

Proyecto de producción y exportación de nueces pecán a Carolina del Norte, USA



**Escuela de Estudios de
Posgrado, UBA**

Alumna: Noelia Eguillor Galán

Tutor: Carlos A. Fasciolo

Seminario de Integración final

22/12/2016



Resumen ejecutivo

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar y desarrollar un proyecto personal: la producción y posterior exportación de nueces pecán a Carolina del Norte, USA.

La producción de los nogales se llevará a cabo en establecimiento propio, una chacra de 50 has en Puan, provincia de Buenos Aires.

La posterior exportación se ejecutará a través de Cappecan, consorcio de exportación que nuclea a los productores de nueces pecán de la República Argentina.

La cosecha será trasladada al puerto de Buenos Aires, donde se consolidará con cosecha de otros 2 productores de Entre Ríos (miembros de Cappecan), para ser exportada (base FOB) a Charlotte, Carolina del Norte.

Carolina del Norte ha sido seleccionado por ser uno de los principales estados comercializadores de nueces pecán, sin ser productor (Ministerio de Agroindustria, 2013).

Gracias a nuestro contacto en la Sección Comercial de la Embajada Argentina en Washington, Martin Arrizabalaga, hemos encontrado en Carolina del Norte un **importador directo**; Tropical Foods¹.

Nuestro importador cuenta con su Casa Central en Charlotte, Carolina del Norte. Desde allí distribuye a sus centros en Atlanta, Dallas, Memphis, Orlando y Washington DC. El importador producirá con nuestras nueces snacks gourmet.

La exportación se produciría en contra-estación, cuando USA carece de fruta fresca. Por ello hay posibilidades de alcanzar buenas cotizaciones (FARO, 2005).

Como se verá a continuación, en una etapa inicial del proyecto se exportarán nueces pecán sin pelar dada la poca producción de nuestros nogales en sus primeros años y la falta de experiencia exportadora. Pasados los primeros 8 años se procederá a exportar pelada, aprovechando la mayor cosecha y con el objetivo de agregarle valor a nuestro producto.

¹ Para información detallada de nuestro importador: www.tropicalfoods.com



Siendo el valor de las nueces sin cáscara un 75% mayor, obtendremos una considerable mejora de la rentabilidad en esta segunda etapa (FARO, 2005)

Objetivos:

- Desarrollar en profundidad un proyecto personal; analizar el potencial del cultivo propio en Puan, provincia de Buenos Aires.
- Analizar las características de un mercado con alto potencial y promovido a nivel nacional por el INTA, a través del proyecto ProPecán. Esto permite contar con herramientas de análisis especializadas y accesibles.
- Indagar en la tendencia al asociativismo propio de los Consorcios de Exportación; su funcionamiento y beneficios. El rubro cuenta con la ventaja de contar con uno propio especializado en las áreas técnicas, de difusión y comercialización.
- Examinar la demanda e interés de nuestro producto en EE UU, mayor consumidor a nivel mundial. Donde se estima el consumo continuará creciendo (atendiendo a la tendencia de una alimentación más sana) y no así la producción, ya que las tierras aptas para el cultivo ya están explotadas. Esto vislumbra gran potencial para nuestro negocio.



Índice

I.	Estudio de Mercado	
I.II	Descripción del producto.....	4
I.III	Mercado objetivo. Tamaño del mercado y potencial de crecimiento	6
I.IV	Nuestro importador	7
II.	Evaluación técnica	
II.I	Producción.....	8
II.II	Estrategia para ingresar en el mercado.....	10
II.III	Ventajas competitivas de la empresa y el producto	11
III.	Análisis FODA	12
IV.	Análisis Impositivo y Aduanero	14
V.	Análisis Financiero	17
VI.	Propuesta Organizativa	19
VII.	Cálculo de la rentabilidad de la inversión	21
VIII.	Conclusiones	22
IX.	Bibliografía	23
X.	Anexos	25

I. Estudio de mercado

I.II Descripción del producto

La nuez pecán o *Carya Illinoiensis*, de acuerdo a la nomenclatura botánica, es un fruto nativo del sudeste de Estados Unidos y del noreste de México considerada la “reina de las frutas secas”. Su denominación “pecán” o “pecana” deriva del vocablo indígena algonquín “Pakan”, refiriéndose al fruto como “nuez que requiere una piedra para romperse”. El pecán es un árbol que alcanza una altura de entre 30 y 40 metros en su maduración, y si bien las plantas empiezan a producir al quinto año, demora entre diez y quince años en alcanzar su plena producción y estabilizar su rendimiento.



