



Maestría en Agronegocios.

Seminario de Financiamiento de Negocios.

**Proyecto de Producción Porcina con la utilización de
Porcinaza como complemento de Alimentación para
Feedlot.**

Autor: Amado, Mauro Nicolás.

Profesor: Apreda, Rodolfo.

Diciembre 2010.

INDICE

ABSTRACT.....	3
----------------------	----------

INTRODUCCION.....	4
--------------------------	----------

SECCION 1

MARCO LEGAL INSTRUMENTO FINANCIERO.....	6
--	----------

ANALISIS INTERNACIONAL Y NACIONAL.....	8
---	----------

PROCESO DE TRABAJO.....	17
--------------------------------	-----------

SECCION 2

ARMADO DEL CASH FLOW.....	20
----------------------------------	-----------

PORCINAZA COMO ALIMENTACION EN FEED LOT.....	22
---	-----------

BIBLIOGRAFIA.....	25
--------------------------	-----------

ANEXOS.....	26
--------------------	-----------

ABSTRACT

En este trabajo se analiza un proyecto de inversión de Porcicultura en su modalidad intensiva con 550 madres en producción. Como agregado al proyecto de trabajo, se utilizara la Porcinaza, conocido en el mercado como las excretas porcinas, como complemento en la Alimentación para Feedlot.

Para el financiamiento del negocio se utilizaran las **Obligaciones negociables Pymes**. En primera instancia, analizaremos el instrumento financiero utilizado en la Tesina para llevar a cabo el proyecto.

También se realizara un análisis Internacional y Nacional de la Porcicultura, con un análisis detallado de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas del Sector.

Desarrollaremos una explicación del Proceso de producción por Sector operativo: **Gestación, Maternidad, Destete y Engorde**.

A partir del análisis, realizare una investigación de mercado de acuerdo a Precio de venta, Costos de Alimentación, Genética y Instalaciones para llevar a cabo un Cash Flow que nos permita obtener **TIR, VAN y Periodo de Repago**.

Por último, se realizara un análisis sobre la Porcinaza y cómo influye en la baja de costos para la alimentación en FeedLot.

INTRODUCCION

La **Porcicultura** es la crianza de los cerdos con fines industriales, o sea para su faena, conociendo todos los principios en los cuales se fundamenta la crianza. Saber la técnica o provecho que se puede sacar del cerdo según las condiciones del clima, facilidades del transporte, disposición de herramientas de trabajo, demanda de los productos y mercado.

De todo esto se deducen las enseñanzas prácticas que se deben aplicar en el manejo de la industria, para que el porcicultor tenga el mínimo de gastos (egresos) y mayor rendimiento económico (ingresos).

Este negocio sea en pequeña o grande escala no requiere gran capital para su iniciación, su cuidado y manejo no es muy complicado.

Con conocimientos en la materia se puede aprovechar mucho de lo que hoy se desperdicia en el país sin ningún beneficio económico. La demanda de carne es universal, todas las partes de su cuerpo se utilizan en una u otra forma. Además es un animal rústico que cuando se tiene en libertad parte de su comida se la busca él mismo y cuando se tiene recluso enferma poco y engorda rápido

El primer paso que se debe dar es el estudio de mercado, con el fin de establecer si la producción es conveniente. Los cuidados sanitarios ocupan un lugar importante pues es necesario preservar la salud del animal. La alimentación, como primera necesidad natural de los animales. Las instalaciones deben permitir el alojamiento higiénico, confortable y económico de los cerdos. El manejo, representa la aplicación de prácticas racionales de producción y actúa como un factor de coordinación que aprovecha las mejores posibilidades de los diversos aspectos, para extraer de ellos el máximo beneficio y la elección de la raza, cuyas cualidades deben responder a las demandas del mercado.



La porcicultura hay que estudiarla con base de la zootecnia, ciencia que nos enseña a sacar de los animales útiles al hombre el mayor provecho posible.

Los animales en zootecnia se consideran como máquinas y tienen que dar determinado rendimiento, según se les instale, se alimenten, se cuiden y manejen.

Máquina que no da rendimiento, dañada o vieja se elimina.

En zootecnia trata de la misma manera al animal. Tiene que producir más de lo que consume en alimentación y cuidados; animal viejo, enfermo o que no produce se elimina y se vende.

No es suficiente saber de Zootecnia para dirigir o instalar una industria porcícola industrial, también se necesita tener sentido comercial y de administración industrial; se debe hacer una acertada elección y estudio del sitio en que se va a instalar, su ubicación con fáciles vías de comunicación, fácil obtención a bajo precio de materias primas de alimentación, condiciones del clima, agua, suelo, localización, mercado, demanda del productor de la línea que va a explotarse, cría de lechones, recría, venta de cerdos en peso de faena; tipos de carnes o de grasas. **Debe elegirse la línea genética que más ganancia de según la región y condiciones ambientales. Igual cosa cuando se elija los reproductores de cría y la raza.**

En la actualidad, las condiciones de mercado están dadas para llevar a cabo un proyecto de estas características, ya que existe una **fuerte promoción a nivel nacional de la carne de cerdo, sumado a la suba de precios de los capones para venta y al disponibilidad de Maíz y Soja que representan los insumos esenciales en la alimentación del ganado porcino.**

Todo esto hace de la Porcicultura una actividad rentable.

INSTRUMENTO FINANCIERO: OBLIGACIONES NEGOCIABLES PYMES

Los **Títulos de Deuda** son valores negociables que incorporan un derecho creditorio en sentido estricto permitiendo al emisor financiar inversiones a través de su colocación en el mercado de capitales. Son creados genéricamente y emitidos en masa, es decir, que otorgan idénticos derechos a todos los otros de su misma clase, siendo por ello mismo fungibles.

Están dotados, en principio, de un alto grado de circulación, lo que los hace aptos para la citada función económico-jurídica de ser un instrumento de Inversión.

Los Títulos de deuda son activos financieros de renta fija. En esta clasificación podemos incluir a los Títulos Públicos, cuando son emitidos por organismos del Estado Nacional, Provincial o Municipal; y a los Títulos Privados de deuda como las Obligaciones Negociables, Valores Fiduciarios de Deuda y Cuotapartes de renta de Fondos Comunes de Inversión – excluyendo las cuotas partes calificadas como títulos de participación.

Las Obligaciones Negociables son bonos privados que representan valores de deuda de la sociedad anónima y/o cooperativa que las emite y pueden ser colocadas entre el público inversor calificado mediante su cotización y negociación en la Bolsa.

El inversor que adquiere este título se constituye como obligacionista o acreedor de la empresa con derecho a que le restituyan el capital más los intereses convenidos en un período de tiempo determinado.

Entre el emisor de la obligación negociable, en este caso la PYME, y el inversor existe una relación que no se diferencia de un préstamo.

Las Obligaciones negociables pueden ser emitidas en forma individual o a través de un programa global.

Las pequeñas y medianas empresas pueden emitir estos valores bajo un régimen simplificado de oferta pública y cotización, creado a efectos de que estas empresas accedan al financiamiento necesario para el desarrollo de sus actividades y proyectos, ya sea para la realización de inversiones o el refinanciamiento de deudas.

