

Universidad Empresarial Siglo 21

Licenciatura en Administración Agraria

Trabajo Final de Grado



**Análisis de la viabilidad para implementar un nuevo producto de
rotación, Oleaginosa "GIRASOL" (Helianthus annuus L.)**

**Feasibility analysis to implement a new rotation product,
Oleaginous "SUNFLOWER " (Helianthus annuus L.)**

Romero Nadia Romina

2019

RESUMEN

El principal desafío que se plantea al momento de abordar un proyecto de inversión en la producción agrícola es producir más a menor costo, obteniendo de cada cultivo sembrado el máximo beneficio posible. Se puede lograr proyectando el rinde máximo que se puede obtener a partir de la rotación de cultivos y la incorporación del Girasol, bajo el supuesto que ningún factor limitante restringe la productividad del sistema, ya sea se agua, nutrientes o la incidencia de decisiones de manejo como el genotipo o la fecha de siembra y arreglo espacial, así como de los distintos sistemas productivos que implican cambios en la fecha de siembra.

En pos de lo citado, este trabajo aborda la situación problemática que revisten los campos de la empresa Don Luis S.H., los cuales se encuentran ubicados en la localidad de Hernando y Pampayasta Sur, pertenecientes al Departamento de Tercero Arriba, de la Provincia de Córdoba. Tal situación está dada por la falta de cultivos durante la estación invernal, atento a que incorporando los mismos en la rotación de siembra, se le devuelven a los suelos los nutrientes extraídos por el cultivo antecesor y el mismo estaría más protegido.

Trascendiendo la faceta productiva, se desarrollan en el presente una serie de lineamientos tendientes a la optimización de la actividad comercial de la firma, esto es, el desarrollo de la expansión en los mercados disponibles, la incorporación de alternativas a las técnicas de comercialización implementadas históricamente, y mayor sensibilidad administrativa en la toma de decisiones frente a las fluctuaciones presentes en el contexto político económico del país.

Palabras claves: cultivo, rotación, mercado, comercialización, girasol.

ABSTRACT

The main challenge that is planned at the time of facing an investment project in agricultural production is to produce more at a lower cost, obtaining the maximum possible benefit from each crop sown. It can be achieved by projecting the maximum yield that can be obtained from the rotation of crops and the incorporation of Sunflower, under the assumption that there are no system limitation factors restrictions to the productivity, be it water, nutrients or the incidence of management decisions such as the genotype or the sowing date and spatial arrangement, as well as the different production systems that imply changes in the sowing date.

In pursuit of the mentioned topic, this work analyzes the problematic situation among the fields of the company Don Luis SH, which are located in the town of Hernando and South Pampayasta, in the Location of Tercero Arriba, in the province of Córdoba. This situation is due to the lack of crops during the winter season, due to the fact that incorporating them in the sowing rotation, the nutrients extracted by the last crop are returned to the soil and it would be more protected.

Beyond the productive face, a series of guidelines are developed in the present tending to the optimization of the commercial activity of the enterprise, this is, the development of markets expansion if available, the incorporation of alternatives to the marketing techniques historically used, and better administrative sensitivity above politics facing the political and economic context fluctuations in the country.

Keywords: cultivation, rotation, market, trading, sunflower.

INTRODUCCION

El objetivo del presente proyecto es incorporar un nuevo commodity agrícola oleaginosa, "EL GIRASOL", en campo arrendados por la empresa DON LUIS S.H. con el afán de obtener ampliación de los negocios, implementando nuevas estrategias de ventas y a través de la consolidación de vínculos dinámicos con proveedores y asesores con miras a lograr un mayor posicionamiento en el mercado interno y externo. La modalidad de incorporación del Girasol consiste en la política de rotación soja- maíz vigente en la empresa durante distintos ciclos, evitando que el suelo se agote y que las enfermedades que afectan a un solo tipo de plantas se perpetúen en un tiempo determinado.

De esta forma se aprovecha mejor el abonado, se controlan mejor las malas hierbas y disminuyen los problemas con las plagas y las enfermedades, sustituyendo al eventual huésped, estas tienen más dificultad para subsistir.

El Girasol (*Helianthus annuus* L.), se lo considera entre los diez cultivos de mayor impacto en el sector agroalimentario. Presenta alta capacidad de adaptación a diferentes tipos de ambientes. Es un cultivo con relativa tolerancia a la sequía es uno de los cuatro cultivos oleaginosos más importante del mundo. Algunas razones por las que el mismo es una opción productiva se detallan...

- Aporta a la rotación de cultivos y otorga sustentabilidad económica y productiva al sistema. Incluirlo en las rotaciones ayuda a cortar ciclo de enfermedades, insectos y malezas. Además, permite un uso más eficiente de la maquinaria de siembra y especialmente de cosecha por parte del productor agropecuario.
- Permite optimizar los recursos existentes, ya que posibilita que contratistas, fleteros, apicultores, técnicos, entre otros actores de las economías regionales, sostengan su actividad durante el año en épocas

diferentes a la de otros cultivos.