Las nueces pecan pueden comercializarse con cáscara o sin cáscara. Pero en los EE UU solo el 20% se comercializa con cáscara, a diferencia de los mercados asiáticos.

Nuez pecan con cáscara. Su largo ronda los 36 y 45 mm de largo

Es por ello que solo los primeros cuatro años se comercializarán sin pelar, dado el pequeño volumen de nuestra producción. En estos cuatro primeros años, el pelado estará a cargo de nuestro importador. Posteriormente el pelado se llevará a cabo en nuestras propias instalaciones.



Nuez pecan sin cáscara, formato mariposa

La nuez pecán es un producto de alta calidad y de delicioso sabor, con propiedades antioxidantes y un alto valor proteico y contenido de calcio, potasio, fósforo, hierro y vitaminas A, B1, B2, B3, C y E. Asimismo, es un excelente proveedor de fibras naturales y de aceites no saturados que el cuerpo humano requiere.

El pecán se caracteriza por poseer una nuez de sabor dulce y agradable y por ser untuosas y crocantes a la vez. Por estas ventajas también es muy requerida para la cocina y la industria cosmética (INTA, 2015).

Es comercializado mayormente como snack, sea en forma individual o junto con demás frutas secas a modo de mix de snacks.

Exportaremos las nueces sin pelar en bolsas de 25kg durante los primeros 5 años y de 20 kg, en los años posteriores.

Nuestro importador y distribuidor producirá los siguientes snacks gourmets con nuestras nueces:



Tahitian Gold™
102800, 25lb bulk
207750, 12/3.5oz bags
Pineapple, Banana Chips, Turkish Apricots, Pecans, Golden Raisins, Papaya, Walnuts, Macadamias, Brazils *



California Mix™
100450, 25lb bulk
200430, 12/3.5oz bags
891017, 6/9oz resealable cubes
Raisins, Turkish Apricots, Date Pieces, Almonds, Coconut Flakes, Papaya, Pineapple, Brazils, Banana Chips, Pecans, Pumpkin Seeds, Cashews, Hazelnuts, Walnuts *



Sweet Heat™
102470, 25lb bulk
202470, 12/4oz SUR bags
10247P, 2/4.5lb classic packs
Nacho Peanuts, Butter Toasted Peanuts, Pecans R/NS, Hot & Spicy Sesame Sticks, Cajun Corn Sticks, Honey Roasted Peanuts, Cajun Blackening Seasoning



Happy Hour Mix™
41950, 10lb bulk
208950, 12/3oz bags
891056, 6/8oz resealable cubes
205950, 12/6oz SUR bags
R/S Pecans, Cashews and Almonds.
Cajun Hot Corn Sticks, Rice Snacks, Wasabi Peas, Butter Toffee Peanuts, Hot Mustard Pretzels



Poppin' Nut Crunch™
101970, 15lb bulk
Peanuts R/S, Pecans R/S, White Drizzle Caramel Corn, White Chocolate Drops, Chocolate Drizzle Caramel Corn, Cashews R/NS, Chocolate Chunks



Hi Energy Mix™
101100, 25lb bulk
201100, 12/3.5oz bags
891071, 6/9oz resealable cubes (PIYS)
Raisins, Turkish Apricots, Dates, Almonds, Papaya, Pineapple, Brazils, Banana Chips, Pecans, Cashews, Hazelnuts, Pumpkin Seeds, Walnuts *



Las nueces pecán suelen utilizarse también para la elaboración o como complemento de tortas, galletitas, dulces, helados, etc. Sus características hacen de la nuez pecán un producto con importante crecimiento potencial, dentro de la tendencia a una comida más sana (FARO, 2005).²

I.III Mercado objetivo. Tamaño del mercado y potencial de crecimiento

Estados Unidos actualmente representa un mercado de 318,9 millones de habitantes, según el último censo en 2010 (Embajada de España en Washington, 2012).

