



Facultad de Ciencias Económicas

Proyecto Integrador

Tecnicatura en Comercialización

Las mejoras en la Cadena de Valor, logra que un campo optimice su resultado y

Rentabilidad.

Caso de estudio: Establecimiento “Los Nietos”, ubicado en la zona rural de Salto

(Buenos Aires)

Alumno: Thiago Cesar Ortelli

ID/Matrícula: 000-18-5415

Carrera: Tecnicatura en Comercialización (365)

E-Mail: thiago.ortelli@comunidad.ub.edu.ar

Turno: Mañana

Tutor: Lic. Graciela Pérez (Legajo 4899)

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Thiago', is positioned above the printed name.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Índice

CASO DE ESTUDIO:

Establecimiento “Los Nietos”, ubicado en la zona rural de Salto

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

1 – HIPOTESIS

Las mejoras en la Cadena de Valor, logra que un campo optimice su resultado y Rentabilidad.

Caso de estudio: Establecimiento “Los Nietos”, ubicado en la zona rural de Salto (Buenos Aires)

2 – INTRODUCCION

En este Proyecto Integrador desarrollaremos como debe eficientizar una empresa su Cadena de Valor para cumplir con las exigencias de los mercados actuales, muy competitivos.

Para ello realizare un estudio de una empresa de producción agropecuaria, ubicada en Salto, provincia de Buenos Aires, que desarrolla actividades agrícolas. Siembra de cultivos tradicionales en plena zona núcleo Argentina.

El establecimiento “Los nietos”, está ubicado en la zona rural de Salto (Bs As) y se dedica a la producción de commodities (trigo, maíz, soja). Ubicada en el corazón de la zona núcleo Argentina, una de las 3 regiones más productivas y con mejores suelos del planeta (junto con las planicies norteamericanas y el este ucraniano).

Siembra 892 has, de las cuales, 280 son propias y las 612, restantes, arrendadas.

Explora buenos ambientes, “suelos argiudoles” típicos, serie Rojas, francos, profundos, fértiles, con poca pendiente, buena capacidad de almacenamiento de agua, con capacidad de uso I.

Desde lo comercial, se trabaja con una cooperativa local, que provee los insumos y compra toda la producción. Esta cooperativa tiene planta de silos en la ciudad de Salto, donde acopian la producción de buena parte de los productores locales.

La gestión y seguimiento técnico lo hacen ingenieros agrónomos de dicha cooperativa.

Creemos que se pueden optimizar varios aspectos, pero nos enfocaremos, como fue dicho antes, en los aspectos productivos y comerciales.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Problemática

Vemos que en los últimos 20 años el resultado y rentabilidad han sido bastante magros, producto (entre otras cosas) de la variabilidad climática, precios de venta volátiles y presión impositiva alta, debido en gran medida a los DEX (derechos de exportación o retenciones).

Hipotetizamos que se puede mejorar la rentabilidad siendo mas eficiente en la utilización de recursos y oportunidades. Explorando mejoras en dos aspectos de la Cadena de Valor, el productivo y el comercial.

En lo **productivo**, modificando la rotación de cultivos, incorporando nuevos, Intensificando dicha rotación, de manera de optimizar la utilización de los recursos naturales disponibles. Podemos mejorar no solo los resultados económicos de la empresa sino también la sostenibilidad de todo el sistema mediante una mayor captura de Carbono.

En lo **Comercial**, bajando los costos de comercialización de esta empresa y que son los tradicionales de la zona. Incorporando nuevas tecnologías de acopios y logrando acuerdos comerciales con los compradores de la producción (Exportadores y fabricas locales)

Seguramente habrá otros aspectos a mejorar de la empresa, pero suponemos que estos dos son los más relevantes y sobre los cuales vamos a trabajar.

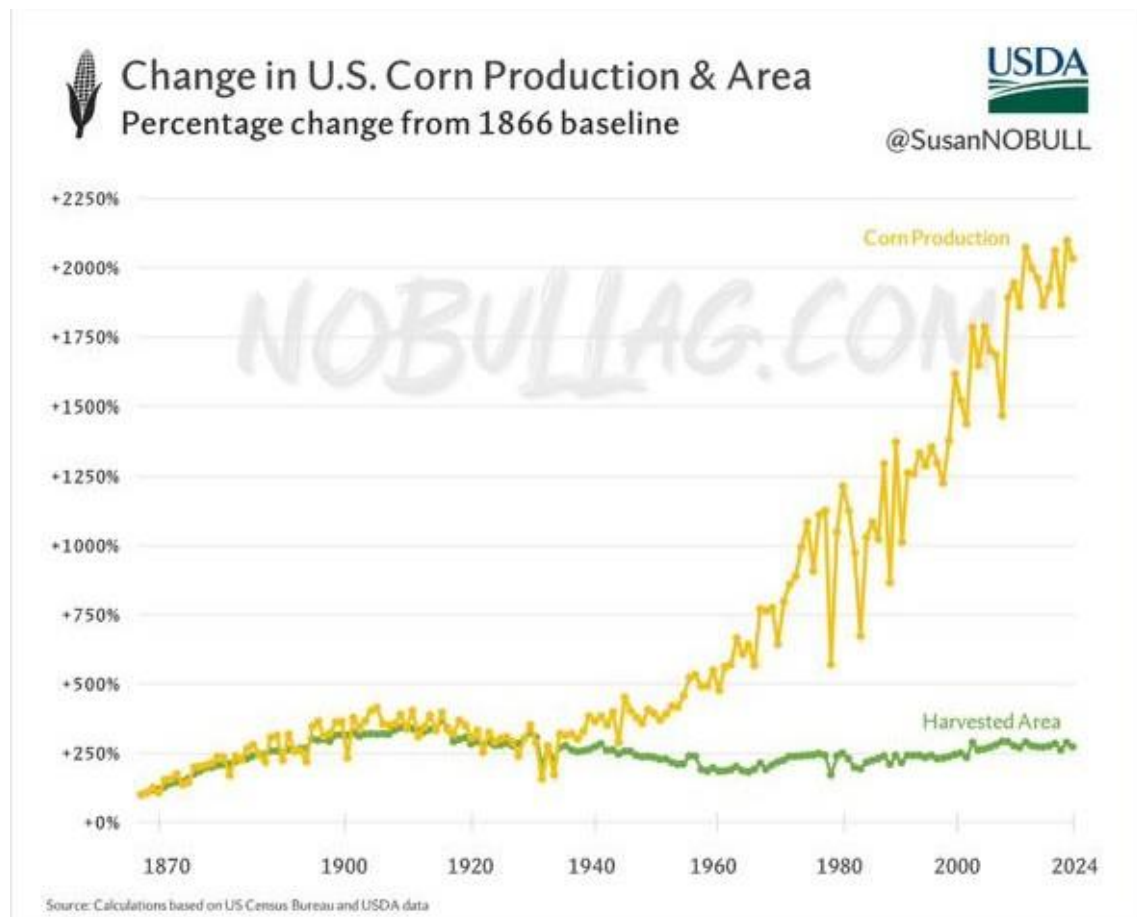
MARCO TEORICO

La agricultura comenzó hace unos 12.000 años, con la domesticación de plantas y animales. Contribuyo, en gran medida, al sedentarismo.

Bajo la forma de agricultura de subsistencia se desarrollaron civilizaciones por todo el mundo, a lo largo de toda la historia de la humanidad.

Hacia fines del siglo XIX y durante todo el siglo XX, los avances tecnológicos permitieron un impresionante avance de la producción.

Industrias de todo tipo (maquinarias, semilleras, genéticas, satelitales) junto con la Agronomía, científicos del agro, universidades, y demás actores, lograron rendimientos altos. Esta escalada de la producción permite, hoy día, alimentar a 8.000 millones de personas en el mundo. Bajó la pobreza a ratios nunca vistos en la historia y, junto con la medicina, elevaron la expectativa de vida de los 35/40 años a los 75/70 años en el último siglo.



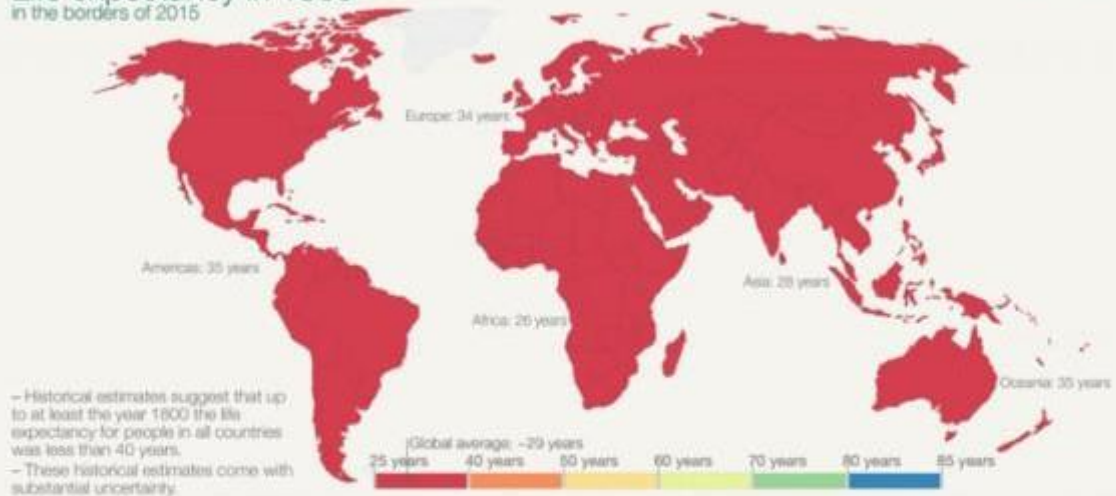
Evolucion en el tiempo de la producción y hectáreas sembradas de maíz en EE UU