- Garantiza rentabilidad y seguridad de cosecha en zonas marginales, debido a su adaptación a condiciones de stress hídrico.
- Su estabilidad de rendimientos permite una planificación más segura.
- Excelente antecesor de pasturas y verdeos en zonas mixtas. Es un buen compañero de la ganadería.
- Es recomendado para rotaciones específicas aún en agricultura de alta tecnología y por ambientes en determinadas zonas.
- La posibilidad de sembrar algunas especialidades (como oleico y confitero) son alternativas que incentivan al productor a decidirse por la siembra de girasol.
- Existe una necesidad en la industria de aceites de mejor calidad y más saludables por los cuales estaría dispuesta a pagar más (bonificación sobre precio por calidad) y demanda asegurada.

todo dicho por La Asociación Argentina de Girasol (Asagir, 2010/11, p. 1)

Hoy nuestro país representa el siete por ciento del total de exportaciones de aceite de girasol. Pero llegó a ocupar el 35 por ciento. El comercio y la producción mundial se duplicaron y fuimos desplazados por otros competidores como Ucrania, Rusia o la Unión Europea. Ahora ya es tiempo de revertir la tendencia y revitalizar la cadena de valor con miras al crecimiento exportador. señala, Idigoras,G.(20 de Junio de 2019).El girasol, tras un plan para dejar de ser un actor secundario y volver a ser protagonista. *agrovoz*,parr. 2.

La empresa DON LUIS S.H., conformada por cuatro socios, tres hermanos que viven en la Ciudad de Buenos Aires, donde cada uno de ellos tiene una actividad particular , y un cuarto socio que es Contador Público Nacional, parte de los dueños de la empresa tienen como principal antecedentes ser herederos de campos de actitud agrícola en la Zona de Hernando y Pampayasta Sud, Departamento Tercero Arriba, Provincia de Córdoba, durante varios años dichos inmuebles fueron arrendados a terceros, como sabemos el principal objetivo de la empresa, es la explotación agrícola primarias sobre campos de terceros, buscando la mayor rentabilidad bajo un escenario de sustentabilidad económica, teniendo como principales cultivos de siembra: maíz, soja y maní, y como cultivo invernal en ocasiones se realiza la siembra de trigo.

A partir de lo citado anteriormente, lo que se pretende es determinar la viabilidad de implementación del cultivo de girasol, en un establecimiento agropecuario dedicado a la siembra, cosecha y posterior venta del cultivo oleaginoso antes mencionado.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

Para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables, así como para definir las distintas opciones mediante las cuales es posible emprender la inversión, se tomó como punto de partida del proyecto que se evalúa implementar, el análisis del entorno donde se sitúa la empresa.

A fin de identificar y dimensionar las fuerzas que influyen o afectan el comportamiento del proyecto, la empresa o, incluso, el sector industrial al que pertenece, en el presente trabajo se consideran las opciones estratégicas de la decisión en un contexto dinámico.

ESTUDIO TÉCNICO

Con el objeto de mensurar si es materialmente posible realizar el proyecto, se lleva a cabo una serie de consideraciones previas en base a la situación patrimonial, financiera y económica del ente.

Con respecto a las instalaciones necesarias, su ubicación y distribución física del proyecto, la empresa trabaja sobre terrenos arrendados, en la Zona de Hernando y Pampayasta Sud, Departamento Tercero Arriba, Provincia de Córdoba, donde el proceso empieza con la elección de los lotes, el destino a los distintos cultivos, en este caso sería el girasol. Una vez definidos los lotes, asegurado el financiamiento de los insumos y los servicios necesarios para la siembra y labores posteriores, se planifica con un asesor (Ing. Agrónomo) cuales serian las fechas ideales para la implantación del cultivo, la variedad de semilla, y el esquema de fertilización, herbicida y fungicida de la misma.

Con respecto a los activos físicos (no biológicos) necesarios para el desenvolvimiento del proyecto, la empresa Don Luis S.H. no posee maquinarias para el desarrollo de las actividades, sino que contrata los servicios de siembra, pulverización, fertilización y cosecha.

En el marco de la evaluación del proyecto se hace una evaluación de los proveedores necesarios para que el mismo resulte productivo, es por ello que la organización ha

desarrollado hace varios años un plantel estable de firmas comerciales en condiciones de propiciar estos servicios, llevando a cabo reuniones regularmente con estos proveedores con la finalidad de planificar las fechas ideales para la realización de las tareas correspondientes.

SITUACIÓN LEGAL

En consideración de lo establecido en la Ley 19550 Art. 21 de Sociedades Comerciales), cabe aclarar que las Sociedades de Hecho no están tipificadas en la misma, debido a que si bien representan la unión de 2 o más personas a los fines de emprender un negocio determinado, esta no está constituida regularmente dando estricto cumplimiento a la norma citada, por lo que los eventuales acreedores podrán exigir que sean satisfechos sus créditos contra cualquiera de los socios, ya que estos responden frente a terceros por todas las obligaciones de la sociedad, no solamente con el patrimonio afectado a la misma sino también con su patrimonio personal.

En relación al análisis planteado de la ley societaria, resulta evidente la existencia de ventajas a favor de la transformación de la sociedad de hecho Don Luis S.H. en una S.R.L(Sociedad de Responsabilidad Limitada) de acuerdo a lo establecido en la (Ley 19550 Art. 146 de Sociedades Comerciales), en donde los socios responden patrimonialmente hasta el límite del capital social aportado, es decir que la responsabilidad está limitada a la cantidad de acciones que posee cada socio, por lo que ante problemas del negocio que puedan surgir y que representen acreencias a favor de terceros , los socios no corren el riesgo de ver afectado todo su patrimonio.