Muchas empresas recurren a estos bonos para **Ampliar capital, Mejorar tecnología o Implementar proyectos de investigación.**

Pueden emitir ON Pymes aquellas sociedades que califiquen dentro de la Resolución 21/2010 (Sepyme) (**ANEXO I**) o de la Resolución General 582/2010 (CNV) (**ANEXO II**), y que a su vez cumplan con los requisitos del régimen ON Pyme de la BCBA.

El monto máximo de una emisión de ON Pyme no puede superar los quince millones de pesos (\$15.000.000.) por empresa ni el plazo de 5 años.

Las emisoras pueden solicitar la autorización de cotización para una emisión a colocar en series sucesivas dentro del plazo máximo de dos años de otorgada aquella. Se entenderá que las colocaciones de series sucesivas parciales están comprendidas en la autorización de cotización original cuando se trate de obligaciones negociables del mismo tipo y con condiciones de emisión similares.

VENTAJAS.

La emisión de ON Pyme para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas cuenta con una serie de ventajas:

- La presentación de información contable básica, una vez autorizada la cotización,
- Menor costo financiero total respecto de otras alternativas disponibles,
- Acceso a una gran cartera de inversores,
- La disponibilidad de un canal de financiación, incluso en momentos difíciles de la economía,
- Un sistema de financiación transparente en el que se conoce claramente los componentes esenciales; por ejemplo, la tasa final de una emisión de deuda,
- La posibilidad de estructurar la emisión en función del flujo de fondos y demás necesidades de la empresa,
- El acceso a nuevos clientes, proveedores y otras fuentes de financiación, como los bancos, que trae como consecuencia la exposición que adquiere la empresa al cotizar en Bolsa.

PROSPECTO

Para dar conocimiento de la emisión se publica el prospecto de emisión.

Se trata de un documento a disposición de los potenciales inversores que ofrece información de la empresa, tal como sus orígenes y proyecciones, y un detalle sobre la emisión en particular. En las condiciones, el prospecto debe informar todas las características del título como la forma de pago de amortización y renta, moneda de emisión, régimen impositivo y calificaciones de riesgo. Las obligaciones negociables que ofrece la empresa deberán cumplir con las condiciones que se detallan en el prospecto.

ANALISIS INTERNACIONAL Y NACIONAL DEL SECTOR PORCINO

La carne porcina es la de mayor consumo en el mundo. En parte esto se debe a la eficiencia productiva de la actividad porcina: **elevado número de pariciones, buena conversión alimento-carne y un adecuado rendimiento cárnico.**

Habitualmente esta carne se asociaba a ciertos problemas de salud -por su alto contenido graso- y a la transmisión de enfermedades. Sin embargo, en la actualidad gracias a la introducción de mejoras en la alimentación de los animales, la carne de cerdo ha pasado a ser una de las más magras del mercado.

A su vez, tanto los desarrollos sanitarios, como en bioseguridad, han permitido disminuir cualquier riesgo para la salud.

En nuestro país la carne de cerdo aun se consume relativamente poco. Esto está relacionado con la histórica disponibilidad de carne bovina, y los prejuicios y desconocimiento respecto a los efectos sobre la salud del consumo de porcinos. Como consecuencia, la mayor parte de la producción ha sido generalmente destinada a la elaboración de fiambres y chacinados.

Durante la década de los 90, la actividad sufrió una importante caída, dada la mayor competencia de la carne importada, especialmente de Brasil. Esto redujo el número de productores, generando por un lado una producción relegada a las explotaciones pequeñas y de autoconsumo, con poca tecnología; y por otro, la consolidación de grandes firmas integradas, de mayor nivel tecnológico.

A medida que se incrementaron los desarrollos en el sector, el mismo tendió a integrarse verticalmente (tal como ocurrió en la industria aviar), ganando en eficiencia y competitividad.

En los últimos años la mayor producción, sumada a los esfuerzos de promoción de la carne fresca porcina, ha colaborado para aumentar su consumo.

Este mayor consumo permitiría liberar la presión sobre la carne bovina, equilibrando el consumo de las distintas especies.

A su vez, es importante poder promocionar la producción y el consumo dado que la actividad cuenta con numerosas ventajas para llevarse a cabo en el país.

En primer lugar, la disponibilidad de Maíz y Soja (que conforman la base de la alimentación y el principal costo de producción), el clima favorable y la falta de amenazas sanitarias.

A su vez, es una actividad que requiere menor extensión que otras actividades agropecuarias y genera posibilidades de desarrollo regional en las zonas alejadas de los puertos, que pueden darle un uso más rentable a la producción de granos.

La actividad porcina se desarrolla a lo largo de todo el país, con distintas modalidades productivas, que van desde la producción de subsistencia hasta la producción empresarial tecnificada e integrada verticalmente.

El tamaño de los establecimientos porcinos se mide generalmente en función del número de cerdas.

En nuestro país el 80% de los establecimientos posee menos de diez cerdas y sólo un 0,1% posee más de 500.

Las principales provincias productoras son Córdoba, Buenos Aires y Santa Fe.

La integración de la cadena porcina no es significativa, aunque se da en los casos de las firmas de mayor envergadura, tanto hacia atrás (producción del alimento) como hacia adelante (faena, industrialización y comercialización).

La concentración de la faena porcina es alta, ya que los primeros veinte establecimientos participan en más del 80% de la faena y los primeros diez lo hacen en un 65%.

El alimento tiene una alta incidencia sobre los costos de la actividad (alrededor del 75%) y el maíz constituye uno de los principales componentes del alimento (alrededor del 70%).

La tasa de conversión de alimento a kilo vivo es, en promedio, de 2,7 a 1.

El 86% del ganado en pie se comercializa bajo la modalidad “Directo a frigorífico”, un 4% es a través de intermediarios (consignatarios y remates-feria) y un 10% es de propia producción.

En 2009 la faena de porcinos estuvo en el orden de las 3,3 millones de cabezas de ganado.

Del total faenado, la región pampeana fue la principal responsable, representando el 60% del total.

Del total de animales faenados la principal categoría es el capón con el 94,2% del total de cabezas, superando ampliamente a las categorías de chanchas y lechones livianos con el 2,4% y 2%, respectivamente.

La carne porcina se ha empleado, tradicionalmente, para la elaboración de chacinados, fiambres y embutidos. Con excepción del animal categoría lechón que se destina a consumo fresco, y algunos cortes de capones y hembras sin servicio.

Actualmente, estaría aumentando la proporción de cortes frescos.

Se estima que el consumo Per cápita nacional de carne porcina se encuentra alrededor de 8,5 kilos, de los cuales unos 7 kilos corresponderían a cortes frescos.

La rentabilidad del sector se ha visto favorecida durante 2010 por la caída en los precios del maíz, uno de sus principales insumos, y el aumento en el precio del capón, especialmente desde el último trimestre del año 2009.

LOS GRANDES DEL MERCADO INTERNACIONAL DE CARNE DE CERDO

China

Es el mayor productor porcino del mundo, por eso suele afirmarse que de cada dos cerdos en el mundo uno es chino. Su producción alcanzó en el 2006 los 50 millones de toneladas, participando con el 48 % del total mundial. Las proyecciones del USDA estiman que su crecimiento para 2012 alcanzará el 20 %, tomando como base la producción alcanzada en 2004.

De cara al futuro del sector en ese país, sus desventajas se centran en la baja disponibilidad de agua potable, la presencia de enfermedades animales como la aftosa y la suba de los granos considerando el auge de los biocombustibles.