Según estimaciones de nuestro propio importador, 1 de cada 10 habitantes consume algún tipo de “nut” al menos una vez por día. Entre las nuts se encuentran las almendras, las nueces americanas, las nueces pecan, los pistachos y los maníes.

Las almendras, las nueces americanas y las pecan son las más consumidas en los Estados Unidos y la tendencia indica que habrá un incremento dentro de la tendencia a la alimentación más sana y rica en proteínas (Tropical Foods, 2015).

A esto se suma una frontera productiva en los EE UU en su punto límite, donde todas las tierras aptas para este cultivo ya están siendo explotadas (FARO, 2005).

Según datos de la Asociación Internacional de Frutos Secos (International Nut & Dried Fruit, 2015), se observa una tendencia a la suba de importaciones desde 2004, a pesar de breves bajas algunos años puntuales:

IMPORTS / SHELLED / METRIC TONS											
COUNTRY	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Growth (2004-2013)
USA*	10.991	15.653	20.680	18.792	26.489	22.634	29.089	20.441	22.636	18.448	7.457

Como se ha mencionado con anterioridad, en el largo plazo la tendencia de consumo es creciente, si bien pueden observarse importantes variaciones año a año:

² Ver gráfico en sección anexos para visualizar el incremento del consumo per cápita de nuez pecán en USA en los últimos años.

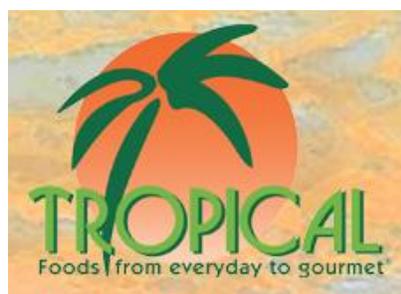
Consumo per cápita período 2009/20013

CONSUMPTION KERNEL BASIS															
COUNTRY	2009			2011			2011			2012			2013		
	CON-SUMPTION MT	Consumption/cap/kg/year (1)	Estimated Consumption/cap/kg/year (2)	CON-SUMPTION MT	Consumption/cap/kg/year (1)	Estimated Consumption/cap/kg/year (2)	CON-SUMPTION MT	Consumption/cap/kg/year (1)	Estimated Consumption/cap/kg/year (2)	CON-SUMPTION MT	Consumption/cap/kg/year (1)	Estimated Consumption/cap/kg/year (2)	CON-SUMPTION MT	Consumption/cap/kg/year (1)	Estimated Consumption/cap/kg/year (2)
USA*	68.231	0,221	0,884	74.487	0,241	0,964	51.800	0,168	0,672	67.826	0,219	0,878	45.109	0,146	0,584

El destinatario final de nuestro producto es la clase media/alta, especialmente aquellos preocupados por la alimentación saludable (entre los 20 y 50 años).

El lugar de compra será en las propias cadenas de retail de nuestro importador, supermercados y dietéticas.

Nuestro importador



Tropical Foods se especializa en snacks premium, nueces, frutas secas y cientos de caramelos, especias y granos. Tropical Foods cuenta con una extensiva línea de marcas de retail, incluyendo Grabeez, ReCharge, BuffaloNuts y Dip&Devour.

La compañía se fundó en 1977 con una línea de 100 productos, siendo hoy en día más de 3000. Segunda generación, propiedad de mujeres, Tropical Foods tiene su Casa Central en Charlotte, NC, con centros de operaciones en Orlando, Atlanta, Memphis, Washington DC y Dallas.

Página oficial: <http://www.tropicalfoods.com/>

II. Evaluación técnica

II.I Producción

Esquema de plantación

La disposición de la plantación en el terreno es en tresbolillo (triángulo equilátero), en hileras espaciadas a 7,80 mts. y con una separación entre plantas de 9 mts., lo que hace que todas las plantas tengan una distribución equidistante a 9 mts. Con esta distribución se logra una densidad de 160 plantas por hectárea.

Esta distribución contempla el gran desarrollo que alcanza el árbol de pecán obteniendo con esta separación suficiente iluminación y lográndose una correcta polinización entre plantas por efecto del viento.