SITUACIÓN PATRIMONIAL, FINANCIERA Y ECONOMICA

Para estimar los costos totales inherentes al proyecto y los correspondientes a la inversión inicial, de ser necesarios para llevar a cabo el proyecto, se enuncian a seguir las principales inversiones en activos efectuados por parte de la empresa:

- Planta de silos mecanizada para acopio de granos con una capacidad de 1500 toneladas.
- Balanza para pesar camiones.

- Galpones para guardar maquinaria.
- Semillas y agroquímicos.
- Maquinaria agrícola, tal como tractores, pulverizador, tolvas y herramientas menores.
- Insumos, materias primas y productos terminados

ESTIMACIÓN DE COSTOS

Al tratarse de la incorporación de un cultivo rotatorio, los costos relevantes mínimos permanecen constantes, de modo que con la intención de cuantificar los costos necesarios a Tener en cuenta en el estudio de las viabilidades del proyecto, es válido considerar a los mismos “costos hundidos” ya que, independientemente de que se ponga en práctica la rotación del cultivos a favor de la ejecución, estos costos no van a ser tenidos en cuenta en el análisis del presente proyecto. Es menester aclarar que como es propio del sector, año a año se presentan modificaciones en las formas y técnicas de producción aplicadas debido a las cuestiones climáticas y particulares de cada cosecha, que alteran la estructura de costos previstos.

ANALISIS F.O.D.A.

La implementación de este análisis permitió identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que reviste la organización.

Los puntos que representan mayor relevancia de cara a la evaluación del proyecto se detallan a seguir:

FORTALEZAS

- La empresa cuenta con almacenamiento propio en una planta de silos con capacidad de 1500 toneladas de acopio.
- Don Luis S.H. cuenta con instalación eléctrica y provisión de agua potable (agua subterránea obtenida mediante molinos y bombas).
- La dirección del ente está compuesta por los socios fundadores y aportantes del total del capital suscrito al mismo.

- Las óptimas condiciones productivas que reviste potencialmente el área de producción en la cual se disponen los cultivos.
- Ubicación geográfica estratégica en relación a la infraestructura vial y ferroviaria instaurada en relación al transporte a los principales mercados y puertos del país.

OPORTUNIDADES

Las que presenta la empresa según el análisis son:

- La empresa DON LUIS S.H. tiene la oportunidad de expandir su cartera de inversiones, al agregar el cultivo de girasol.
- Da mayor consolidación en el mercado interno y externo.
- La oferta de un nuevo producto en la zona en la que se desenvuelve comercialmente.
- Cultivo estratégico para ciertos ambientes y rotaciones.
- Potencial incremento de la demanda de su aceite.

DEBILIDADES

Según lo analizado el ente reviste las siguientes:

- No cuenta con aplicación de servicios de higiene y seguridad, ni medicina del trabajo.
- No cuenta con capital de trabajo compuesto por maquinarias propias.
- Nula experiencia en el cultivo de Girasol.
- No tiene poder de decisión para seleccionar a que mercado destinar la producción (interno o externo) en el caso de la producción de soja y maíz, la decisiones recaen indirectamente sobre los exportadores del complejo Agroindustrial de Rosario.
- Forma Societaria (Considerando que los titulares de la firma responden frente a terceros por todas las obligaciones de la sociedad, no solamente con el patrimonio afectado a la misma sino también con su patrimonio personal).

AMENAZAS

Recaen sobre la firma las enumeradas:

- Alta competitividad de cultivos pares.

- Frecuencia de presentación de siniestros por fenómenos meteorológicos.
- Amenazas económicas sobre el costo de los insumos, producto de fluctuaciones en el tipo de cambio.
- Inestabilidad en las políticas fiscales implementadas por el estado.

En virtud de haber descripto la relevancia económica del proyecto de incorporación del cultivo y habiendo llevado a cabo los diagnósticos pertinentes que preceden, se ha concluido apoyar el seguimiento del objetivo del presente proyecto de incorporación de un nuevo producto, en el marco de evidencias empíricas observadas en las limitaciones en torno a las potestades de elección del mercado de destino perseguido por el ente, y la inestabilidad presente en la implementación de herramientas fiscales y monetarias que suscitadas por las decisiones políticas que se dan lugar en el país, y que tienen impacto directo en el sector.

A su vez con el nuevo producto se pretende modificar las tácticas de comercialización y dotar la gestión empresarial de mayor consideración del impacto de los riesgos, a partir de la diversificación de los mismos, en base a la práctica de rotación de los cultivos.

En apoyo a lo descripto en el párrafo ut supra y dada la existencia de evidencia empírica es necesario el análisis del panorama relativo a la políticas fiscales y monetaria implementadas en el país.

Claramente las acciones llevadas a cabo por los depositarios del poder público en nuestro país, reflejan una serie de contradicciones a la hora de analizar los efectos de los paquetes de medidas puestos en práctica.

A saber, que la pretensión de permitir las fluctuaciones de la moneda americana en incremento, puede llegar a alentar la actividad económica tendiente a las exportación a la vez que impacta sobre los niveles de recaudación estatal, a la vez que garantiza precios más favorables al consumo interno.

Al mismo tiempo las variaciones descriptas acrecientan la incertidumbre a la hora de analizar la ejecución del proyecto de marras al alterar el contexto de previsibilidad del mercado, y en caso de no funcionar se traduce en niveles de inflación no deseados, como ocurre a fines del año 2019 en el cual nos situamos.