Sin embargo, sus exportaciones se han cuadruplicado entre 2000 y 2005, logrando una mejor calidad de la res y aumentando el tamaño de las unidades productivas.

Al mismo tiempo, la demanda interna está creciendo, debido a diversos factores tales como la popularidad de esta carne en la dieta de la población, el continuo aumento del

ingreso disponible y la sustitución de la carne aviar luego de los brotes de influenza aviar.

La mayor parte de la producción y venta de cerdo en China, aun hoy, se concentra en pequeñas granjas.

El 55 % de los cerdos vendidos cada año, son criados en granjas de 1 a 9 cerdos por año, y la mayoría de esos animales son alimentados con excedentes de cosecha o basura. Sólo el 2,5 % de los cerdos vendidos cada año provienen de establecimientos que producen más de 10.000 capones por año. Pero esta situación está cambiando, pues no sólo las unidades productivas de gran escala son cada vez más frecuentes, sino que también se está observando la tendencia hacia integraciones verticales.

En consecuencia y a futuro, la importación de granos para la alimentación tendrá un peso cada vez más importante para estas nuevas empresas, lo que contribuirá a mejorar la calidad del producto chino pero incidiendo negativamente en sus costos.

Unión Europea

La producción de La Unión Europea continúa en expansión, aunque a menor ritmo que durante los años 90. Se prevé alcanzar los 22,5 millones de toneladas antes de 2013, lo que significaría un 3,3 % de aumento respecto a 2005.

Las perspectivas de consumo en el mediano plazo son buenas, considerando que se trata de un pueblo con el hábito maduro.

Se prevé un incremento del consumo Per cápita de un Kg. antes de 2013, con un marcado aumento en la EU-12, es decir, en los miembros incorporados en 2004, de acuerdo a un informe publicado por la Comisión Europea sobre "Perspectivas de mercados agrícolas y renta de la EU para el período 2006-2013".

A largo plazo, la expansión de la industria porcina iniciada en 2004 incluirá probablemente una reestructuración del sector, causada por la salida del negocio de productores pequeños, al tiempo que las grandes empresas aumentarán sus inversiones en instalaciones mejoradas para la cría y la industria.

Se estima la salida de los pequeños a partir del supuesto que su renta disminuirá progresivamente y entonces optarán por mejoras en su calidad de vida.

Es importante tener en cuenta que los productores europeos continúan creciendo, a pesar de sus altos costos de producción, la pérdida de competitividad del euro, una fuerte campaña contra el consumo de proteína animal y reclamos permanentes sobre bienestar animal y cuidado del medio ambiente.

Sin duda, estos desafíos serán cada vez más difíciles de sortear, sobre todo a la hora de competir para conservar su posicionamiento como primer exportador, donde la Unión Europea viene perdiendo participación, frente al avance de Estados Unidos y Canadá. Aunque en esta pelea por el primer puesto, es esperable que en el mediano plazo, la balanza se incline a favor del nuevo continente, favorecido por la tendencia alcista de cereales y oleaginosas.

Estados Unidos

Es el tercer productor de carne de cerdo, con aproximadamente el 10 % del total de toneladas mundiales. De acuerdo a datos de la FAO, en 2006 participó del 22,86 % de las exportaciones mundiales, acercándose progresivamente a la Unión Europea que lideró históricamente la tabla y se mantiene gracias a la incorporación de nuevos países miembros.

Como otros países desarrollados, posee los recursos económicos y tecnológicos para la producción competitiva del cerdo. También debe enfrentar desafíos tales como altos

costos de mano de obra, regulaciones ambientales y movimientos de defensa del bienestar animal.

Las exportaciones de Estados Unidos se duplicaron entre 2000 y 2005. Se espera que esta tendencia se sostenga en el futuro, principalmente por el tipo de cambio competitivo y la recuperación del mercado ruso a partir de febrero de 2007.

Sin embargo, el gran desafío de la industria porcina de ese país es su mercado interno. El consumo es de 32 Kg. Per cápita por año, estable desde 1955.

Brasil

Se distingue entre los líderes por poseer una serie de factores que contribuyen a lograr el menor costo de producción del mercado: mano de obra económica, producción de granos suficiente, disponibilidad de tierras en grandes regiones agrícolas, instalaciones productivas e industriales y un clima favorable a la producción del cerdo.

Los brasileños son conscientes de todas sus ventajas competitivas y, al igual que en otras carnes, sus exportaciones han crecido con fuerza durante la última década, pasando de 100.000 TN en 1998 a 700.000 en 2006. Es esperable que en el mediano plazo el ritmo de crecimiento brasileño continúe siendo mayor que el promedio mundial. Este crecimiento se ha basado también en la eficiencia lograda por unidades productivas de gran escala. El 43 % de los cerdos brasileños es producido por integraciones de 30.000 o más madres.

Entre las principales desventajas que deben enfrentar los productores, se encuentran la difícil accesibilidad al crédito, las altas tasas de interés e impuestos, además de la inestabilidad de las condiciones económicas.

Desde el punto de vista sanitario, obviamente la aftosa es el gran fantasma. Si observamos sus mercados, la debilidad de Brasil es la fuerte dependencia de Rusia, no sólo porque es su mayor cliente y a quien le destina el 50 % de su producto exportable, sino también porque es un país que año a año cambia las reglas del juego y es difícil recomponerlas.

Respecto al mercado interno, es importante destacar el bajo consumo Per cápita del país. Según datos publicados por Abipecs, en el año 2000 el consumo Per cápita fue de 14,3 Kg. y se redujo a 11,5 Kg. en 2005. Se han encarado campañas de promoción, pero sin duda el gran desafío de la producción brasileña es conquistar a su propio mercado.

Canadá

La industria porcina canadiense goza una excelente reputación, por la calidad de sus productos y por sus altos estándares sanitarios.

Es además quien logra el segundo menor costo de producción mundial (luego de Brasil) y ha desarrollado una exitosa campaña de marketing. Los clientes de Canadá destacan su calidad como proveedor en dos aspectos: los niveles de magro logrados y el respeto por las especificaciones de los clientes.

El mercado interno de este país es sumamente interesante, más aún si se considera que son 32 millones de habitantes, con alto poder adquisitivo, que supera los U\$S 29.000 per cápita por año.

Sus principales desventajas son la alta dependencia de Estados Unidos como cliente y el alto porcentaje de producción destinada al mercado internacional (50 % de la producción total en 2006). Con estas dos debilidades, la industria canadiense carece de flexibilidad para retraerse o para cambiar los destinos de su producto rápidamente, ante una crisis externa de cualquier tipo.

EL MERCADO DE LA CARNE DE CERDO EN ARGENTINA

A diferencia de lo que sucede en el mundo, en Argentina el sector porcino no se ha integrado verticalmente, cada uno de los eslabones define su negocio en sus propios límites, es decir, hasta obtener su producto terminado, sin importar qué proyecciones, qué objetivos, qué factibilidad, qué condiciones de mercado está considerando el eslabón anterior o el posterior.

Cuándo un sector funciona integrado, el negocio se piensa desde el alimento balanceado hasta el producto elaborado que llega a la mesa del consumidor.

Son empresas que abarcan todas las etapas, o que integran productores, o son grupos de productores que se asocian para poder competir y evolucionar en el mediano y largo plazo.