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Life expectancy in 1800, 1950, and 2015 in Data

Life expectancy in 1800 in the borders of 2015



Life expectancy in 1950 in the borders of 2015



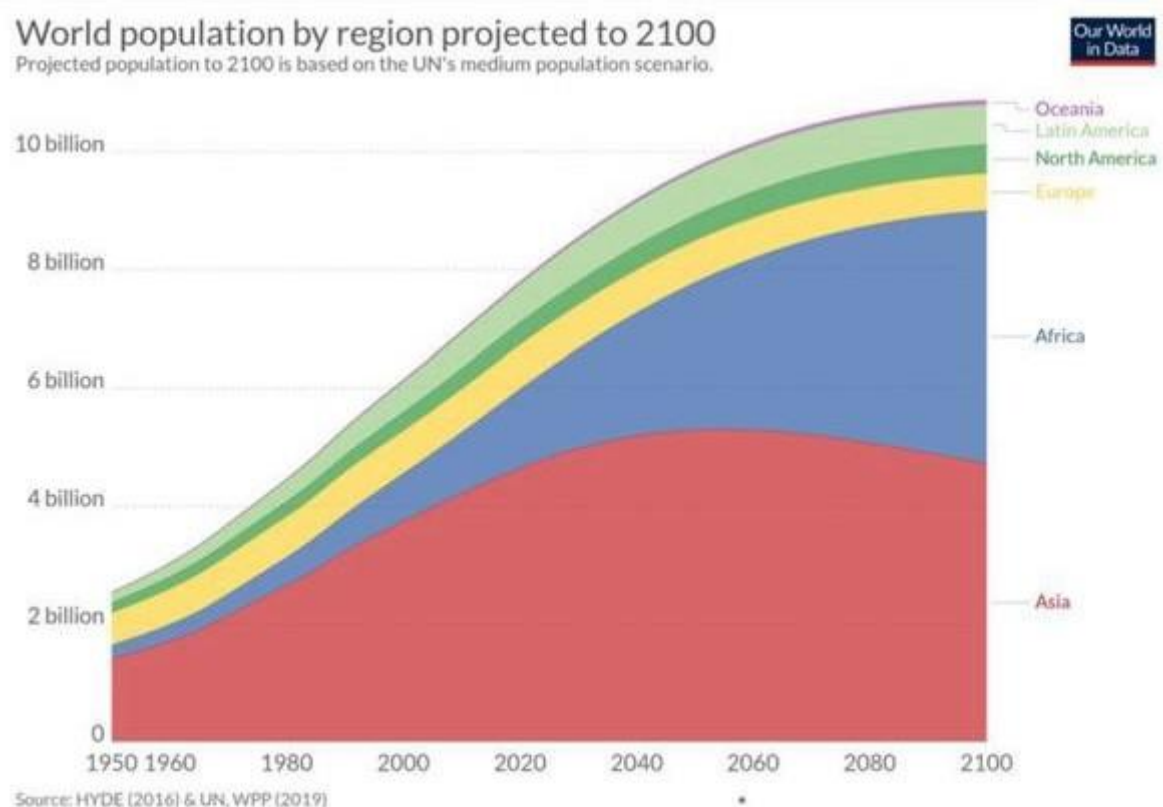
Life expectancy in 2015



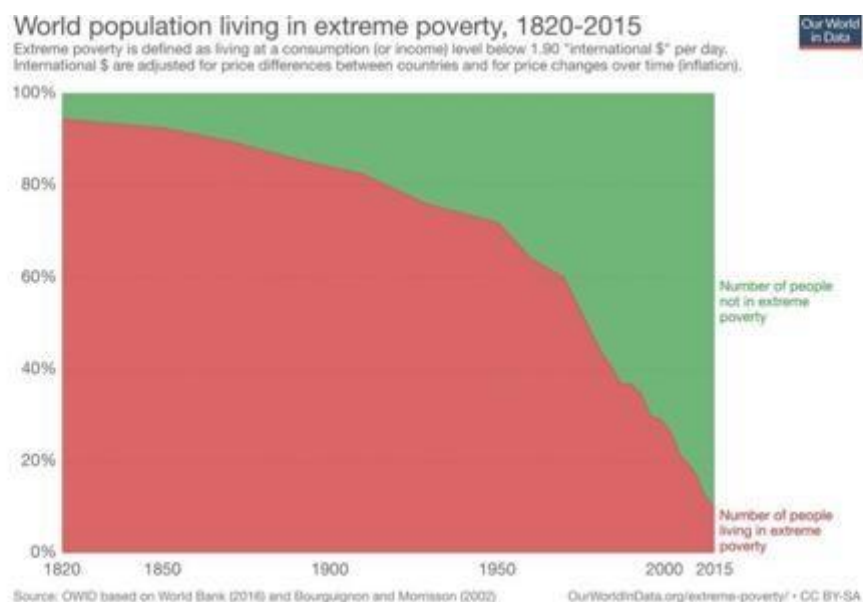
Expectativa de vida en el mundo desde año 1800 hasta 2015

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415



Población mundial por región desde 1950 y proyectada al 2100



Población mundial viviendo en extrema pobreza – 1820 hasta la actualidad

Thiago Cesar Ortelli

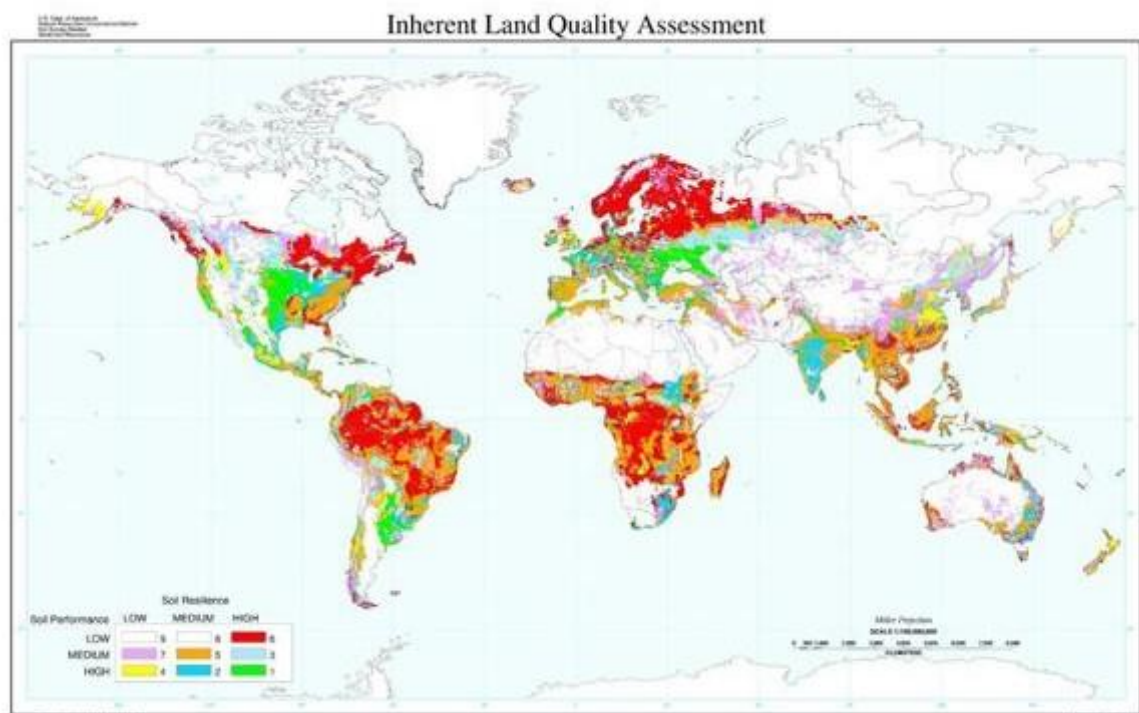
ID: 000-18-5415

En Argentina, el sector agropecuario es clave en la economía del país, destacándose como el principal generador de divisas. Representa una parte significativa del PBI y contribuye de forma muy importante en la balanza comercial.

En buena parte de su geografía produce una amplia variedad de cultivos, desde commodities como soja, maíz, trigo, girasol a cultivos más específicos como cebada, colza, legumbres (arveja, lenteja, etc) entre muchos otros.

Junto con la agroindustria genera más del 60% de las exportaciones del país. La cadena de soja muestra uno de los principales encadenamientos productivos que genera empleo directo e indirecto más miles de argentinos.

En la zona núcleo argentina, norte de provincia de Buenos Aires, sur de Santa Fe y Sudeste de Córdoba, están unos de los mejores suelos del mundo para la producción agrícola, junto con parte del territorio Ucraniano y con las planicies del centro/este de los EE UU.