Por otra parte la información que propicia el estudio (Bolsa de Cereales, 2018, p. 1) pone en manifiesto que la economía argentina ha registrado una serie de shocks externos e internos que desembocaron en una fuerte depreciación del Peso, aceleración de la inflación y contracción del nivel de actividad. En ese contexto, y con el objetivo de adelantar la consolidación de los desequilibrios de las cuentas públicas, el gobierno nacional modificó el esquema de alícuotas a las exportaciones a través del decreto 793/18 del 3 de septiembre de 2018. El decreto impone un derecho de exportación (DEX) de 12% sobre la totalidad de los bienes y servicios vendidos al exterior hasta el 31 de diciembre de 2020. Asimismo, el decreto establece que el DEX no podrá exceder los \$4 por cada Dólar Estadounidense del valor imponible o del precio oficial FOB, para un conjunto de bienes, entre los que se encuentra el girasol.

DE LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

El ente lleva a cabo estrategias de ventas, consistentes en espaciar las mismas de acuerdo con sus necesidades de fondos, convirtiéndose los granos en su moneda de ahorro. El hecho de que los precios agrícolas dependan de Mercados Internacionales y estén cotizados en dólares es la clave para justificar dicha postura.

La política de ventas descrita, plantea buscar el mejor momento para las ventas en función de los precios de los insumos agrícolas (buscando los momentos de menores precios). Con esta premisa se está atendiendo a determinar el momento oportuno para efectuar ventas, principalmente a partir de la conveniencia de comprar insumos a precios más bajos.

Con la implementación del cultivo del nuevo commodity financiero se pretende flexibilizar la ejecución de las estrategias de ventas, apelando a la consideración del

momento oportuno tomando en cuenta a priori la relevancia de dos variables, en primer lugar el nivel del costo de los insumos como según viene practicando, pero incorporando un segundo factor que es el estudio de las cotizaciones de los commodities y la evolución del tipo de cambio, dado que existe razón suficiente para orientar las políticas comerciales de la firma a vender productos con vistas a adquirir insumos a precios más bajos, si no que se aspira a atender principalmente a la cotización del producto para determinar el momento más conveniente para la venta propiamente dicha.

La justificación de este trabajo radica fundamentalmente en la necesidad de brindar una propuesta de carácter científico y profesional a la realidad económica, financiera y patrimonial de la firma Don Luis S.H., en base a los lineamientos que se desarrollan en el acápite siguiente.

MARCO TEORICO

Con el objetivo de avalar la implementación de este nuevo commodity, el Girasol, a lo largo del desarrollo del actual marco teórico, se pretende exponer y desglosar distintos estudios e investigaciones que proponen demostrar la rentabilidad del proyecto.

Para girasol se debe apuntar a mercados exigentes y al aumento de la competitividad del cultivo con respecto a soja. Para ello se deberá propender a la búsqueda de Calidad con Productividad (principalmente alto contenido de aceite y diferenciación de ácidos grasos Oleico y Linoleico, pero también a la búsqueda de nuevas características de interés para los consumidores e industriales, como mayor contenido de antioxidantes, menor de fosfolípidos y ceras, fácil descascarado) reflexionó El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Inta, 2009,p. 3).

En pos de evitar problemas al momento de decidir llevar adelante el proyecto, se detalla a continuación, la matriz legal de cumplimiento en el ámbito de la Sanidad Vegetal, considerando los requisitos exigidos por la **Secretaría de Agricultura de la Provincia de Córdoba**:

- **Ley 9164:** Productos Químicos y Biológicos de Usos Agropecuarios
- **Ley 8820:** Prohibición de Utilización de Herbicidas
- **Decreto 132/2005:** Reglamentario Ley Agroquímicos
- **Ley 4967:** Sanidad Vegetal
- **Decreto 6373/79:** Ley de Sanidad Vegetal
- **Resolución 197/1998:** Sanidad Vegetal Herbicidas
- **Resolución Ministerial 954/1998:** Sanidad Vegetal Herbicidas
- **Resolución 283/2000:** Sanidad Vegetal Herbicidas
- **Resolución 297/2000:** Sanidad Vegetal
- **Resolución 218/2012:** Expendio Productos

- **Formulario 06/2012: Productos**

Como señala la Ley de único precio de los commodities : Los productos agrícolas, al ser denominados commodities o mercancías homogéneas, son alcanzados por la “ley de un único precio”. Esta ley establece que si no existieran barreras al comercio, un bien no podría tener dos o más precios. Es decir, los precios de un mismo commodity en diferentes países, no deben diferir más que en el costo de transporte, también llamado valor espacio. Por lo tanto, el precio de estos productos estaría conformado por el valor de mercado del activo más el agregado de valor espacio..(Algán J. 2012, p. 15).

En relación campaña girasolera que se cosecha post retenciones, el impacto está a la vista:

La superficie sembrada en el último ciclo, creció casi un 40%, pasó de 1.25 a 1.7 millones de hectáreas. Acompañando el incremento del área, y pese a los fenómenos climáticos que afectaron una vasta zona del cultivo, la producción alcanzaría las 3.3 millones de toneladas, un 32% más que el año anterior. En esta campaña, el rinde promedio estaría alrededor de los 20 quintales por hectárea, mientras que en la 2015/16 fue de 21qq .La mejora en la rentabilidad del girasol impulsó la inversión en mejores paquetes tecnológicos. Los productores saben que es un cultivo que responde, más aún si se lo ubica en buenos suelos.(Bolsa de Cereales, 2017,parr. 1).