Es importante notar que en Argentina, cuando hablamos del sector porcino, seguimos hablando de productores de cerdo, no de productores de carne de cerdo.

Si el sector decide evolucionar en ese sentido, deberá enfrentar cambios indispensables para lograr su transformación y consolidarla en el tiempo.

Entre los primeros pasos a dar, deberá realizarse un diagnóstico de la situación propia y del entorno que los rodea. Para ello podemos comenzar por un ejercicio sencillo, el FODA del Sector Porcino Argentino. Es una herramienta estratégica, una zaranda que separa lo que hacemos bien de lo que hacemos mal, lo que depende de nosotros o de la competencia, del mercado, del gobierno o de un golpe de suerte. Pero sobre todo, nos ofrece una imagen que no siempre gusta, pero es la base para tallar lo que se quiera ser.

FODA DEL SECTOR PORCINO ARGENTINO

ENTORNO EXTERNO

Oportunidades

Una oportunidad de mercado, según Kotler (2001), es un área de necesidad de los compradores, en la que una empresa o sector puede tener un desempeño rentable. A partir de este concepto, podríamos destacar las siguientes "oportunidades" para el Sector Porcino Argentino, en los distintos mercados de carne cerdo:

- La carne de cerdo es la carne más consumida en el mundo, seguida por la carne de pollo y en tercer lugar por la carne vacuna.
- Demanda de carne vacuna insatisfecha en el mercado interno argentino. El alto consumo Per cápita en el país, que ronda los 70 Kg. anuales en momentos en que el stock ganadero se encuentra en retroceso, posiciona a la carne de cerdo como el sustituto más cercano, no sólo por similitud de usos, sino también por precio.
- Mercados potenciales para la venta integrada de la media res porcina:
 1. Las importaciones de cortes Industriales desde Brasil y Chile han crecido durante el último año y esta tendencia aparentemente se sostendrá (principalmente pulpas deshuesadas).
 2. Mercado interno con demanda insatisfecha de cortes para los canales de venta minorista: supermercados y carnicerías (cortes con y sin hueso).
 3. Mercado internacional con demanda permanente de menudencias y subproductos, además de cortes y medias reses.
- La alta tasa de crecimiento de la población en los países en vías de desarrollo, asociada al aumento progresivo del ingreso per cápita, está incrementando la demanda de alimentos de alto valor nutricional, principalmente proteína cárnica.

- Mercado internacional con mayores requerimientos de productos con altas especificaciones de calidad en cuanto a presentación, sanidad, seguridad y valor nutricional.
- Aumento mundial del consumo de carnes magras, asociado a hábitos de alimentación más saludables.
- Preferencia creciente en los países desarrollados, por productos "orgánicos", "ecológicos" o con otras certificaciones que denoten el respeto en el uso de los recursos naturales, el medio ambiente y el bienestar animal, como así también que garanticen origen y calidad en los alimentos.
- Paridad cambiaría en Brasil y la Unión Europea. El real y el euro se han apreciado con respecto al dólar estadounidense desde 2004 y el peso argentino ha permanecido en la banda del 3 a 1, Si continúan estas tendencias, la moneda argentina seguirá depreciándose, lo que significa que continuará siendo más competitiva que el euro y el real, favoreciendo a quienes compitan en el escenario internacional.

Amenazas o riesgos

Las amenazas o riesgos del entorno, según Kotler (2001), son los retos que presentan tendencias o sucesos desfavorables y que, de no diagramarse estrategias defensivas, causarán un deterioro de las ventas, de las utilidades o del negocio.

- Tendencia creciente y sostenida de los precios de los granos en los mercados internacionales. Si bien está vigente un sistema de compensaciones por el que el gobierno redistribuye el aumento a las retenciones a las exportaciones de soja entre los productores de carnes que demuestran consumo de maíz y soja, el aumento de las materias primas, en dólares, podría volver a dificultar la situación en el mediano-largo plazo, dados los volúmenes de producción actuales y el auge de los biocombustibles.
- Incremento de costos por inflación: ajustes de tarifas de servicios industriales, actualizaciones de convenios salariales y aumento generalizado en los costos de materias primas e insumos.
- Incremento progresivo de la importación de cortes industriales. De no ampliarse los mercados objetivos y trabajar en la sustitución de importaciones, la tendencia histórica indicaría la disminución del precio del cerdo en pie, acercándolo peligrosamente a los costos de producción, lo que traería aparejada una espiral de desinversión y cierre de las unidades productivas más pequeñas.
- Alta dependencia de las exportaciones brasileñas a Rusia (50 % del total). Periódicamente y por diversas causas, este cliente le suspende las compras al gran socio del MERCOSUR. Consecuentemente, dado que la política de importaciones vigente en Argentina es de baja protección, el sector productivo argentino es susceptible de sufrir las decisiones de los gigantes del mercado internacional.
- Presencia de sustitutos en el mercado interno con buen desempeño:
 1. Carne de pollo: representa la fuente de proteína animal de menor costo de producción y menor precio para el consumidor. Hoy es la segunda carne en el ranking de consumo mundial y nacional, alcanzando casi 30 Kg. por habitante por año en la Argentina, siendo la que más ha crecido en la última década.

2. Carne vacuna: es sinónimo de la comida nacional y a pesar de la baja disponibilidad en el mercado, los controles de precios hacen que siga primera en el consumo Per cápita argentino.
- Políticas de subsidios y/o proteccionismo a la producción por parte de los principales países productores de cerdo (EE.UU., Brasil, China, Unión Europea y Rusia).
 - Aftosa. Argentina ha recuperado el estatus anterior al brote de 2006 (libre de aftosa con vacunación). Sin embargo, la OIE ha dudado y ha demorado esta decisión, pues la región de la triple frontera es un foco de riesgo permanente, considerando la ineficacia o inexistencia de los programas de erradicación de Paraguay y Brasil. Los especialistas coinciden en que el riesgo existe, y que no sólo depende de los controles que puedan realizar los productores y las autoridades sanitarias argentinas. Argentina depende en gran medida de sus vecinos.

ENTORNO INTERNO

Fortalezas y debilidades

El análisis del entorno interno de la empresa o sector, continuando con el marco teórico propuesto por Kotler (2001), distingue la capacidad de percibir oportunidades atractivas de las aptitudes para aprovechar con éxito esas oportunidades.

En esta instancia entonces, los integrantes del sector porcino argentino, al evaluar sus propias fortalezas y debilidades, deberán plantearse si el negocio debe limitarse o no a las oportunidades para las que poseen las fuerzas requeridas, o si deben considerar mejores oportunidades para las que tendrían que adquirir o desarrollar ciertas fuerzas.