Calidad de las tierras agrícolas en el mundo

Thiago Cesar Ortelli

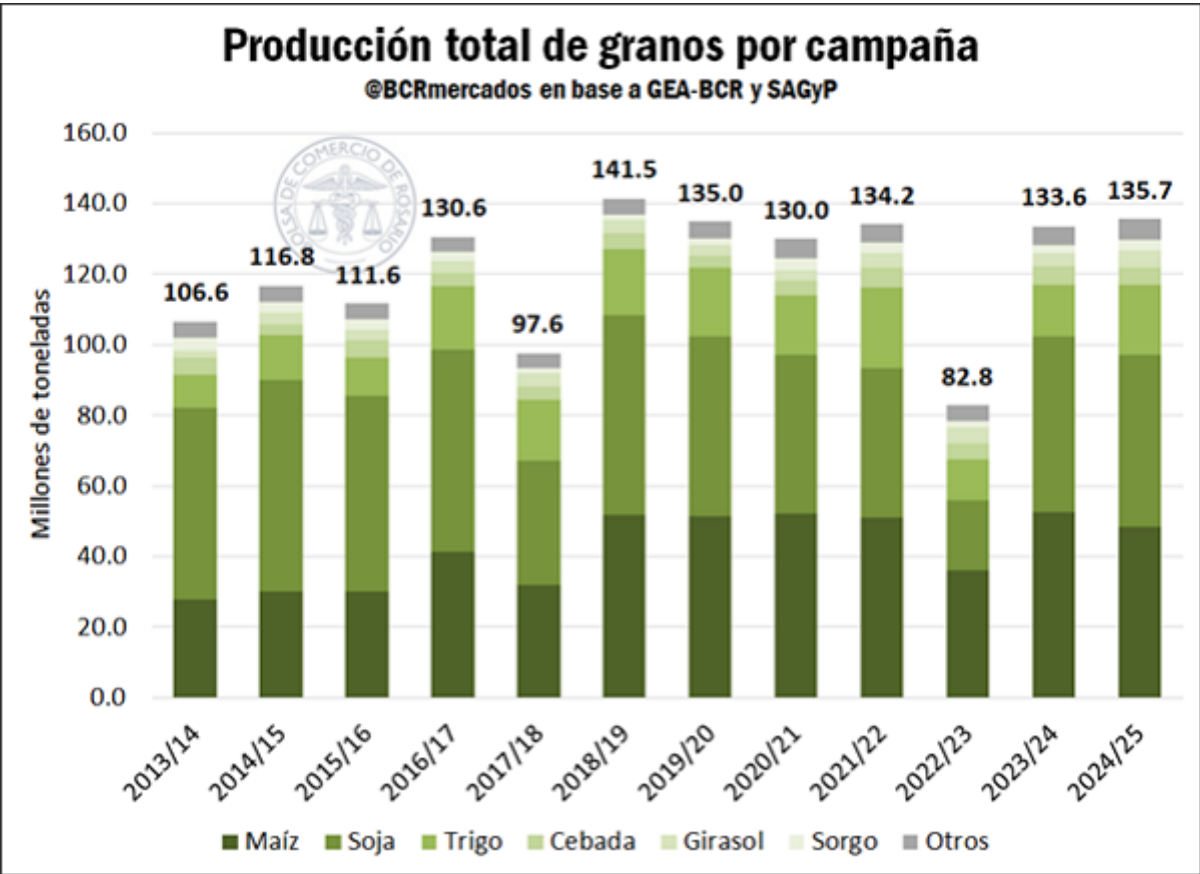
ID: 000-18-5415

COMMODITIES

Los commodities son bienes básicos que se comercializan en grandes cantidades. Son homogéneos y permite la comercialización en gran escala.

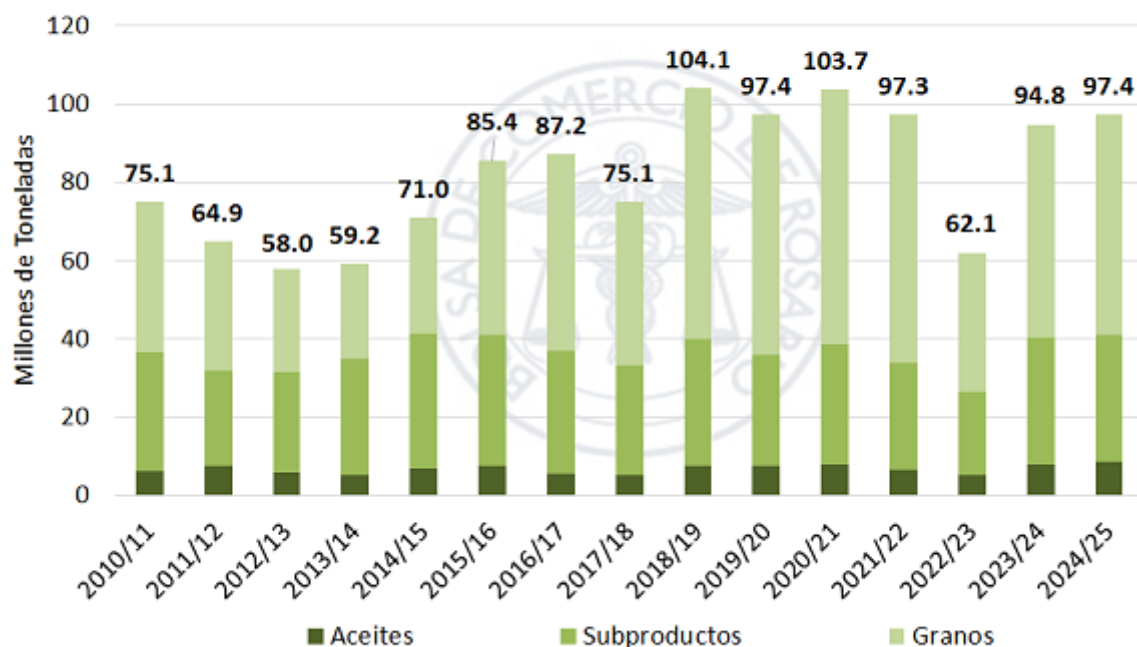
Los commodities agrícolas son, entre otros, maíz, trigo, soja, azúcar, café, girasol, algodón. La mayoría de ellos tienen un mercado de referencia en Chicago (EE UU) y sirven de base para las cotizaciones en el resto del mundo.

PRODUCCIÓN Y EXPORTACIONES



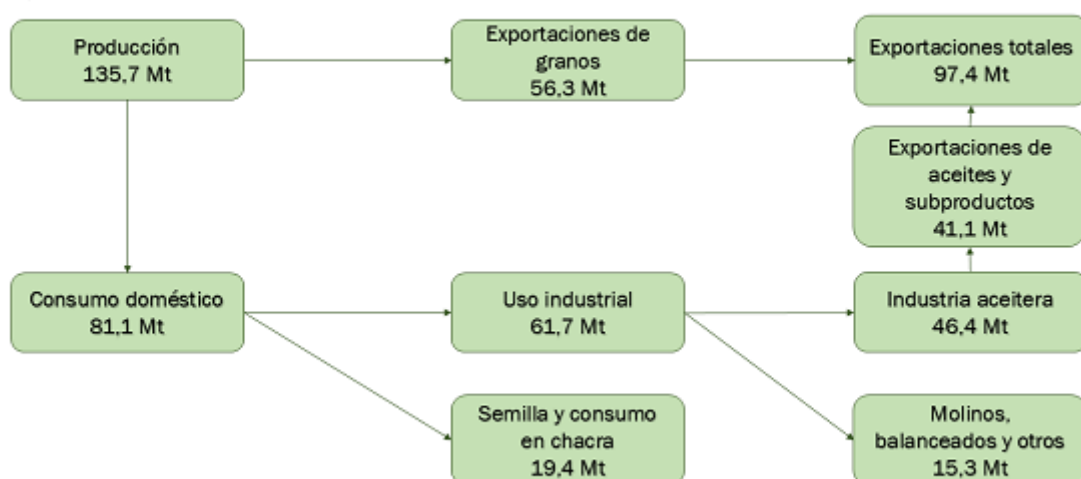
Exportaciones de granos y subproductos EN MILLONES DE TONELADAS

@BCRmercados en base a INDEC, MAGyP, PSDy estimaciones propias



*estimado **proyectado

Producción y destino de los granos en Argentina 2024/25 - En millones de toneladas