Se intercalan hileras con diferentes variedades para obtener una buena polinización dado que cada planta desarrolla flores macho y hembra, pero normalmente en diferentes momentos. Es

por ello que se requiere de diferentes variedades con diferentes momentos de floración para lograr una polinización adecuada. Las variedades plantadas son Mahan, Stuart, Kernodle y Success.

Si bien los árboles entran en producción entre el 4° o 5° año, recién alcanzan la etapa de plena producción a los 15 años aproximadamente ya que la productividad del árbol es creciente a partir del 5° año (Cappecan, 2016).

Riego

Para asegurar la producción se debe contar con riego adicional.

Un sistema eficiente es el riego por goteo para brindar el agua necesaria para una correcta producción. Para árboles adultos es conveniente contar con doble línea de riego por goteo, árboles que en época de calor llegan a necesitar hasta 70 lts. de agua diarios.



Es necesario contar con análisis de agua para evitar la salinización del suelo con el riego y de ser necesario corregir el PH del suelo. Esto ha sido realizado con el asesoramiento de INTA Bordenave.

Cosecha

Al ser una fruta seca la recolección brinda mayores facilidades que la de frutas frescas, pudiendo mecanizarse o emplearse diferentes métodos.

El método a utilizar es a través de sacudidores mecánicos que producen la caída del fruto, para lo que previamente se acondiciona la superficie con paños de lonas o “mediasombra” para



recolectarlos. Normalmente los sacudidores o “shakers” son accionados por un tractor a través de su toma de fuerza.

La recolección de los frutos sobre los paños puede ser en forma manual o través de aspiradoras que depositan las nueces en canastos o depósitos adecuados.

Shaker traccionado por un tractor para la cosecha

Se debe medir la humedad del fruto, y en caso estar fuera de los parámetros normales se deberá secar la misma a través de secadoras o con el tendido de las mismas en superficies secas y aireadas.

En nuestras instalaciones contamos con un galpón donde se llevará a cabo el secado manualmente. No son necesarias las secadoras ya que contamos con la ventaja de tener clima seco en Puan.

Procesamiento

La comercialización será durante los cinco primeros años sin pelar, con su cáscara original, empaquetadas en bolsas de 25kg. Los siguientes cinco años, serán de nueces peladas, en bolsas para exportación de 20kg cada una.

A partir del sexto año exportaremos nuez pelada, en “mariposas enteras”. Para ello contaremos con equipamiento para el “craqueado” (rotura de la cáscara) mecanizado de la nuez y horas de



mano de obra para la terminación del pelado, separación del fruto de la cáscara y clasificación por tamaño y calidad. A pesar de estos costos la rentabilidad es considerable, llegando a pagar hasta 3 veces más por el kg de nuez pelada.

Contaremos con separadores de fruto – cáscara y clasificadoras por tamaño, lo que minimizará las horas de mano de obra.

Para lograr una buena conservación del producto lo envasaremos al vacío en un ambiente controlado y refrigerado, con el agregado de gases inertes. Esto se llevará a cabo en nuestras propias instalaciones, en el mismo galpón donde se llevará a cabo el secado manual.

Para ser exportadas, las nueces peladas serán empaquetadas en bolsas de 20kg.

Estrategia para ingresar en el mercado

El canal de distribución será conjunto (Berman, 2014), a través de Cappecan³ (Consortio de Exportación que nuclea a los productores de nueces pecán en nuestro país).

La capacidad de los productores argentinos no basta para completar un contenedor y generar una oferta considerable. El consorcio busca suplir esta debilidad productiva, nucleando y asesorando para comercializar en el exterior.

Siguiendo recomendaciones de nuestra embajada en Washington para las primeras exportaciones de este producto, la estrategia de inserción será a través de nuestro distribuidor **Tropical Foods** (Embajada Argentina, 2013). Importará nuestras nueces para luego producir snacks gourmets y comercializarlos a través de su importante red de distribución principalmente en la costa este de los Estados Unidos.

El contacto con nuestro importador estará a cargo del directorio del propio consorcio, ya que exportaremos bajo la figura del mismo.

³ Para más información sobre la gestión de Cappecan; <http://www.cappecan.com.ar/>



Ventajas competitivas de la empresa y el producto

La empresa cuenta con muy bajos costos de inversión, ya que la tierra es propia. Además, se cuenta con el asesoramiento técnico del INTA, de alta calidad y sin costo alguno.