Fortalezas

- Excelente estatus sanitario: país libre de TGE, PRRS y de Peste Porcina. Actualmente Argentina se encuentra trabajando en el programa de erradicación de Aujeszky, la última enfermedad significativa de la producción porcina que aún registra.
- Disponibilidad de materias primas de máxima calidad, principalmente maíz, soja y agua potable.
- Costo de producción competitivo a nivel mundial, a causa del costo diferencial al que el mercado interno accede a materias primas de calidad. El costo de la alimentación representa aproximadamente el 70 % del costo total de producción y no es casual que la producción de cerdo se haya localizado históricamente en Argentina en las zonas de mayor producción de granos gruesos.
- Disponibilidad de tecnología de punta y genética de alto rendimiento.
- Sector conversor de proteína vegetal en proteína animal, por lo tanto es un sector que genera valor agregado en un país productor de cereales.
- Gran porcentaje de producto final de alta calidad, caracterizado por un nivel de magro que oscila alrededor del 48 %.
- Sector generador de empleos directos en zonas rurales y de empleos indirectos en las industrias que involucra su cluster: producción de granos, alimentos balanceados, profesionales, casas de estudio, sanidad, carpintería metálica, fábricas de galpones y estructuras, proveedores de insumos, transporte, energía, etc.

- Entorno natural con disponibilidad de suelos, clima, superficies y agua, que posibilitan al sector porcino argentino desarrollar su actividad respetando el medio ambiente y el bienestar animal, como así también implementar medidas de bioseguridad en los establecimientos de producción primaria.

Debilidades

- Falta de una cultura gastronómica que incorpore la carne de cerdo a la dieta de los argentinos. Esto se debe principalmente al fuerte arraigo de la carne vacuna, que históricamente ha sido accesible en precio y cantidad. Si bien esta situación ha comenzado a modificarse desde el año 2005, el consumidor argentino recién está escuchando sobre la falsedad de los mitos que se le asignan a la carne porcina, a la vez que está aprendiendo sobre sus bondades y cómo incorporarlo en sus preparaciones cotidianas.
- Percepción negativa por parte de formadores de opinión en el campo de la salud y la nutrición. En Argentina es común que muchos profesionales médicos y nutricionistas, por falta de conocimiento en el tema, eliminen de la dieta de sus pacientes la carne de cerdo y hasta le asignen calificaciones que la perjudican, fortaleciendo de este modo mitos basados en la ignorancia y la desinformación.
- Distorsión de precios en la comercialización de carne de cerdo fresca. El precio de este producto en los mostradores tiene una importante distorsión que se genera en la última etapa de la cadena de valor: la comercialización. La carne de cerdo fresca (cortes) debería llegar al consumidor a un precio al menos similar al de la carne vacuna, pero esto no ocurre. Por lo tanto, entre el precio pagado al productor y el precio de góndola se registra una gran diferencia, que dificulta el posicionamiento del producto como un ítem de la canasta familiar.
- Los altos costos internos de los servicios impactan negativamente en la cadena. El impacto sobre el costo del producto que significan las altas tasas de interés, el alto costo de los transportes, las comunicaciones, las restricciones energéticas, sumado a la presión fiscal y sanitaria, disminuyen la competitividad de la cadena productiva.
- La competencia desleal por evasión fiscal, sanitaria y ambiental, provoca importantes asimetrías entre sectores con tránsito local, provincial o nacional. La evasión fiscal genera distorsión de los costos y los precios, perjudicando a quien actúa dentro del sistema por competencia desleal. También conlleva a la evasión de controles sanitarios en toda la cadena, lo que se traduce en definitiva en un riesgo para la salud de los consumidores.
- Alta susceptibilidad mediática ante la detección de casos aislados de enfermedades porcinas, que se registran exclusivamente en circunstancias de tenencia familiar de animales y elaboración "artesanal" de fiambres y chacinados, perjudicando a la totalidad del sector que desarrolla su actividad en el marco de altos estándares sanitarios.
- Falta de integración entre los distintos eslabones de la cadena productiva. El sector porcino argentino se caracteriza por no estar integrado verticalmente, lo que genera frecuentemente intereses encontrados entre los distintos eslabones, perjudicando la relación cliente-proveedor. Indistintamente, de acuerdo a la situación coyuntural de los mercados externos, favorece a una u otra punta de la cadena, haciendo insostenibles las proyecciones de la actividad en el largo plazo.

- Dificultades en la integración de la media res porcina, debido principalmente a la escasez de infraestructura frigorífica de ciclo 1 y 2 con aptitudes para:
 1. Abastecer el mercado interno de carne fresca de cerdo,
 2. Abastecer a la industria con pulpas que respondan a especificaciones internacionales y sustituyan las importaciones de Brasil y Chile,
 3. Abastecer mercados internacionales de medias reses, cortes con hueso, cortes deshuesados, subproductos y menudencias.
- Falta de implementación de sistemas de calidad que garanticen la manipulación segura en todos los eslabones. Consecuentemente, existe carencia de trazabilidad de la carne de cerdo argentina.
- Falta de reacción oficial frente al ingreso desmedido de carne de cerdo desde países que implementan fuertes políticas proteccionistas a su sector y presentan estatus sanitarios inferiores al de Argentina. Se genera entonces un círculo vicioso que hace jugar como tomador de precios al sector porcino argentino, siguiendo los avatares de sus vecinos en los mercados internacionales y sufriendo la falta de reciprocidad comercial que tendría que caracterizar a las relaciones bilaterales. De esta forma, los ciclos de expansión y retracción no permiten consolidar las bases para el definitivo crecimiento de capacidades, inversiones, volúmenes, adiestramiento, consumo, etc., que todo sector necesita para desarrollarse.

La actividad porcina se caracteriza en general por su alta producción de carne en un período de tiempo menor al de otras especies. Sus ventajas residen en un menor período de gestación, una cantidad superior de pariciones por madre, menor tiempo de engorde y mayor eficiencia en la conversión de alimento en carne.

PROCESO DE TRABAJO DE PRODUCCION PORCINA

Para llevar a cabo el proyecto, la granja debe contar con cuatro tipos de Galpones, en donde se efectúan diferentes tipos de actividades u operatorias: **Galpones de Gestación, Galpones de Maternidad, Galpones de Destete y Galpones de Engorde o Terminación.**

Galpones de Gestación.

Aquí encontramos a las madres en proceso de Gestación las cuales son inseminadas artificialmente. Las mismas permanecerán en los galpones 4-5 días antes del parto y de ahí serán trasladadas a los Galpones de maternidad donde se efectuaran los partos correspondientes.

La gestación de porcinos dura unos 114-115 días (alrededor de 3 meses y 3 semanas).

En este sector de producción se trabaja con los padrillos quienes son los encargados de detectar el celo de las hembras recorriendo los pasillos y quienes proveen el semen para la inseminación de las madres.

El celo se detecta según el comportamiento de la hembra: si la misma se levanta, lo olfatea y al presionarle el lomo se deja sin quejarse, es porque esta esperando resistir la monta del padrillo.

En el sector de Gestación se llevan toda una serie de registros en el cual nos indicaran cuando una hembra este por entrar en este periodo.

Las hembras tienen una vida útil de 6 a 7 paridas, dependiendo siempre de sus características particulares, y llegan a tener promedio 2,4 paridas al año, en fin una vida útil de 3-4 años.

Se calcula aproximadamente 1 macho cada 100 hembras. A estos se les debe extraer semen al menos 1 vez por semana, y en caso de no ser necesario se extraerá igual para mantenerlo activo.

Para la extracción del semen, se simula la cerda con una caja metálica, el cual el cerdo la monta y se le extrae el mismo manualmente.

Los padrillos tienen una vida útil de 6-7 años, y siempre se los compra, no así como a las hembras las cuales se crían en la granja.

Es necesario contar con laboratorios donde se lleven a cabo muestras y registros de inseminación.