Fuente: Departamento de Estudios Económicos - Bolsa de Comercio de Rosario



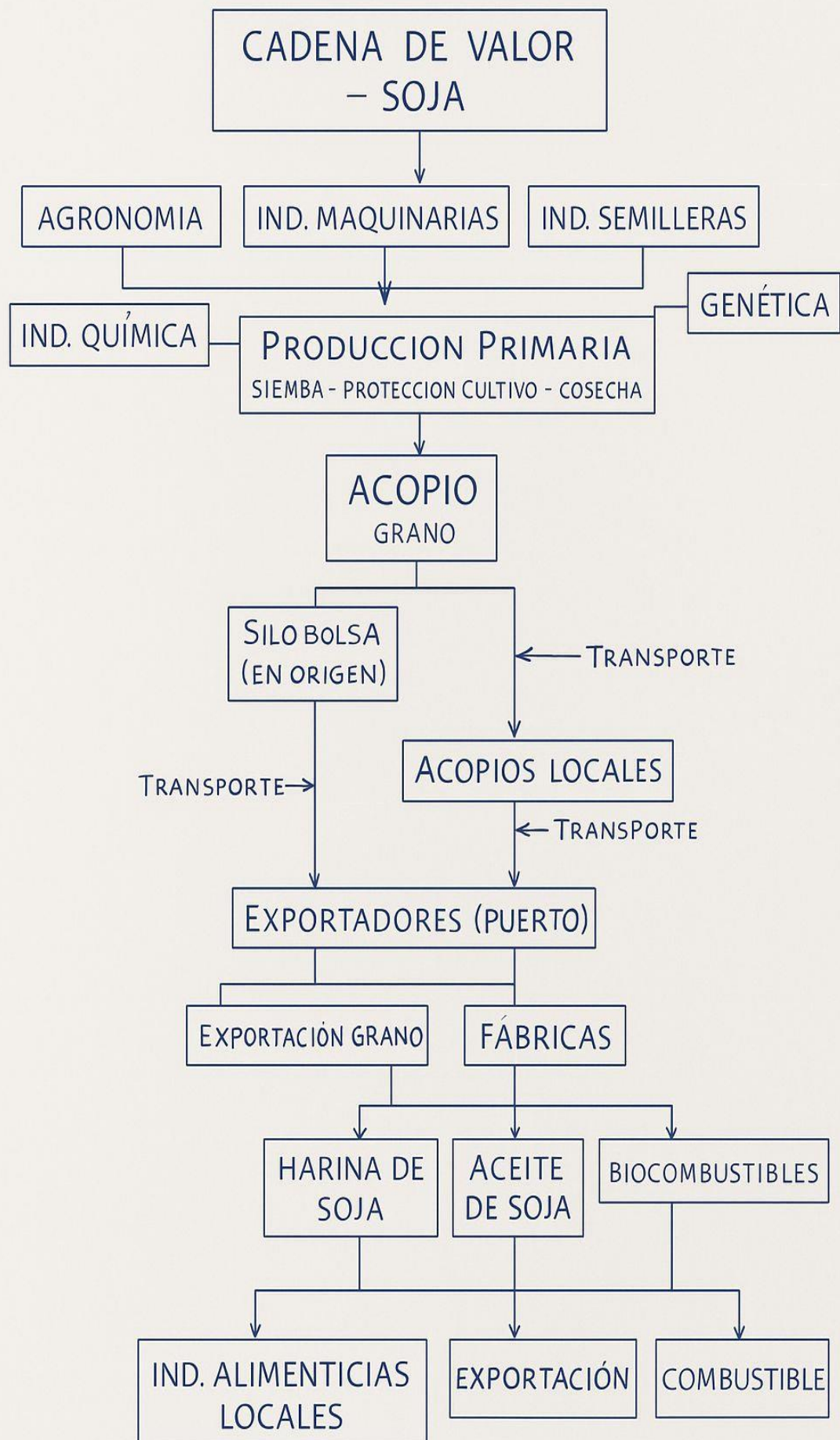
Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

CADENA DE VALOR

Describe todo el proceso, desde la producción primaria hasta el consumo final de sus productos derivados. Desde la siembra y cosecha de cultivos, hasta la industrialización y comercialización.

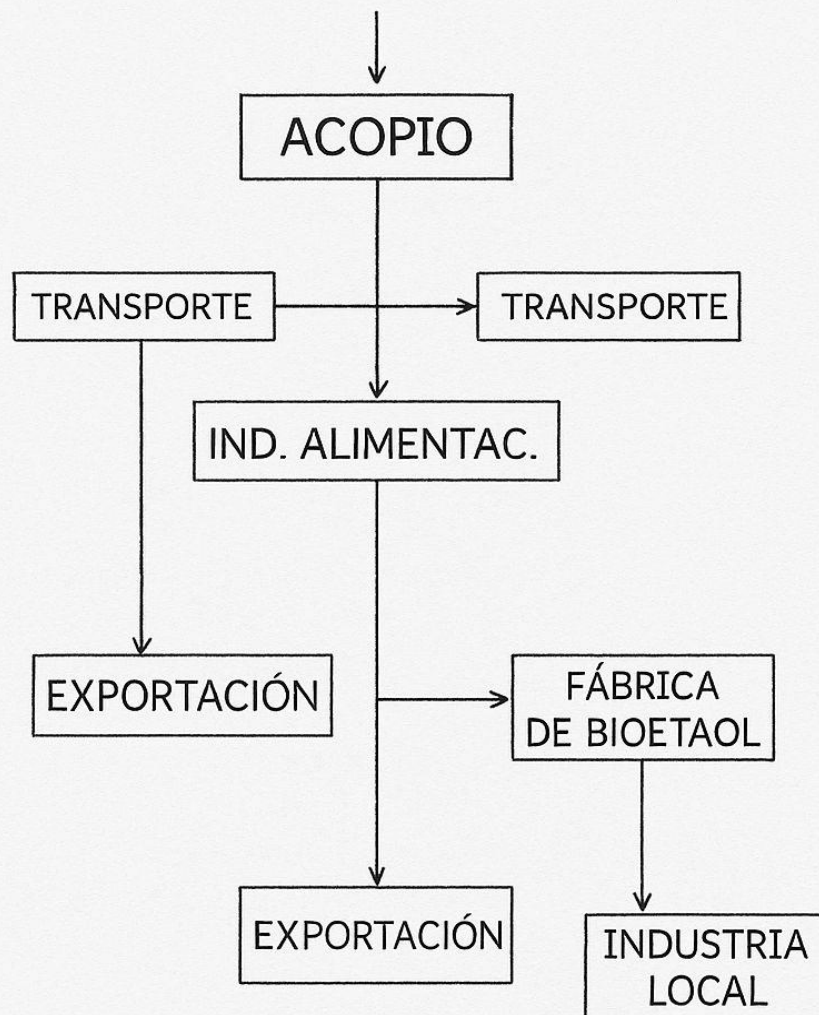
La producción primaria de granos es la que genera mayor valor agregado. A partir de factores ambientales y edáficos disponibles (radiación, agua, nitrógeno, oxígeno, fósforo y otros elementos) se produce alimento. El proceso clave en esta transformación es la fotosíntesis. El conocimiento en la actualidad ha llevado a eficientizar la producción mundial, que ha crecido exponencialmente.



Thiago Cesar Ortelli
ID: 000-18-5415

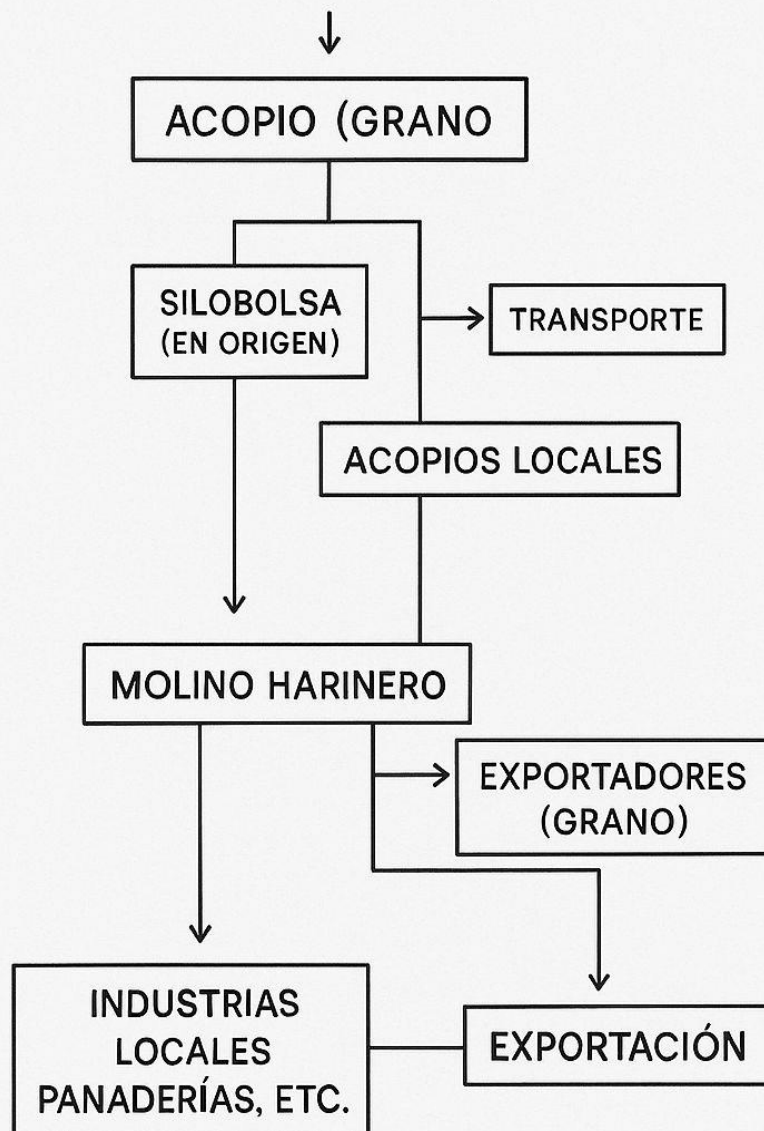
CADENA DE VALOR – MAÍZ

(PRODUCCIÓN PRIMARIA)
TODO IGUAL QUE SOJA)



CADENA DE VALOR – TRIGO

(PRODUCCIÓN PRIMARIA TODO
IGUAL QUE SOJA)



CASO DE ESTUDIO

Las mejoras en la Cadena de Valor, logra que un campo optimice su resultado y Rentabilidad.