Quien administra el negocio cuenta con conocimientos en el rubro agro-industrial, por trabajar en Cooperativa Agrícola Ganadera. Esto a su vez le permite contar con financiamiento local, de la propia cooperativa y socios, a muy bajo costo.

El producto, cuenta con la ventaja de ser adquirido en Entre Ríos, donde el proveedor también es productor local y miembro del Consorcio de exportación Cappecan.

Al ser miembros del consorcio, quien brinda asesoramiento técnico y especializado, se cuenta con parámetros claros de controles de calidad/cultivo/packaging, sumado a la experiencia exportadora del consorcio.

La idea es no diferenciarse respecto a demás productores, al contrario, estandarizar calidades y variedades para exportar.

Respecto a las exportaciones de México hacia USA (nuestro principal competidor), el producto cuenta con la ventaja de ser cosechado a contra-estación, permitiendo lograr altas cotizaciones.

El objetivo actual es trabajar sobre la calidad del producto; abrir mercados comenzando con el más exigente y demandante (USA)⁴. Esto a su vez permitirá mejorar la calidad de las nueces que serán comercializadas localmente, donde el potencial es considerable dado el bajo consumo per cápita actual en nuestro país.

⁴ Véase en la sección anexos el incremento de las importaciones de nueces pecán en USA a partir de la década del 90'



III. Análisis FODA

Fortalezas

- Baja volatilidad de los precios respecto a otros commodities⁵ (FARO, 2005)
- Experiencia exportadora del consorcio Cappecan (China, Argelia y USA)
- Relativa baja Inversión inicial para el cultivo, bajos costos de mantenimiento (FARO, 2005)
- El nogal de nuez pecán perdura hasta 200 años en estado productivo y entre 80 y 120 años de producción comercial (Infonegocios, 2014)
- Conocimiento técnico local con probada experiencia (INTA y privados), más apoyo al cultivo a través del proyecto Propecán⁶
- Considerable robustez del retorno (FARO, 2005)
- Se necesita muy poca mano de obra; una sola persona puede manejar 20 has.
- El precio al público duplica al de la nuez europea.
- Entre el 50 y 60% de las nueces pecan es comestible mientras que en el nogal europeo casi 40% es "producto comercializable". Dato importante a la hora de pensar en los costos logísticos (Infonegocios, 2014)
- Experiencia y fácil acceso a financiamiento a bajo costo; quien maneja el negocio gerencia Cooperativa Agrícola- Ganadera, lo que le permite acceder a financiación a muy bajo costo y especializada para el productor agropecuario.

Oportunidades

- Potencial de consumo tanto en mercado interno como mundial (lanamico, 2015)
- Límites al aumento de la frontera de producción en USA, mayor consumidor mundial
- Clima y suelo apto en gran parte del país para el cultivo; a mayor cantidad de productores, mayores posibilidades de inversiones conjuntas.
- Ecológico: Cultivo amigable con el medio ambiente, posibilidad de no utilizar glifosato. Se pueden controlar las pasturas con ovejas (Infonegocios, 2014)
-

⁵ Véase en sección anexos el desvío estándar % del precio de la nuez pecán respecto a la soja, trigo, maíz, entre otros cultivos.

⁶ El cultivo de nuez pecán cuenta con el apoyo del INTA y FONTAR, cuyo objetivo es convertir a la Argentina en uno de los mayores productores y exportadores de nueces pecán. Para más información véase la norma que regula el proyecto Propecán: http://www.infoleg.gob.ar/basehome/actos_gobierno/actosdegobierno22-12-2008-3.htm



- Con condiciones adecuadas de frío, el producto puede durar hasta 2 años, mejorando las condiciones de comercialización (Infonegocios, 2014)

Debilidades

- Falta de experiencia de exportación propia
- Tiempos de producción; 6 años desde inversión inicial para obtener cosecha considerable
- Lejanía del hub de productores (Entre Ríos) y del puerto de Buenos Aires (580km desde instalaciones)

Amenazas

- Al ser un commodity, posibilidad de fuerte caída de los precios internacionales
- Dependencia de la cosecha de USA al ser fijador de precios por ser el mayor productor y consumidor de nueces pecán
- Al igual que nuestro país, Brasil también busca posicionarse como uno de los mayores productores en América del Sur