Galpones de Maternidad.

Aquí trasladan a las madres de los Galpones de Gestación que están a 4-5 días de parto. La ubicación en ningún galpón esta configurada al azar, y siempre se debe ordenar por edad cronológica medida en semanas de vida.

Este galpón siempre debe conservarse en los 20 grados, pero no es necesario ningún tipo de calefacción ya que el calor de las madres, y las luces rojas para los recién nacidos es suficiente.

Este galpón debe estar vigilado en forma permanente ya que los partos son asistidos, al igual que los humanos.

Una cerda bien alimentada produce al menos diez lechones por parto y puede parir dos veces al año. Una cerda eficiente podría llegar a producir unos 28 lechones al año.

Una vez realizado el trabajo de parto se deberá contar: Nacidos vivos, Nacidos muertos, y se deberá pesar la camada entera en la balanza.

Esta se puede decir que es una etapa critica, y en la que mas cuidados se debe tomar, ya que los recién nacidos serán nuestra ganancia futura, y el índice de mortalidad debe ser reducido al mínimo.

Aquí los cerdos se manejan con destete precoz para evitar transmisión de enfermedades vertical, y son destetados a los 21 días.



Galpones de Destete.

Aquí trasladan a los cerdos después de las tres semanas de vida con la madre y permanecerán 7 semanas.

Este galpón debe estar entre los 24 y 28 grados para proteger los cerdos del calor que pierden de la madre. En este periodo productivo los cerdos comienzan a ingerir alimentos balanceados y a voluntad.



Galpones de Engorde.

Etapa más viable, ya que los lechones vienen maduros y con peso suficiente como para soportar adversidades. La temperatura se auto-regulara con el calor de los cuerpos y la ventilación. Todos los cerdos se venden con un peso aprox. de 105 – 110 Kg., y demoran unos 160 días en completar el proceso de cría (5-6 meses).



En cuanto a la alimentación, los cerdos requieren una dieta con un alto componente de maíz.

Sin embargo, es factible reemplazar al maíz con otros granos como la cebada y el sorgo, que son capaces de aportar los nutrientes necesarios para la dieta alimenticia. A su vez, la soja es otro importante componente de la dieta. El maíz y la soja en conjunto representan entre el 75% y 90% del balanceado (AAPP, 2007).

La conversión alimenticia es de 2,7:1 (2,7 Kg. de alimento balanceado para producir 1 Kg. de cerdo vivo e incluye el alimento de los reproductores).

Puede estimarse que el sector utiliza unas 900.000 toneladas de maíz y unas 270.000 de soja (como poroto, expellers y pellets).

CASH FLOW DEL PROYECTO DE PRODUCCION PORCINA

El desarrollo del Cash Flow del proyecto nos permite obtener la TIR, el VAN y el periodo de repago.

Para la obtención de los resultados es necesario realizar un análisis de mercado en relación al precio de venta de los capones según la AAPP- Asociación Argentina de Productores Porcinos-, los resultados productivos que generan tener 550 madres en proceso de producción y más importante aún, los costos que involucran este proyecto.

De acuerdo a los Boletines semanales oficiales de la AAPP, el precio máximo de capón con tipificación es de \$7,30-. Con este precio se trabajara en el Cash Flow del proyecto en cuestión.

De acuerdo a los datos productivos de la granja hay que destacar los siguientes aspectos:

Se operara con 550 madres en producción.

Se calcula un total de 11 lechones promedio por parto y un total de 2,4 pariciones por madre por año, lo que brinda un total de 26 Crías/madre/año.

Se toma como porcentaje de mortandad un valor del 5%.

Al finalizar el ciclo productivo, se toma un peso final por capón de 110 kg.

La conversión utilizada en el proyecto es de 2,7 (Kg. Alimento/ Kg. Carne).

Las tasas utilizadas en el Proyecto son: **Tasa de descuento al 10%, Impuesto del 35%, Inversión de Mantenimiento del 2% e Incentivos de Producción a los empleados del 5%.**

Por último se realiza un análisis de acuerdo a los costos involucrados en el proyecto.

En primera instancia, se encuentra la Inversión en Instalaciones.

Para llevar a cabo el Proyecto de 550 madres en producción, se necesita operar con 2 Galpones de Gestación, 2 Galpones de Maternidad, 2 Galpones de Destete y 8 Galpones de Engorde.

Como Inversión fija también se encuentran los Silos de Almacenamiento.

Para conocimiento de los valores de mercado se realizo una investigación de Mercado mediante la solicitud de presupuesto a una de las empresas más importantes en lo que se refiere a la edificación de Granjas porcinas.

La empresa brindo los valores para los Silos de Almacenamiento y 1 Galpón de Gestación, 1 Galpón de Maternidad, 1 Galpón de Destete y 1 Galpones de Engorde. En la planilla de acuerdo a estos valores, se los multiplico por la cantidad de galpones que se requieren para 550 madres en producción.

Otro costo significativo en el armado del Cash Flow es la Inversión en Genética.

También se solicito en este aspecto el presupuesto para operar con 550 madres a una de las empresas más reconocidas en el mercado de Genética Porcina.

La misma brindo los valores de mercado de 550 madres en producción y 20 padrillos.

El Costo de Alimentación es de significativa importancia en el armado del Proyecto.

Para llegar al resultado final anual del mismo, se tomo los valores de Mercado de Maíz, Pellet de Soja, Soja desactivada y Pellet de Afrechillo.

También fue necesario conocer los valores de mercado de los Núcleos utilizados en la Alimentación.

Los mismos fueron solicitados a una de las empresas más importantes en lo que se refiere a la producción de Núcleos y Aditivos para la alimentación de ganado porcino. Los insumos junto con los núcleos forman las formulas con las cuales se alimentan a los cerdos en cada sector operativo de trabajo.

Con los valores de mercado se puede obtener el Costo promedio de alimento fabricado en granja.

Otros costos que se analizaran en el proyecto y que también se obtienen de acuerdo a la investigación de mercado son los **Costos de Transporte de capones, Costos de Sueldos y Cargas Sociales y Costos de servicios.**

En estos costos se tomo un valor aproximado al consultar a una granja que opera con los mismos niveles de producción.

De acuerdo a los valores analizados, el armado del Cash Flow brinda una TIR DEL 30%, VAN de 4.083 y un Periodo de repago de 3 años. (ANEXO III).

PORCINAZA: AGREGADO COMO COMPONENTE EN LA ALIMENTACION PARA FEEDLOT.

Las excretas porcinas, son un subproducto de la producción ganadera que generalmente se cataloga como residuo. Sin embargo, desde un punto de vista de producción limpia, es un material con numerosos usos, entre ellos; **Fertilizante orgánico, mejorador de suelos, alimento para rumiantes, materia prima para generar energía, insumo en la elaboración de compost y substrato en la Lombricultura.**

Es bien conocido que los bovinos pueden utilizar las excretas porcinas –Porcinaza- en forma eficiente. Sin embargo, estas practicas no se habian desarrollado por diversas situaciones, entre ellas la poca presion de mejoramiento del ambiente.

Hoy en dia sabemos que esta situacion ha cambiado y es una necesidad imperante desarrollar tecnicas y practicas conservacionistas que puedan garantizar la sostenibilidad de loS sistemas de produccion.