Caso de estudio: Establecimiento “Los Nietos”, ubicado en la zona rural de Salto (Buenos Aires)



ZONA DE ESTUDIO

El partido de Salto está en el norte de la provincia de Buenos Aires, plena zona núcleo agrícola argentina. Muy pujante, con industrias muy importantes vinculadas al agro.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Los establecimientos agropecuarios tienen promedio, entre 500 y 1000 hectáreas dedicadas a la producción agrícola. En general producen sobre campos propios y campos arrendados en distintas proporciones según el caso.

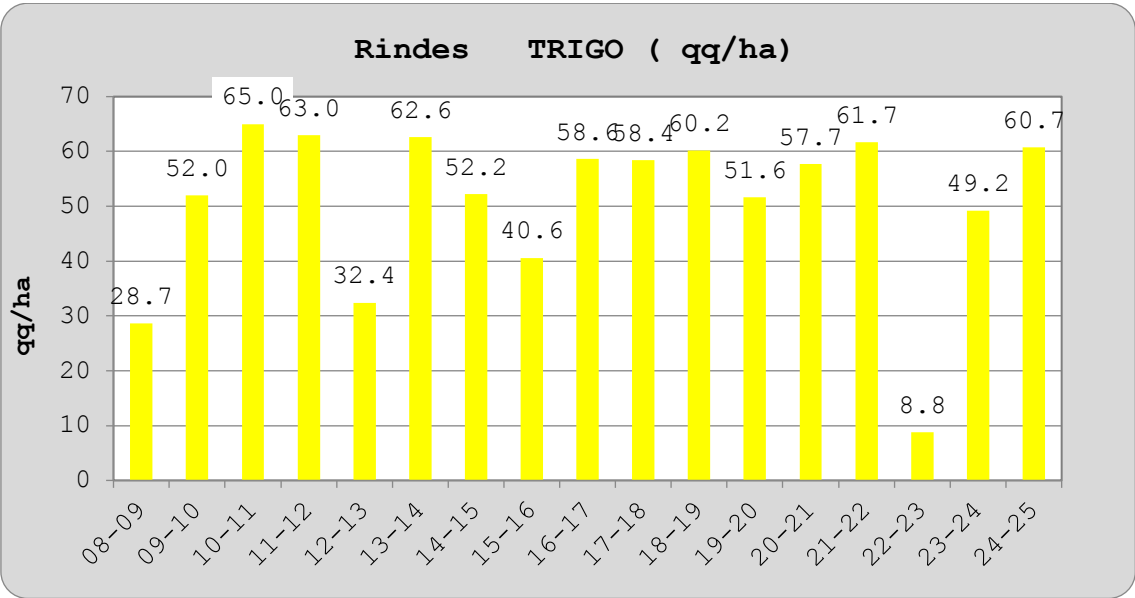
Los cultivos más importantes son soja, trigo y maíz. También otros cultivos no convencionales, como cebada, colza, camelina, arveja, etc.

Rendimientos de la zona:

Se presentan los datos de rendimientos (expresados en quintales por hectárea) de todos los productos del establecimiento agrícola AGROPORT SACA.

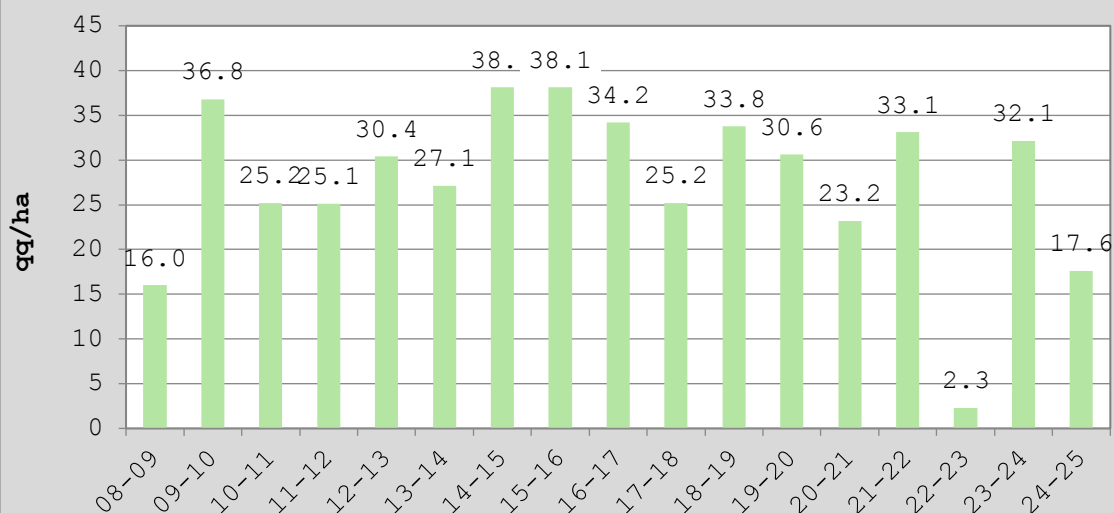
Un quintal (qq) : 100 kg

Una hectárea: 10.000 m2



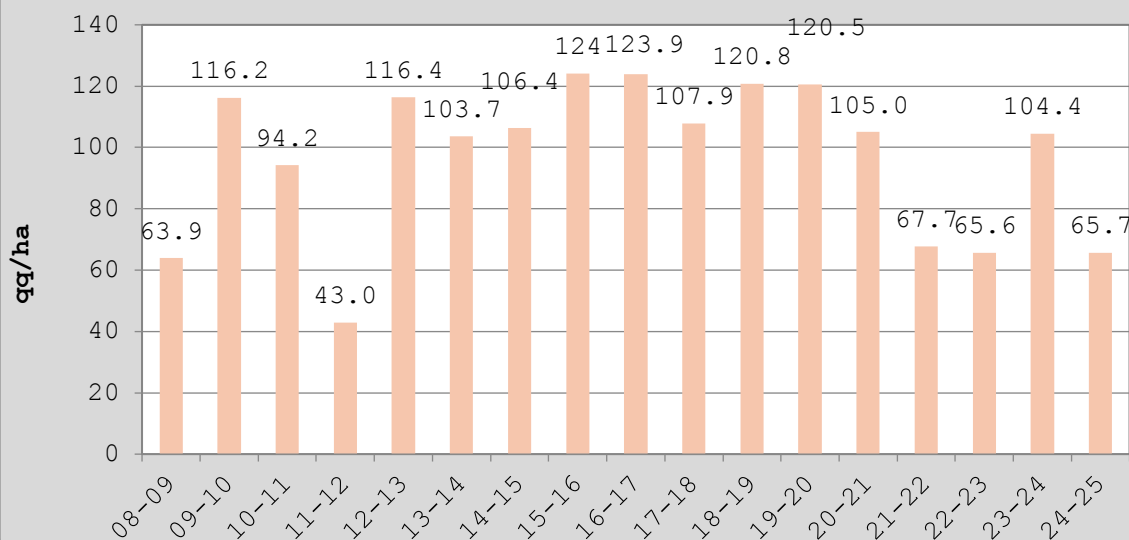
Rindes de Trigo – Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas.

Rindes SOJA de 2da - Sobre Trigo



Rindes de Soja de 2da – Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas.