IV. Análisis impositivo y aduanero

Tratamiento en Argentina

Partida arancelaria NCM

NUECES PECÁN CON CÁSCARA
NUECES PECÁN SIN CÁSCARA

0802.90.00211 H
0802.90.00212 K

-Derechos de Exportación: 5 %

-Reintegros: 2,7 %

-Organismos intervinientes: IASCAV, SENASA, FLORA SILVESTRE

-Costos de Exportación:

- Costos de producción y comercialización: costo almacenaje en depósito de exportación, packaging, etiquetado, costo cumplimiento con Ley de bioterrorismo (USA), verificaciones y controles
- Flete y Seguro de mercadería, carga y descarga de la mercadería, verificaciones y controles, despachante de aduana.
- Gastos financieros: gastos bancarios
- Seguros: de fletes internos y marítimos
- Transporte Multimodal: flete interno para llevar la producción al depósito para exportación y transporte internacional para llevar la mercadería ya consolidada al puerto de Manheim, Carolina del Norte.
- IVA: exento.

Todos estos costos podrán visualizarse en los componentes del FOB en la sección anexos.

Algunas de las agencias involucradas en el proceso de importación en EE UU:

- **Departamento de Agricultura (USDA)**

A. Animal and Plant Health Inspection (APHI)

APHI establece, en su Código de Regulaciones Federales-7 CFR 330.105 que las nueces pecán procesadas o frescas sin cáscara no requieren de permiso de importación.



Por el contrario, las nueces pecán con cáscara si lo requieren, costo que tendrá nuestro importador los 5 primeros años.

- **Food and Drug Administration (FDA)**

A. Requerimientos Sanitarios: Procedimientos Macroanalíticos y tolerancias por suciedad.

La FDA es responsable de proteger la salud de los consumidores y establecer los requisitos para asegurar la inocuidad de los alimentos. Las nueces pueden ser atacadas por hongos, insectos, roedores, pájaros, etc. y por lo tanto, pueden existir residuos que sean perjudiciales para la salud. Por lo tanto, la FDA establece en su Manual de Procedimientos Macroanalíticos los métodos de análisis para determinar la posible presencia de contaminantes y sus correspondientes niveles de tolerancia. La tolerancia para nueces con cáscara es de hasta 10% de rechazos y para las nueces sin cáscara de hasta 5% de rechazo.

Este costo estará a cargo de nuestro importador, bajo la premisa de otorgarle descuentos frente a problemas de calidad de nuestros producto (incluyendo los márgenes de rechazo).

B. Etiquetado General y Nutricional

Todos los productos envasados que entran a los Estados Unidos deben llevar una etiqueta general. La información de la etiqueta debe cumplir con ciertos requisitos como tamaño de letra, ubicación y otros según se detalla en el título 21 CFR 101 del Código de Regulaciones Federales.

A su vez, el producto una vez preparado para ser comercializado por nuestro distribuidor Tropical Foods, debe cumplir con los requisitos de la etiqueta nutricional. El etiquetado general estará a cargo nuestro, mientras el nutricional a cargo de nuestro importador.

C. Residuos de pesticidas

Los productos agrícolas que contengan residuos de pesticidas no pueden ser exportados salvo que:

- el pesticida haya sido exceptuado del requerimiento de una tolerancia de residuo
- se haya establecido una tolerancia para un pesticida particular sobre un determinado alimento y dicho residuo no excede la tolerancia establecida (Código de Regulaciones



Federales 21 CFR 180 y 193). El glifosato que utilizamos entra en la tolerancia permitida de un 2%.

D. Ley de Bioterrorismo

Bajo esta ley se debe cumplir con los siguientes requisitos:

-Registro de Instalaciones Alimenticias:

Las instalaciones alimenticias nacionales y extranjeras que fabrican, procesan, envasan, distribuyen, reciben o almacenan alimentos para el consumo humano o animal en los Estados Unidos se deben registrar ante la FDA. Este proceso consiste en el suministro de información, como el nombre de la empresa, la dirección, etc. Este costo (Usd 600) es compartido con demás 2 productores, por lo que debemos abonar Usd 200 únicamente.