La utilizacion de la Porcinaza en la alimentacion del ganado vacuno, se ve como una alternativa de baja inversion para el porcicultor produciendo un ingreso adicional a la empresa y a su vez una ayuda en otra actividad agropecuaria, como es la produccion de carne bovina.

Ademas, la demanda cada vez mayor de productos de origen animal obliga a los productores y tecnicos a optimizar los recursos disponibles y mejorar las practicas de alimentacion, como fuentes nutritivas que tengan como resultado un producto de buena calidad al menor costo posible.

Las excretas de los animales son los recursos menos utilizados y que pueden ser colectados principalmente en aquellos lugares donde los animales se encuentran confinados.

Estas excretas tienen mayor valor como alimento que como fertilizante, puesto que utilizando las excretas como alimento, se ayuda a resolver el problema de su disposicion y de la contaminacion de aguas y al mismo tiempo se disminuyen los costos de produccion por concepto de alimentacion.

Existen dos metodos generales para la recoleccion de excretas para utilizarlas en la alimentacion del ganado. Estos metodos son:

1- Manual

2- Mecanico

Metodo Manual

Es el mas sencillo, de menor inversion, pero que involucra un alto costo de mano de obra.

Este metodo puede ser tan simple como la recoleccion directa del corral, mediante el uso de una pala, como la de llevar las excretas a un lugar de recoleccion, donde se separa la parte liquida de la solida por el metodo de decantacion o de cribas;luego se recolecta la parte solida, la cual es suministrada al ganado.

El problema de este ultimo metodo es que pueden perderse nutrientes por volatilizacion o filtracion. Estos metodos pueden ser eficientes en pequeñas explotaciones, donde el mismo propietario de la granja puede realizar todas estas labores.

Metodo Mecanico

Es un metodo mas complicado que involucra una mayor inversion de capital, pero tiene la ventaja que necesita una menor cantidad de mano de obra, puede reducirse en volumen hasta en un 50% y es un producto de mas facil manejo y suministro al ganado.

Existe una gran variedad de separadores de la porcion liquida de la solida, que van desde prensas hidraulicas, tornillos extrusores hasta separadores de solidos de tipo cascada.

El producto final se estabiliza mas facil y existe una menor perdida de nutrientes.

Existen diferentes metodos de procesamiento de la Porcinaza que aumentan su valor nutritivo o permiten su almacenamiento por un periodo mayor de tiempo. Estos metodos son:

1-Secado

2-Ensilaje

3- Tratamiento Quimico

4- Separacion Solido:liquido

Secado

El secado de la excreta es la forma mas facil de incorporar en la racion del ganado, es facil de almacenar, pero tiene un potencial muy alto para la perdida de nitrogeno y energia.

Ademas, presenta un alto costo energetico. El secado tambien tiene la ventaja que el producto es inodoro, las altas temperaturas eliminan los agentes patogenos y los animales consumen adecuadamente el producto incorporado en la dieta.

Ensilaje

Es otra alternativa para guardar la Porcinaza y usarla en epocas de poca disponibilidad de alimentos. El producto final es muy aceptado por los animales, se pierden pocos nutrientes y tiene un buen control de agentes patogenos.

Ademas se controlan los olores y son utilizados los liquidos y los solidos. La desventaja es que requiere una mayor cantidad de mano de obra y una mayor infraestructura.

Tratamiento Quimico

El principal tratamiento quimico es la adicion de acidos organicos. Tiene la ventaja que la aceptacion por el animal es alta, la inmediata utilizacion en la dieta reduce la perdida de nutrientes, no requiere almacenaje, se controla el olor, pero requiere un equipo especial para mezclarlo y no se puede guardar por mucho tiempo.

Separacion Solido-liquido.

Es un metodo mecanico que separa la porcion solida de la liquida. Puede consistir en prensas hidraulicas, extrusores y separadores de cascada. El producto es mas estable y facil de mezclar con el alimento; su contenido de materia seca depende de la cantidad de agua que se le haya extraido. No controla agentes patogenos, pero el producto es bastante inoloro y es bien aceptado par los animales. Su principal problema es el costo de la maquinaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

DELGADO G, (2006) FINANZAS RURALES. DECISIONES FINANCIERAS APLICADAS AL SECTOR AGROPECUARIO. INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA.

COMISION NACIONAL DE VALORES. <http://www.cnv.gob.ar/>.

BOLSA DE COMERCIO DE BUENOS AIRES. <http://www.bcba.sba.com.ar/>

EL MERCADO DE CARNE DE CERDO EN ARGENTINA Y EN EL MUNDO. Sofia García. 2007. Fericerdo 2007, Ed. INTA E.E.A Marcos Juárez. Asociación Argentina de Productores de Porcinos (AAPP).

INFORME DE LA CADENA PORCINA. ENERO DE 2001. <http://www.oncca.gov.ar/>

ANEXO I

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional
MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Resolución 21/2010

Modificación de la Resolución N° 24/01 en relación con la determinación del valor de las ventas anuales.

Bs. As., 10/8/2010

VISTO el Expediente N° S01:0237843/2010 del Registro del MINISTERIO DE INDUSTRIA, lo dispuesto en las Leyes Nros. 24.467 y 25.300, los Decretos N° 919 de fecha 28 de junio de 2010 y 964 de fecha 1 de julio 2010, las Resoluciones Nros. 24 de fecha 15 de febrero de 2001 y 22 de fecha 26 de abril de 2001, ambas de la ex SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA y la Disposición N° 147 de fecha 23 de octubre de 2006 de la ex SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL de la ex SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, y CONSIDERANDO: Que mediante el Decreto N° 919 de fecha 28 de junio de 2010 se modificó el nombre del MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO por el de MINISTERIO DE INDUSTRIA.

Que mediante el Decreto N° 964 de fecha 1 de julio de 2010, se aprobó la modificación de la composición del MINISTERIO DE INDUSTRIA y se creó la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL.

Que por el decreto mencionado ut supra, se aprueba el Organigrama de Aplicación de la Administración Pública Centralizada del MINISTERIO DE INDUSTRIA, asignándole a la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del citado Ministerio, competencia en todo lo relativo a las Pequeñas y Medianas Empresas, entendiendo en su carácter de Autoridad de Aplicación en la aplicación de las normas correspondientes a los Títulos I y II de la Ley N° 24.467 y la Ley N° 25.300.

Que por la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 de la ex SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA se reglamentó el Artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300 y se adoptó una definición a los efectos de caracterizar la condición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en función de la variable “ventas anuales”.

Que, asimismo, la Resolución N° 22 de fecha 26 de abril de 2001 de la ex SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA, modificó la Resolución N° 24/01 de la ex SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA en relación con la determinación del valor de las ventas totales anuales, tomando en cuenta el promedio de los últimos TRES (3) años, contados a partir del último Balance o Información Contable equivalente adecuadamente documentada.

Que como consecuencia del crecimiento económico registrado entre los años 2003 y 2006, mediante el Artículo 2° de la Disposición N° 147 de fecha 23 de octubre de 2006 de la ex SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL de la ex SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, se actualizaron los valores máximos de las ventas totales anuales establecidos por la Resolución N° 24/01 de la ex

SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, atendiendo la evolución del nivel de ventas de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Que el crecimiento económico se ha mantenido en los años posteriores a la última actualización del valor de ventas efectuada en el año 2006, provocando importantes cambios en la estructura económica sectorial.