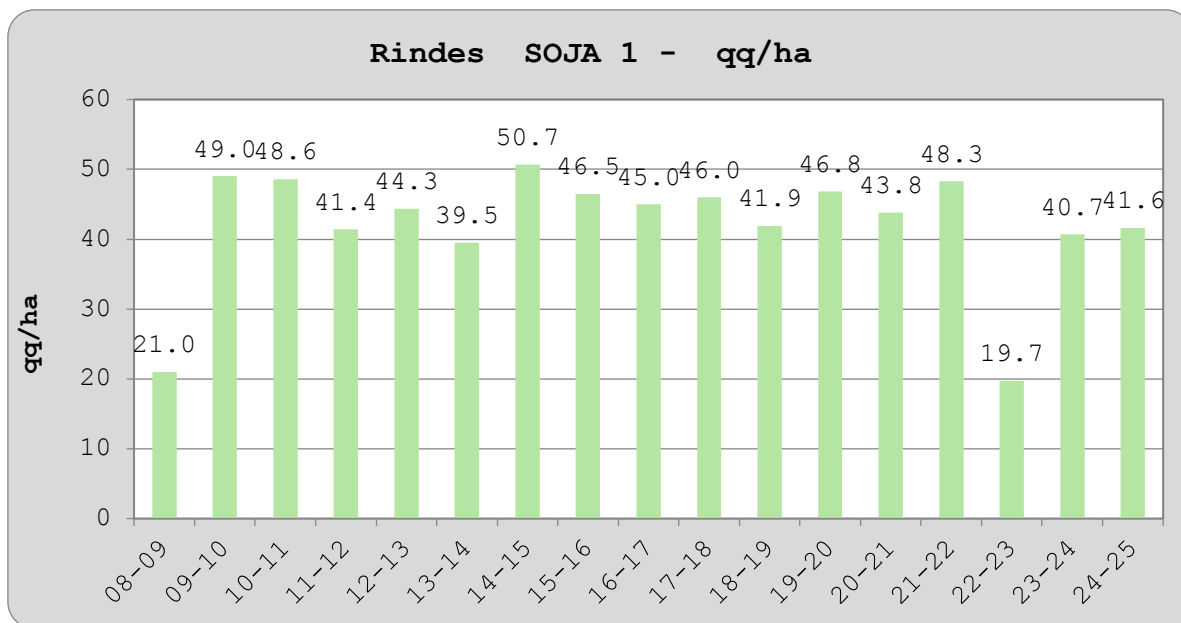
Rindes MAIZ - qq / ha



Rindes de Maiz de 1ra – Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415



Rindes de Soja de 1ra – Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas

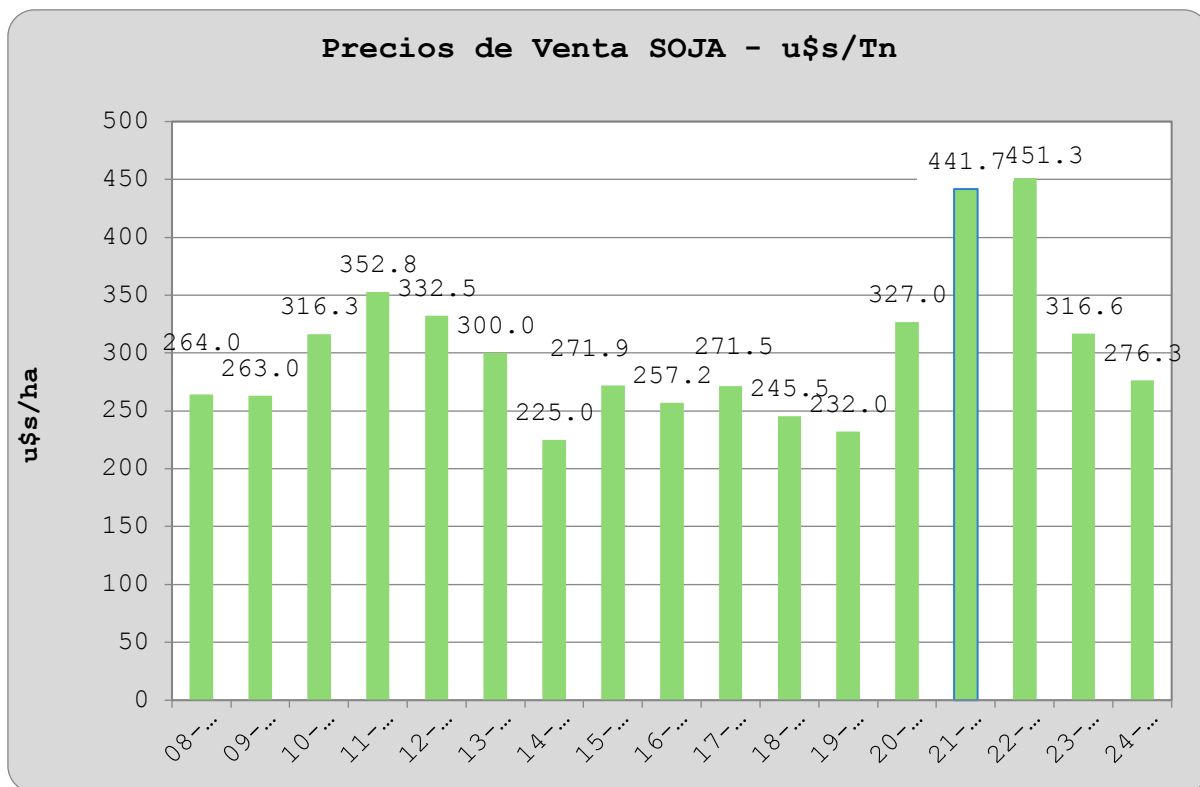
Precios de Venta

Se presentan los datos de promedio de precios venta de todos los productos del establecimiento agrícola AGROPORT SACA. Expresados en u\$s por Tonelada.

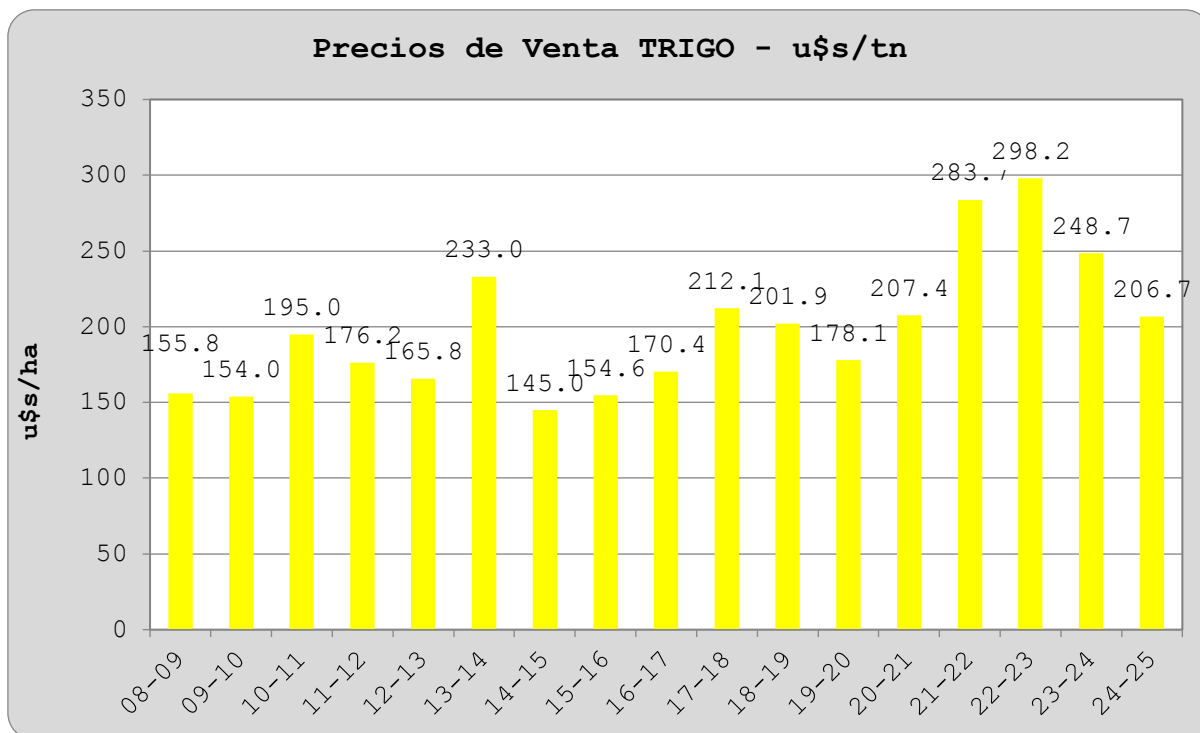
Una tonelada: 1000 kg

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415



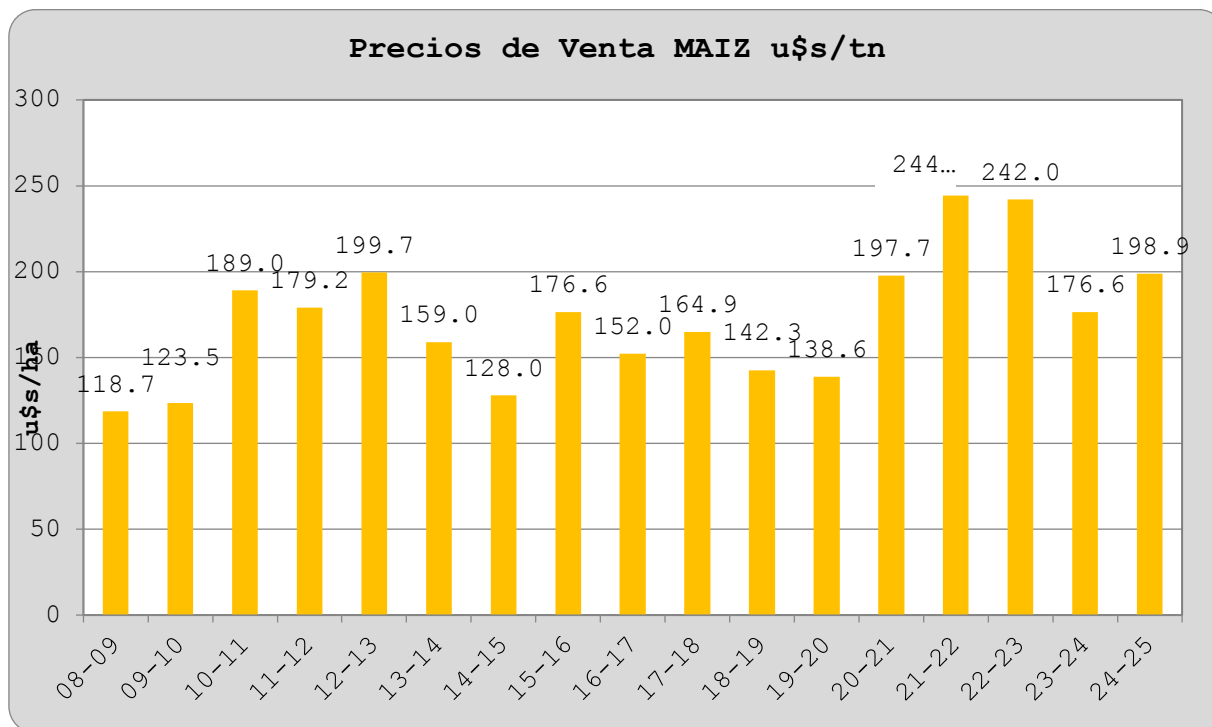
Precios promedio de venta de Soja de 1ra – Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas.