A nivel macro, la Argentina, que en el pasado supo ser el primer exportador mundial de aceite de girasol, vuelve a ilusionarse con

la posibilidad de recuperar mercados en el mediano plazo. “Para lograrlo tenemos que superar dos grandes desafíos, por un lado, crecer en producción y por otro vencer los condicionantes que presenta el mercado de la Unión Europea para el aceite de girasol argentino”. Recordemos que se trata de una restricción sanitaria que obliga a utilizar buenas prácticas en la aplicación de insecticidas en post cosecha. dice (Asagir.2016/17. parr. 3).

En relación a la seguridad alimentaria en la producción agrícola y las tolerancias para garantizar la inocuidad de los alimentos que llegan al consumido en caso de destinar la producción al Mercado Internacional se debe tener en cuenta que:

Para consolidar las exportaciones es necesario reducir al máximo los residuos de fitosanitarios que puede presentar el aceite de girasol. "Claramente la discusión actual por los residuos y productos agroquímicos genera un impacto en todo el comercio mundial de granos y sus productos. Sin embargo, creemos que la Argentina posee los mismos niveles de inocuidad que nuestros competidores (Ucrania, Rusia y la Unión Europea). Por consiguiente, hay que estar siempre alertas". planteo, Idigoras,G.(20 de Junio de 2019).El girasol, tras un plan para dejar de ser un actor secundario y volver a ser protagonista. *agrovoz*,parr.

13

La aplicación correcta de la planificación de rotaciones puede incrementar los rendimientos y reducir los costos presupuestados en el ente.

El mantenimiento, acondicionamiento y mejora el suelo lo dota de mayor fertilidad, lo que afecta positivamente la economía de todo el establecimiento, tendiendo a reducir la presión y resistencia de malezas, insectos y enfermedades; distribuir las cargas de trabajo para reducir costos fijos de uso de maquinaria y labores personales;

proveer tiempos óptimos de siembra y cosecha; y distribuir el riesgo inherente a los cambios climáticos.

SINCRISIS

El emprendimiento de implementación de la producción del Girasol, dilucida un escenario propicio para la puesta en marcha de la incorporación del Girasol a la actividad de producción agropecuaria llevada a cabo en el ámbito comercial de la firma Don Luis S.H., en virtud de las condiciones brindadas por la ejecución de prácticas inherentes a la rotación de los cultivos ya ofrecidos por el ente.

La ejecución del proyecto propuesto demanda dotar de mayores facultades a la empresa a la hora de la toma de decisiones en torno a la elección del mercado de destino, sea este interno o externo, con la finalidad de lograr mayor participación en los mercados Nacionales, cuando el impacto de las políticas macro fiscales resulten desfavorables en torno al comercio exterior suscitando un escenario redituable en el mercado Interno, o a la inversa cuando las conveniencias de las cotizaciones de los commodities agrícolas inclinen la balanza hacia la determinación de exportar en mayor proporción.

La postura enunciada se fundamenta en la posibilidad de diversificar los Riesgos inherentes al sector económico de marras que puedan acarrear los cambios de políticas en el país, y específicamente aquellos riesgos dados por la frecuencia de cambios climáticos y plagas, al poseer cartera de productos para colocar en el mercado interno o externo cuando resulte más rentable, y en aras a la rotación de cultivos respectivamente.

OBJETIVO GENERAL

Incorporar un nuevo cultivo, en este caso un commodity, "El Girasol" (*Helianthus annuus L.*) con la finalidad de obtener beneficios incrementales en los aspectos Productivos (Rotación de Cultivos) y Económicos (Afianzamiento en los Mercados). en la empresa DON LUIS S.H. en el periodo 2020.-

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Acortar los ciclos de enfermedades , insectos y malezas, que por sus características afectan a los cultivos ya explotados, y a la vez evitar que el agotamiento fisiológico de las propiedades del suelo.
2. Implementar estrategias de comercialización que maximicen los beneficios económicos.
3. Lograr un mayor posicionamiento en el mercado interno y externo.

ALCANCE

De Contenido: Se aborda la temática de incorporar un nuevo cultivo de rotación a fin de obtener beneficios en el ámbito productivo y económico.

Temporal: Implementamos el nuevo cultivo de rotación, el Girasol (*Helianthus annuus L.*) en la época invernal. Posterior a la cosecha de la soja (*Glycinemax*) y antes de la siembra del maiz (*Zea Mays*)

Ámbito Geográfico: La aplicación instrumental de este trabajo es susceptible de aplicación al desarrollo de la actividad agrícola que se presenta en la Región Pampeana, dado que la actividad de la empresa DON LUIS S.H. se desarrolla en la Zona de Hernando y Pampayasta Sud, Departamento Tercero Arriba, Provincia de Córdoba.

Alcance Metodológico: De acuerdo con los objetivos, será un estudio de tipo cualitativo, de naturaleza documental y descriptiva basado en la comparación de distintas fuentes de información o la aplicación de un conjunto de fundamentos teóricos a la problemática estudiada, según se desarrollo en el Marco Teórico que integra a este proyecto. En virtud de tratarse de un caso basado en un proyecto

factible, se lleva a cabo el análisis metodológico de los recursos necesarios más relevantes para la ejecución del proyecto según se enuncia en el Alcance y limitaciones y se propone la explicación de los procedimientos requeridos para las actividades pensadas en el Plan de Acciones que forma parte del presente.