Que obra agregado en este expediente un Informe Técnico emitido por la COORDINACION GENERAL DEL PROYECTO PNUD ARG 06/021, de la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL en el cual se propone la modificación de los topes de ventas anuales máximas en base a los fundamentos y cálculos que allí se detallan.

Que a los efectos de reducir costos propios de la acreditación de la condición de Micro Pequeña y Mediana Empresa, es conveniente establecer un plazo de VEINTICUATRO (24) meses durante el cual se tendrá por acreditada dicha condición de empresa.

Que la Dirección de Legales del Area de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente de la SUBSECRETARIA DE COORDINACION del MINISTERIO DE INDUSTRIA ha tomado la intervención que le compete.

Que esta Secretaría es competente para el dictado de la presente resolución, en virtud de lo dispuesto por la Ley N° 24.467, los Artículos 1° y 55 de la Ley N° 25.300, y los Decretos Nros. 919/10 y 964/10.

Por ello, EL SECRETARIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL

RESUELVE:

Artículo 1° — Sustitúyese el Artículo 1° de la Resolución N° 24 de fecha 15 de febrero de 2001 de la ex SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del ex MINISTERIO DE ECONOMIA, sustituido por el Artículo 2° de la Disposición N° 147 de fecha 23 de octubre de 2006 de la ex SUBSECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL de la ex SECRETARIA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del Ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, por el siguiente:

“ARTICULO 1°.- A los efectos de lo dispuesto por el Artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas cuyas ventas totales expresadas en Pesos (\$) no superen los valores establecidos en el cuadro que se detalla a continuación.

TAMAÑO	SECTOR				
	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Micro Empresa	610.000	1.800.000	2.400.000	590.000	760.000
Pequeña Empresa	4.100.000	10.300.000	14.000.000	4.300.000	4.800.000
Mediana Empresa	24.100.000	82.200.000	111.900.000	28.300.000	37.700.000

Se entenderá por ventas totales anuales, el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos TRES (3) balances o información contable equivalente adecuadamente documentada, excluidos el impuesto al Valor Agregado, el impuesto interno que pudiera corresponder y deducidas las exportaciones que surjan de los mencionados balances o información contable hasta un máximo del TREINTA Y CINCO POR CIENTO (35%) de dichas ventas.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.”

Art. 2º — Establécese que la acreditación de la condición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa, a efectos de permitir el acceso a los programas de asistencia de la SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y DESARROLLO REGIONAL del MINISTERIO DE INDUSTRIA, a otros programas que utilicen la definición de Micro, Pequeña o Mediana Empresa emanada de la mencionada Secretaría, y la participación en sociedades de Garantía Recíproca, mantendrá su vigencia por espacio de VEINTICUATRO (24) meses a partir de la fecha en que la empresa involucrada hubiera adjuntado toda la documentación pertinente a ese fin.

Art. 3º — La presente medida entrará en vigencia a partir del día posterior a su publicación en el Boletín Oficial.

Art. 4º — Comuníquese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese.

— Horacio G. Roura.

ANEXO II

RESOLUCIÓN GENERAL 582

BUENOS AIRES, 2 de noviembre de 2.010.-

VISTO el Expte. N° 1805/2010, y

CONSIDERANDO:

Que el Decreto N° 1087/93 simplificó el régimen para el acceso al mercado de capitales de las PYMES, reglamentando en las NORMAS del Organismo los requisitos para tal acceso.

Que oportunamente, se consideró conveniente ampliar el marco de inclusión de PYMES en el mercado de capitales superando los límites indicados por la autoridad de aplicación específica, que en la actualidad corresponde a la SECRETARIA de la PEQUEÑA y MEDIANA EMPRESA y DESARROLLO REGIONAL.

Que en tal sentido esa secretaría actualizó los valores de la Disposición N°147/2006, mediante el dictado de la Resolución N° 21/2010.

Que el incremento de la actividad económica medida desde que se dictó la normativa específica evidenció tasas de crecimiento relativas para cada rubro de la economía.

Que por tal motivo resulta conveniente en esta oportunidad actualizar los valores máximos de ventas por empresa y sector económico.

Que en concordancia al impulso de las actuales políticas públicas destinadas a fortalecer sectores clave de la economía y, el surgimiento de nuevos encadenamientos productivos resulta necesario adecuar la normativa vigente orientada a consolidar el proceso de apoyo a las PYMES generadoras de puestos de trabajo y riqueza nacional.

Que esta adecuación permitirá la inclusión de un mayor número de entidades dentro del “segmento PYMES” sin el uso de programas de subsidios específicos u otras ventajas destinadas a las entidades encuadradas en la primera definición de PYMES acordada por la autoridad de aplicación específica.

Que el artículo 44 del Anexo aprobado por Decreto N° 677/01 establece que la COMISION NACIONAL DE VALORES podrá establecer regímenes de información y requisitos para la oferta pública diferenciados, teniendo en cuenta: la naturaleza del emisor, la cuantía de la emisión, el número restringido o especiales características de los

inversores a los que va dirigida la emisión y, en general, cualquier circunstancia que lo haga aconsejable.

Que la presente Resolución se dicta en uso de las facultades conferidas por los artículos 6º y 7º de la Ley N° 17.811 y 44 del Decreto N° 677/2001.

Por ello,

LA COMISION NACIONAL DE VALORES

RESUELVE:

ARTICULO 1º.- Sustituir el Artículo 36 del Capítulo VI –OFERTA PUBLICA PRIMARIA- de las NORMAS (N.T. 2001 y mod.), por el siguiente:

“ARTICULO 36.- Establécese que serán consideradas PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES) al sólo efecto del acceso al mercado de capitales mediante la emisión de acciones y/o valores negociables representativos de deuda, aquellas empresas que registren hasta el siguiente máximo de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto Interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$), detallados en el cuadro que obra a continuación.

Se entenderá por valor de las ventas totales anuales, el valor que surja del promedio de los últimos TRES (3) años a partir del último balance inclusive o información contable equivalente adecuadamente documentada.

En los casos de empresas cuya antigüedad sea menor que la requerida para el cálculo establecido en el párrafo anterior, se considerará el promedio proporcional de ventas anuales verificado desde su puesta en marcha.

Sector Tamaño	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Pequeña Empresa	8.200.000	20.600.000	28.000.000	8.600.000	9.600.000
Mediana Empresa	48.200.000	164.400.000	223.800.000	56.600.000	75.400.000

ARTICULO 2º.- Comuníquese, hágase saber a la SECRETARIA de la PEQUEÑA y MEDIANA EMPRESA y DESARROLLO REGIONAL, publíquese El VEINTE POR CIENTO (20%) o más del capital y/o de los derechos políticos de las entidades incluídas en el cuadro precedente no deberán pertenecer a otras entidades que no encuadren en las definiciones legales de PYMES.

Las PYMES incluídas que soliciten su registro ante la Comisión deberán a tal efecto cumplimentar con lo dispuesto en los artículos 23 ó 32 del presente Capítulo según corresponda.

ARTICULO 2º.- Comuníquese, hágase saber a la SECRETARIA de la PEQUEÑA y MEDIANA EMPRESA y DESARROLLO REGIONAL, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial, e incorpórese en el sitio web del Organismo.