Precios promedio de venta de Trigo – Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415



Precios promedio de venta de Maíz– Establecimiento AGROPORT SACA – 17 ciclos agrícolas.

MARGENES – UTILIDADES

¿Cómo se miden los resultados en producción agrícola?

Mediante márgenes brutos, antes y después de impuestos.

INGRESOS (u\$s/ha): Rinde (tn/ha) x Precio Neto (u\$s/tn)

Menos

COSTOS (u\$s/ha):

1 - Costo de la tierra

2 - Labores

3 – Semillas

4 – Fertilizantes

5 – Agroquímicos

6 – Seguros

7 – Cosecha

8 – Gastos administrativos

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

UTILIDAD: (u\$s/ha): Ingresos – Costos

MARGEN BRUTO (Utilidad) DE LOS 3 CULTIVOS MAS IMPORTANTES DE LA ZONA

TRIGO/SOJA de 2da	228 u\$s / ha
MAIZ	61 u\$s / ha
SOJA	125 u\$s / ha

Empresa AGROPORT SACA – Promedio últimos 13 años

Los Ingresos (Precio por volumen) en la producción están definidos por la cantidad (rinde, producción) por precio neto de venta.

Los rindes están afectados en gran medida por las condiciones climáticas. Adversidades como sequías, heladas, granizo, inundaciones, los afectan directamente y con ello el resultado.

Los precios de venta, toman como referencia los precios de Chicago menos un descuento (basis) que también varía en el tiempo.

En la Argentina de hoy están vigentes los derechos de exportación (DEX), también conocidos como retenciones. Esto pega en el corazón del resultado económico, haciendo inviable la producción en zonas marginales o alejadas de puertos.

Los DEX se deducen del precio FOB (siempre referenciado en la bolsa de Chicago) de cada producto (soja, maíz, trigo).

DEX en Soja: 26%

DEX en Maíz: 9.5 %

DEX en Trigo y cebada: 9.5%

El precio neto de venta, surge de descontar al precio bruto, todos los gastos de comercialización, posteriores a la cosecha.

En cuanto a costos de producción, incluye desde el arrendamiento, todos los insumos necesarios para maximizar la producción, proteger los cultivos, gastos administrativos y cosecha.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

ROTACION DE CULTIVOS Y COMERCIALIZACION

La **comercialización** de la producción se hace a través de cooperativas y acopios locales, aunque en los últimos años, los productores están empezando a cambiar la forma de comercializar, a fin de optimizar el resultado económico.

Se denominan **rotaciones**, a la secuencia de cultivos en el tiempo. Según como sea esa secuencia, hay impactos distintos, que generan cambios en aspectos físico/químicos del suelo y en el resultado económico final.

En el caso de estudio vamos a evaluar esos dos temas, intensificación de rotaciones (incluyendo más cultivos) y comercialización de la producción (achicando los costos y alcanzando mejores precios de venta netos)

3 – PRODUCCION

A – Situación actual

Desde fines de los años 80 y hasta la actualidad se utiliza el planteo tradicional en la zona: la rotación de tercios. Esto es: MAIZ – SOJA – TRIGO/SOJA de 2da.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
LOTE 1	MAIZ	SOJA de 1ra	TRIGO / SOJA de 2da
LOTE 2	SOJA de 1ra	TRIGO / SOJA de 2da	MAIZ
LOTE 3	TRIGO / SOJA de 2da	MAIZ	SOJA de 1ra

En esta secuencia, se siembran cultivos de verano (Maiz y Soja) y un cultivo de invierno (Trigo). Cabe aclarar que el doble cultivo trigo/soja de 2da, son 2 cultivos sembrados el mismo año agrícola. Trigo, cultivo de invierno. Una vez cosechado en diciembre se siembra soja (que se lo denomina de 2da por ese motivo).

El cuarto año vuelve a repetirse la secuencia.

Desde fines de los años 90, se implemento el sistema de siembra directa.

La empresa “Los nietos” también poseen maquinaria propia, con las cuales realizan las tareas de siembra y cosecha. Tiene personal propio, operarios de dichas tareas.

También tiene un camión, usado para transportar la mercadería al acopio de la cooperativa de la zona y al puerto.

Los datos de resultados y rentabilidad de esta unidad de negocios muestran valores

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

bastante acotados y suponemos que podrían tener mejoras.

En los últimos 13 años, la rotación de tercios arrojó un Margen Neto promedio (antes de impuestos) fue de **138 u\$s** por hectárea. Mas adelante desarrollaremos esto.

(Datos reales obtenidos de la Empresa “Agroport SACA”, vecina del establecimiento en estudio y con características ambientales similares). El costo de producción promedio fue de **1300 u\$s/ ha**. La rentabilidad promedio fue del **10,5%**.

Una aclaración. En los costos, está considerado el costo de la tierra (arrendamiento), Aun en el campo propio. Esto es porque se debe incluir el costo de oportunidad de Arrendarlo a un tercero.

B – Propuesta de mejora

1 - Resultado

Consideramos que la intensificación de la rotación podría mejorar el resultado y También sería un método para capturar más carbono al sistema (como consecuencia de la mayor cantidad de residuos post cosecha) y lograr una mayor sostenibilidad ambiental.

Como intensificación entendemos introducir en la rotación más cultivos de invierno, además del trigo.

Los cultivos a introducir son cebada cervecera y arveja verde, ambos con muy buena performance y adaptación a la zona.

Diseñamos la siguiente matriz de rotación:

MAIZ	SOJA	TR/SJ	ARV/MZ	SOJA	CDA/SJ	ARV/SJ	TR/SJ
------	------	-------	--------	------	--------	--------	-------

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

PROMEDIOS ULTIMOS 13 AÑOS: RINDES, PRECIOS, COSTOS, MARGENES, DE TODOS LOS CULTIVOS.

(Datos reales de Agroport SACA)

	MAIZ	SOJA de 1ra	TRIGO	SOJA de 2da
Rinde Promedio (Tn/ha)	10,25	4,27	5,45	2,81
Costo de produccion (u\$s/ha)	1327	960	817	615
Precio promedio de venta (u\$s/Tn)	179	304	208	304
Gastos de Comercializacion (u\$s/tn)	36,8	33,5	30	33,5
Precio neto de venta (u\$s/tn)	142	271	178	271
Ingreso neto (u\$s/ha)	1458	1155	970	760
MARGEN BRUTO	131	195	298	
Gastos de Administracion y estructura (u\$s/ha)	70	70	70	
MARGEN NETO	61	125	228	

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

	SOJA de 2da		MAIZ de 2da		SOJA de 2da	
	ARVEJA		ARVEJA		CEBADA	
Rinde Promedio (Tn/ha)	2,20	3,63	2,20	9,25	5,42	2,96
Costo de produccion (u\$s/ha)	526,5	752,5	526,5	1079,5	796	615
Precio promedio de venta (u\$s/Tn)	293	304	293	179	220	304
Gastos de Comercializacion (u\$s/tn)	35	33,5	35	36,8	35	33,5
Precio neto de venta (u\$s/tn)	258	270,5	258	142,2	185	270,5
Ingreso neto (u\$s/ha)	568	981	568	1315	1003	802
MARGEN BRUTO	269		277		394	
Gastos de Administracion y estructura (u\$s/ha)	70		70		70	
MARGEN NETO	199		207		324	

ACLARACION: Los rindes de soja de 2da varían según el antecesor. Condiciones de agua en el suelo que deja el antecesor y fecha de siembra, determinan diferenciales de rindes.

ROTACION INTENSIFICADA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
LOTE 1	MAIZ	SOJA	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ	SOJA	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA
LOTE 2	SOJA	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ	SOJA	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA	MAIZ
LOTE 3	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ	SOJA	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA	MAIZ	SOJA
LOTE 4	ARVEJA / MAIZ	SOJA	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA	MAIZ	SOJA	TRIGO / SOJA
LOTE 5	SOJA	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA	MAIZ	SOJA	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ
LOTE 6	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA	MAIZ	SOJA	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ	SOJA
LOTE 7	ARVEJA / SOJA	TRIGO / SOJA	MAIZ	SOJA	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ	SOJA	CEBADA / SOJA
LOTE 8	TRIGO / SOJA	MAIZ	SOJA	TRIGO / SOJA	ARVEJA / MAIZ	SOJA	CEBADA / SOJA	ARVEJA / SOJA

Esto implica pasar de la rotación de tercios a una secuencia de 8 años y lotes mas

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

chicos.

Intensificamos la rotación, aumentamos la superficie de dobles cultivos en un mismo ciclo productivo. La secuencia se diseña, respetando los mejores antecesores de cada cultivo, tratando de eficientizar la utilización de los recursos disponibles: capturar mas radiación, mejor uso del agua almacenada en el suelo, mejora en la captación de nitrógeno, entre otras.

Hay una mejora en los márgenes netos promedios de la nueva rotación.

ROTACION TERCIOS

U\$S / HA		
CULTIVO	%	MARGEN Prom
MAIZ	33,3	61
SOJA	33,3	125
TRIGO / SOJA	33,3	228
INTENSIFIC:	33,3	

Margen neto prom
por año: **138**

SECUENCIA 8 AÑOS

U\$S / HA		
CULTIVO	%	MARGEN Prom
MAIZ	12,5	61
SOJA	12,5	125
TRIGO / SOJA	12,5	228
ARVEJA / MAIZ	12,5	207
SOJA	12,5	125
CEBADA / SOJA	12,5	324
ARVEJA / SOJA	12,5	199
TRIGO / SOJA	12,5	228
INTENSIFIC:	62,5	

Margen neto prom
por año: **187**

MEJORA EL RESULTADO ECONOMICO EN 49 u\$s / ha

El 62 % de la superficie pasa a estar ocupada con doble cultivo.