RECURSOS

En este acápite se procede a detallar los recursos con los que cuenta la empresa, dividiendo el detalle de los mismos en 2 (dos) categorías.

En primer lugar se enuncian los recursos de infraestructura ya instalada en el ámbito de la actividad productiva de la empresa DON LUIS S.H., y que servirán de apoyo para la implementación del presente proyecto y la ejecución de las vías de acción analizadas a fin de alcanzar los objetivos propuestos, la misma cuenta con:

- Estructuras destinadas al almacenamiento de propiedad de la empresa en una planta de silos con capacidad de 1500 toneladas de acopio.
- Instalación eléctrica y provisión de agua potable (agua subterránea obtenida mediante molinos y bombas).

A partir de lo detallado precedentemente y en esta ocasión apartándome de los postulados básicos de la teoría económica, se enuncian enfáticamente a seguir los recursos con los que cuenta la empresa, que revisten de características de naturaleza inmaterial más relevantes en favor de la firma que la colocan en posición de ventaja, a saber:

- La dirección del ente está compuesta por los socios fundadores y a portantes del total del capital suscrito al mismo.
- Las óptimas condiciones productivas que reviste potencialmente el área de producción en la cual se disponen los cultivos.
- Ubicación geográfica estratégica en relación a la infraestructura vial y ferroviaria instaurada en relación al transporte a los principales mercados y puertos del país.

LIMITACIONES

Durante la realización del trabajo investigativo se presentaron incidencias en relación a la pronunciada inestabilidad e incertidumbre en el marco macroeconómico y fiscal suscitado en un proceso de elecciones democráticas lo que ha dificultado direccionar la ejecución del estudio, dado que ya que el escenario vigente en la políticas practicadas por el aparato estatal es la principal variable a considerar a los efectos de definir la selección del Mercado en el que se desea consolidar la participación, sea este interno o externo.

La elaboración de la investigación fue posible, en razón de que se ha pretendido considerar la inestabilidad citada ut supra como una oportunidad a los fines de elaborar alternativas técnicas a los cursos de acción planteados a priori.

PLAN DE ACCIÓN

(1) TECNICA

Actividad A- Preparación del barbecho

Actividad A.1 - Fecha de Siembra

La mejor época de siembra está comprendida en los meses de Agosto y Diciembre.

Optima: Octubre

Actividad A.2 - densidad de siembra

Optima: 40.000 a 50.000 plantas/ ha.

"SE RECOMIENDA COMPRAR SEMILLAS DEL AÑO, EN UN PROVEEDOR DE CONFIANZA"

Actividad A.3- Fertilización

La fertilización debe realizarse antes o en el momento de la siembra debiendo prestar el debido cuidado de localizar en bandas el fertilizante y enterrarlo por debajo del lecho de la semilla unos 10 cm.

N
90 kg./ha

P2O5
60 kg/ha

K2O
80 kg/ha

"SE RECOMIENDA ANALISIS DE SUELO, PREVIO A LA FERTILIZACION"

Actividad A.4 - Riego

No es un cultivo exigente en agua pero requiere una norma de 300 m³/ha con una frecuencia de siete días en la etapa que va de la germinación al establecimiento del cultivo de aproximadamente 20 – 25 días.

Etapas crítica para el riego: Germinación - Establecimiento - Floración – Llenado del grano

Actividad A.5 -Control de malezas

- El girasol presenta un rápido crecimiento foliar por lo que el campo cierra rápidamente . Entre los 30 – 50 días y ello garantiza una reducida competencia con las malezas.
- Pueden aplicarse herbicidas de acuerdo con la lista oficial de plaguicidas y las recomendaciones al respecto. El Treflán (Trifluralín) a razón de 2 lts/ ha y el Gesagard (Atrazina) a razón de 4 kg/ha son dos herbicidas combinados con un manejo integral de malezas.

Actividad A.6 -Plagas y enfermedades

Las principales plagas y enfermedades que afectan al cultivo son: La polilla del girasol *Homeosoma electellum*, la pulguilla menor *Systema basalis*, los crisomelidos *Diabrotica balteata*, el gusano peludo, el acaro blanco *Polyphagotarsonemus latus* principalmente y las enfermedades, pudrición de la base del tallo *Sclerotinia sclerotiorum*, pudrición carbonosa *Macrophomina phaseolina*, mancha angular *Alternaria helinthi*, marchitez *Fusarium spp*, tizón bacteriano *Pseudomona sp*, Moho gris *Botritis sp*, Roya *Puccinia helianthi*, y lapudrición del tallo *Erwinia sp*, También las aves constituyen una plaga en el cultivo que limita los rendimientos en una alta proporción.

Actividad A.7 -Manejo integrado de plagas

La mejor forma de contrarrestar los efecto de las plagas y enfermedades es a través de un manejo integrado que contempla las siguientes actividades:

1. Realizar una buena preparación de suelos.
2. Seleccionar la fecha de siembra adecuada.

Actividad A.8 - cosecha

El girasol tiene múltiples ventajas, se cosecha en febrero, antes de que comiencen los excesos de humedad del otoño, desempeña un buen comportamiento ante situaciones de menor aporte hídrico.

(2) Estrategias

1. Para la siembra de girasol hay que hacer un **buen barbecho** pero también elegir el cultivar más adecuado y para esto nada mejor que recurrir a los datos de la Red de Ensayos de Cultivares de Girasol que el INTA coordina junto a Asagir-, pero también hay que tomar medidas de manejo , como la fertilización.
2. Conservar la inocuidad de esta oleaginosa y proteger los granos de plagas y enfermedades es fundamental para acceder a los mercados. Tecnologías y buenas prácticas disponibles para asegurar productos de alta calidad.

Estrategias de Ventas

Con el afán de optimizar el tiempo de nuestros de los potenciales clientes y evitar gastos inesperados, sea para operaciones de importación o exportación se propone el siguiente camino de ejecución de la actividad:

A1 - Recepción del pedido efectuado por el cliente.

A2- Posicionamiento arancelario del pedido cuando se trate de exportación, para cuantificar la obligación material de tributación que será aplicada sobre el producto en aduana y los requerimientos que serán solicitados para la operación.

A3- Cotización de flete internacional y gastos en origen.

A4 - Confección del análisis detallado de costos y envío al cliente.

Mejoras en la productividad

B1 - Maximizar la utilización de Recursos: entre ellos el agua, radiación solar, nutrientes minerales y asegurar la disponibilidad de los mismos en determinadas etapas críticas

B2 - Planificación de las siembras:

B2.1 - Utilización de intersembras para:

- a) Aprovechar al máximo la estación de crecimiento;
- b) Poder realizar dos cultivos en un solo año, librando el lote antes de la finalización de la estación de crecimiento para conservar recursos para la próxima estación, combinados.

B2.2 - Siembras tardías o tempranas, utilizando calidades diferenciadas para incrementar la rentabilidad. Para ello se deben detectar genotipos adaptados (ciclos cortos, resistencia a adversidades).

B3 -Control de Calidad de Salida: sujeta a la influencia de contaminantes biológicos o químicos.

B4- Control de almacenamiento: adecuado a la diferenciación de calidades en terminales.

(3)Selección de Mercados

C1- Análisis de Mercados según el producto final: Se debe apuntar a mercados exigentes y al aumento de la competitividad del cultivo con respecto a soja. Para ello se deberá propender a la búsqueda de Calidad con Productividad (principalmente alto contenido de aceite y diferenciación de ácidos grasos Oleico y Linoleico pero también a la búsqueda de nuevas características de interés para los consumidores e industriales, como mayor contenido de antioxidantes, menor de fosfolípidos y ceras, fácil descascarado). También se debe buscar Productividad, en escenarios de alta

potencialidad y especialmente en escenarios de condiciones relativamente adversas (varias de las nuevas regiones cultivadas son ambientes de escaso e inestable potencial de rendimiento). Se deberán aprovechar algunas características de tolerancia a estreses abióticos (especialmente hídrico) e identificar otras características de interés para mejorar la sostenibilidad de la producción. En todos estos casos la calidad debe combinarse con Inocuidad (principalmente residuos de químicos para el control de plagas del almacenamiento) para alcanzar mercados exigentes.

C2 - Análisis de Mercados según la Jurisdicción: Se plantea la decisión de exportar, después de haber evaluado una serie de actividades que se detallan a seguir.

C2.1 - Identificación de Productos Potencialmente Exportables.

C2.1.1 -Se identifica la calidad que es la requerida por los mercados externos, y se analiza la que es ofrecida por la competencia. Considerar una certificación de calidad por alguna certificadora internacional en el país. (IRAM, etc.)

C2.1.2 -Se consideran los medios para movilizar internamente, almacenar y embarcar el producto a exportar.

C2.1.3 -Verificar que el producto cumpla con las especificaciones requeridas por el o los mercados de destino para su ingreso.

C3 - Mercados Potenciales

Se analizan los antecedentes sobre el comercio internacional del producto a exportar: volúmenes transados; países importadores, países productores y exportadores; evolución de los precios; tendencias del mercado; calidades exigidas; canales de distribución en los mercados elegidos, etc.

C4 - Restricciones en los Mercados de destino

Se realiza el estudio de los aranceles de importación para los productos en los posibles países de destino junto con los requisitos de ingreso o restricciones existentes, como por ejemplo exigencias técnicas, normas fitosanitarias, licencias previas o certificados especiales, contingentes o cuotas de importación. Se verifica si el mercado potencial concede algún tratamiento preferencial al producto originario de Argentina (Tratamientos Preferenciales, Convenios Multilaterales o Bilaterales)

C5 - Cálculo de Costos de Exportación

Se cuantifica la totalidad de los gastos en que se debe incurrir hasta que el producto se encuentre a disposición del comprador, dependiendo de las condiciones pactadas.

Factores a considerar:

- Costos de materias primas.
- Costos de producción.
- Derechos de exportación y beneficios a la misma (reintegros)
- Fletes internos
- Comisiones
- Gastos de Despachante de Aduanas
- Certificados especiales y gastos consulares
- Gastos bancarios
- Otros gastos (envases, embalajes, fax, teléfonos, almacenaje, gastos portuarios, etc.)

Diagrama de Gantt	TIEMPO											
ACTIVIDADES	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Preparación de barbecho												
Fecha de siembra												

Densidad de siembra													
Fertilización													
Riego													
Control de malezas													
Plagas y enfermedades													
Manejo integro de plagas													
Cosecha													

CONCLUSIONES

Ante la situación comercial particular de la firma Don Luis S.H., en cuanto a la problemática presentada en relación a la malograda participación en los mercados, se pretende mejorar la misma con vistas a potenciar su rentabilidad mediante la incorporación rotatoria del cultivo de Girasol.