El costo de producción promedio por hectárea pasa de 1300 a 1360 u\$s

La Rentabilidad pasa de 10,5 % al **13,8 %**

(Fuente: Agroport SACA – Promedios de 8 años)

2 – Ambiental

La rotación propuesta incluye más cultivos por unidad de tiempo. Las plantas son grandes captadoras de dióxido de carbono para la fotosíntesis y acumulación de materia seca.

Se traspolaron las mediciones de residuos post cosecha de cada cultivo, hechas por el

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

equipo técnico del CREA norte de la provincia de Buenos aires, a este caso.

KILOS DE MATERIA SECA

Rotación de Tercios			Secuencia 8 Años		
Cult.	%	KG MS/HA	Cult.	%	KG MS/HA
SOJA	33.3%	4.600	MAIZ	12.5%	9.500
TR/SJ	33.3%	10.500	SOJA	12.5%	4.600
MAIZ	33.3%	9.500	TR/SJ	12.5%	10.500
INTENSIF	33.3%		ARV/MZ	12.5%	11.200
			SOJA	12.5%	4.600
			CDA/SJ	12.5%	11.300
			ARV/SJ	12.5%	7.200
			TR/SJ	12.5%	10.500
			INTENSIF	62.5%	
	Subtotal	24.600		Subtotal	69.400
Raíces	30%	7.380	Raíces	30%	20.820
	Total	31.980		Total	90.220
	POR AÑO:	10.660		POR AÑO:	11.277

Mayor incorporación de materia seca: 600 kg mas x ha y por año promedio.

Años atrás técnicos del INTA establecieron que para que un sistema sea sostenible en el Tiempo debe incorporar 11 o más Toneladas de rastrojos. Con esta secuencia se logra. Otros objetivos que se alcanzan, además de mejorar la rentabilidad y sostenibilidad del Sistema, son la baja de riesgos por la mayor diversificación, una mejor utilización de Recursos y un manejo más racional de malezas.

3- COMERCIALIZACION:

El establecimiento “Los Nietos” comercializa su producción con una cooperativa local.

Entrega la producción completa a las plantas de silos que esta tiene en Salto. Es la Forma tradicional de vender la producción de muchos productores agropecuarios.

En los últimos años nuevas tecnologías irrumpieron en el campo argentino. Los SILO-BOLSAS permitieron acopiar la producción (o parte de ella) en el propio establecimiento sin la necesidad de recurrir a acopios locales.

Además, surgió el trato directo de productores con los exportadores. Sin intermediación. Ventas directas con entrega a puerto, bonificaciones en distintos rubros de comercialización y la búsqueda de industrias mas cercanas, se empezaron a generalizar.

Con objetivo de originar granos, los exportadores instalaron plantas en la zona, ofreciendo descuentos y beneficios para los productores.

Actualmente estos gastos post-cosecha tienen un impacto muy importante en el resultado, debido a factores como tipo de cambio bajo y precios de commodities bajos, entre otros.

COMPARACION: Comercialización Tradicional vs Comercialización optimizada.

Trabajaremos en los 3 granos tradicionales: Soja, Maiz y Trigo.

SOJA: Los cambios que evaluaremos tienen que ver con la incorporación de Silo-bolsas y La comercialización directa con exportadores, sin intermediación.

Precio actual Soja: 275		u\$s / tonelada
RUBRO	alicuota	TRADICIONAL
Paritarias		4
Secada (2 puntos)		6
Comision (%)	3%	8,25
Silo bolsa		
Embolsado		
Extraccion		
Flete Corto		8
Flete Largo		25
Total u\$s por Tn:		51,25

Precio actual Soja: 275		u\$s / tonelada
RUBRO	alicuota	MEJORADO
Paritarias		0
Secada (2 puntos)		Bonificado
Comision (%)	1%	2,75
Silo bolsa		Bonificado
Embolsado		3
Extraccion		3
Flete Corto		0

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Flete Largo	27
Total u\$s por Tn:	35,75

Diferencia por tonelada de soja (u\$s/Tn):	15,5
--	-------------

Utilidad extra por Hectarea a rindes medios (u\$s/ha)	53,5
---	-------------

MAIZ: Aquí evaluaremos la venta de la producción en importante industria alimenticia Ubicada en Arrecifes, reduciendo el flete largo y negociando la bonificación en costos de secada. En general se usan menos los silo-bolsas en este grano.

Precio maíz actual:	175	u\$s/Tn
RUBRO	alicuota	TRADICIONAL
Paritarias		4
Secada (4 puntos)	3 u\$s/ punto	12
Comision (%)	3%	5,25
Silo bolsa		
Embolsado		
Extraccion		
Flete Corto		8
Flete Largo		25
Total u\$s por Tn:		54,25

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Thiago Cesar Ortelli
ID: 000-18-5415

Precio actual Maiz: 175		u\$s / tonelada
RUBRO	alicuota	MEJORADO
Paritarias		4
Secada (4 puntos)	Bonificado 3 ptos	3
Comision (%)	1%	1,75
Silo bolsa		
Embolsado		
Extraccion		
Flete Corto		8
Flete Largo	Contraflete	15
Total u\$s por Tn:		31,75

Diferencia por tonelada de maiz (u\$s/Tn):	22,5
--	-------------

Utilidad extra por Hectarea a rindes medios (u\$s/ha)	219,4
---	--------------

TRIGO: Evaluamos la entrega de trigo a un nuevo molino harinero ubicado en Salto, que trabaja junto a un acopio de la zona. Tambien usamos silo-bolsas (en 50% de la producción) y gestionamos también bonificaciones.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Precio actual Trigo: 200		u\$s / tonelada
RUBRO	alicuota	TRADICIONAL
Paritarias		4
Secada (1 punto)		3
Comision (%)	3%	6
Silo bolsa		
Embolsado		
Extraccion		
Flete Corto		8
Flete Largo		25
Total u\$s por Tn:		46

Precio actual Trigo: 200		u\$s / tonelada
RUBRO	alicuota	MEJORADO
Paritarias	50% producc	2
Secada (1 punto)		Bonificado
Comision (%)	1%	2
Silo bolsa		Bonificado
Embolsado	50% producc	1,5
Extraccion		1,5

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

Flete Corto		8
Flete Largo		0
Total u\$s por Tn:		15
Diferencia por tonelada de trigo (u\$s/Tn):		31
Utilidad extra por Hectarea a rindes medios (u\$s/ha)		169,0

PONDERACION DE DATOS

Utilidad adicional gastos de comercializacion: nueva secuencia VS tradicional de tercios

	Cultivo	Utlidad		Utlidad	Total	% de	TOTAL
	Invierno	(u\$s/ha)	Verano	(u\$s/ha)	por Lote	ocupacion	/ HA / AÑO
LOTE 1			MAIZ	219,4	219,4	12,5%	27,4
LOTE 2			SOJA	53,5	53,5	12,5%	6,7
LOTE 3	TRIGO	169	SOJA 2da	53,5	222,5	12,5%	27,8
LOTE 4	ARVEJA	0	MAIZ 2da	219,4	219,4	12,5%	27,4
LOTE 5			SOJA	53,5	53,5	12,5%	6,7
LOTE 6	CEBADA	0	SOJA 2da	53,5	53,5	12,5%	6,7
LOTE 7	ARVEJA	0	SOJA 2da	53,5	53,5	12,5%	6,7
LOTE 8	TRIGO	169	SOJA 2da	53,5	222,5	12,5%	27,8

MEJORA EN EL MARGEN NETO POR HECTAREA:	137,2
	u\$s / Ha

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

MEJORA EL RESULTADO ECONOMICO EN **137,2** u\$s / ha

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

4- INTEGRACION DE OBJETIVOS

MEJORA EN EL RESULTADO INTEGRANDO ambas ACCIONES

186 u\$s por Hectarea

El margen neto promedio por Hectarea pasa de 138 a **324 u\$s**

La Rentabilidad pasa de 10,5 % al **23,8 %**

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

6- CONCLUSIONES

HIPOTESIS

Las mejoras en la Cadena de Valor, logra que un campo optimice su resultado y Rentabilidad.

Caso de estudio: Establecimiento “Los Nietos”, ubicado en la zona rural de Salto (Buenos Aires)

Interviniendo en dos etapas claves de la Cadena de Valor (un aspecto de la producción y en la comercialización de la misma), se logra más que duplicar el resultado y la rentabilidad de una empresa agropecuaria emplazada en la zona núcleo argentina. En un marco de mejora en la sostenibilidad de todo el sistema productivo.

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415

7 – BIBLIOGRAFIA

- Intensificación de sistemas productivos – CREA Norte de Buenos Aires
- Evaluación de secuencias de Cultivos – CREA Norte de Buenos Aires
- AACREA
- Asociación Cooperativas Argentina – Sucursal Salto
- Agroport SACA – Establecimiento Agropecuario
- Inta Pergamino
- USDA
- Our World in data
- Secretaria de Agricultura y pesca de la Nación
- Bolsa de Comercio de Rosario
- INDEC

Thiago Cesar Ortelli

ID: 000-18-5415