La iniciativa fue esbozada como vía posible para emplear la diversificación de la actividad agrícola que realiza. Todo esto lleva a que se pueda acceder a distintos mercados y se diversifiquen los riesgos de inversión representados por las fluctuaciones en el entorno político económico.

Tomando en consideración lo elaborado en el presente trabajo se concluye que:

- El Girasol no es la primera elección de los productores agrícolas, dada la escases de datos estadísticos en relación a los requerimientos del cultivo y fechas de siembra, o obstante, el poseer un portafolio variado de cultivos en el esquema anual de producción, permite diversificar riesgos climáticos y de mercado. El período crítico

para la generación del rinde y momento de cosecha son distintos a los otros cultivos estivales.

- Incluir el Girasol en las rotaciones ayuda a cortar ciclo de enfermedades, insectos y malezas.
- Permite optimizar los recursos existentes, ya que posibilita que contratistas, fleteros, apicultores, técnicos, entre otros actores de las economías regionales, sostengan su actividad durante el año en épocas diferentes a la de otros cultivos
- A la hora de analizar los márgenes comparativos entre soja y girasol hay que tener en cuenta que desde el punto de vista de las enfermedades, la soja está más jaqueada que el girasol y para lograr buenos rindes se deben incluir una o dos aplicaciones de fungicidas.
- Existe una necesidad en la industria de aceites de mejor calidad y más saludables.

RECOMENDACIONES

Con todo lo expuesto, se sugiere implementar un plan de incorporación del Girasol en la política de rotación soja- maíz vigente en la empresa a fin alcanzar mejorías en el rinde que logren mejor rentabilidad a partir de la siembra y cultivo, Tres commodities en dos años, y el suelo siempre cubierto.

- Confecciona un Plan de Cultivos para así poder planificar tus cultivos. ¿Qué incluir en este Plan? Los meses del año, fechas de siembra, trasplante y fecha posible de cosecha, tratamientos anti-plagas, nutrientes, etc.
- Aumentar la superficie de trigo en los lotes de girasol, porque al cosecharse en febrero, permite realizar un mejor barbecho y mejorar el perfil del suelo con agua; Así permite aumentar las cantidades de hectáreas cultivadas.
- A las especies exigentes en nutrientes deben seguirle otras especies menos exigentes.

- Mantener vigilado el cultivo. Es necesario asegurarse que el potencial de su producción no se pierda por descuidos como las enfermedades y plagas que aparecen en el momento menos esperado.
- se debe enfatizar en la capacitación del personal, para tener un mayor conocimiento en los cultivos a implementar.
- Con respecto a las inversiones a realizar, pensando en la situación de inestabilidad política y económica actual del país, lo óptimo es financiarse con capitales de propios. En subsidio de la primera opción, se propone analizar minuciosamente cada opción y condiciones que presentan las líneas crediticias de financiamiento externo, considerando propicia la combinación de las alternativas con el objeto de diversificar el efecto del costo de capital.

REFERENCIA

Algán Juan Ignacio, (2012), *Análisis de estrategias de comercialización de granos con futuros y opciones para Argentina*, Universidad Empresarial Siglo 21, Córdoba, recuperada de https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/11345/An%C3%A1lisis_de_estrategias_de_comercializaci%C3%B3n_de_granos_con_futuros_y_opciones_para_Argentina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Asociación Argentina de Girasol (Asagir, 2010/11). 15 razones para sembrar girasol. recuperado de <http://www.asagir.org.ar/informacion-de-15-razones-para-sembrar-girasol-146>

Asociación Argentina de Girasol (Asagir, 2016/17). Cómo respondió el girasol esta campaña. recuperado de <http://www.asagir.org.ar/informacion-de-como-respndio-el-girasol-esta-campania-446>

Bolsa de Cereales de Buenos Aires, (2018). cambios en derechos de exportación : efectos sobre las campañas agrícolas 2018/19 y 2019/20.

Escande, Alberto Ph D Coordinador Programa Nacional Oleaginosas, INTA. (2009). Documento Base del Programa Nacional: oleaginosas.

Friedlander, Marina. (28 de Abril de 2017). La suba en la rentabilidad del girasol impulsó la inversión en mejores paquetes tecnológicos. *infocampo*. Recuperada de <https://www.infocampo.com.ar/la-mejora-en-la-rentabilidad-del-girasol-impulso-la-inversion-en-mejores-paquetes-tecnologicos/>

Idigoras ,Gustavo. (20 de Junio de 2019). El girasol, tras un plan para dejar de ser un actor secundario y volver a ser protagonista. *agrovoz* . Recuperada de <http://agrovoz.lavoz.com.ar/agricultura/girasol-tras-un-plan-para-dejar-de-ser-un-actor-secundario-y-volver-ser-protagonista>

Inta.(2011). Guía práctica para el cultivo de girasol. Información actualizada y Compaginada de la Biblioteca del Productor de Cambio Rural. recuperada de <https://inta.gob.ar/documentos/guia-practica-para-el-cultivo-de-girasol>

Ley 19550 Sociedades Comerciales. cap. 1 - sesión 4 - de la sociedad no constituida regularmente- sociedades incluidas - Art 21

Ley 19550 Sociedades Comerciales. cap. 2 -sesión 4 - de la sociedad de responsabilidad limitada - 1° de la Naturaleza y Constitución - caracterización- Art 146