-Notificación Previa de Alimentos Importados:

Están obligados a presentar notificación previa sobre la importación de alimentos los compradores o importadores (o sus agentes calificados) que residan o mantengan un centro de actividad comercial en los EE.UU. La ley exige a los importadores que proporcionen a la FDA una notificación no menos de 8 horas y no más de 5 días antes del envío. La notificación debe incluir una descripción de todos los productos, el fabricante y el embarcador de cada uno de ellos, el productor (si se conoce), el país de origen, el país desde el que se envía el producto y el puerto de entrada.

Esta gestión es llevada a cabo por Tropical Foods, ya que nuestra responsabilidad culmina con la mercadería a bordo del buque (FOB), si bien ello implica acondicionar la mercadería para su ulterior despacho.

-Detención Administrativa: Autoriza a la FDA a retener administrativamente alimentos si la agencia tiene pruebas o información creíble de que dichos alimentos representan una amenaza de consecuencias negativas graves para la salud o de muerte para personas o animales.



V. Análisis financiero

Para iniciar el proyecto se utilizará capital propio para compra de plantines (\$ 960.000).

También se tomará un préstamo en la Cooperativa Agrícola- Ganadera de Puan por un valor de \$800.000, a una tasa de 5% anual y un plazo de 10 años.

Es un crédito especial para productores agropecuarios que brinda la Cooperativa a sus socios y personal, en el cual se da el beneficio de un año de gracia; el capital comienza a pagarse a partir del segundo año.

Será utilizado para pagar las inversiones en herramientas (tractor y desmalezadora, fumigadora, crackeadora, clasificadora, embolsadora y equipo de riego) y la reposición de plantines al tercer año. Para mayor detalle de dicho préstamo ver anexos.

Se incorporará con capital propio un equipo de enfriamiento para el depósito de las nueces en el campo previo al empaquetado y transporte hacia el puerto para la posterior exportación.

Como puede observarse en la pestaña “flujo de fondos”, la comercialización comienza recién en nuestro 6to año (5to periodo), dado que los nogales comienzan a producir a partir de dicho periodo (unos 8kg por planta anuales). Pasado el año 10, la producción suele ser de unos 14 kg por plantas, incrementándose a unos 26 kg por planta a partir del décimo sexto año. Debe tenerse en cuenta que si bien la producción aumenta, nuestra comercialización en kg se reduce a la mitad, por el mismo proceso de pelado. Se considera que la cáscara representa un 50% del volumen de la nuez.

Nuestro actual proyecto se desarrolla a 15 años. Como puede visualizarse, nuestro flujo de fondos recién comienza a ser superavitario a partir de nuestro quinto periodo, cuando comenzamos a exportar las nueces con cáscara.

En nuestro décimo año (período 11) comenzamos a exportar nueces peladas, considerando que ya tendremos un volumen de producción considerable. Allí nuestros ingresos se elevan notablemente ya que el valor por kg de nuez pelada es alrededor de USD 11, mientras el valor de la nuez sin pelar es USD 4. Nótese que todos los valores han sido tomados al presente y no se incluyen proyecciones de inflación.



Vale la pena aclarar brevemente algunos de nuestros costos que pueden parecer extraños a quien no conoce del rubro.

Si bien se compran el 100% de los plantines en el primer año (período 0), en el tercer año (período 2) se considera la posibilidad de tener que reemplazar un 20% de ellos por ser este el año crítico para el desarrollo del nogal. Se observará así un costo aproximado de \$19.200 para esta reposición.

Se ha decidido colocar el sistema de riego el segundo año para bajar los costos en el año inicial. En caso de necesitarse riego (dado que dependiendo el año no siempre se necesita en la zona de Puan), se lo hará manualmente.

La fumigadora se compra en el cuarto año. Dado el mayor de volumen de follaje a partir de ese periodo, se incrementan las probabilidades de enfermedades en hojas. Es por ello que es recién el cuarto año se invierte en fumigadora, previamente la fumigación es manual.

El volumen de producción incremental también incide en nuestros costos en insumos. Gradualmente nuestros costos se incrementan en los períodos 7, 10, 12 y 14. Estos costos dependen del desarrollo de los nogales, lo cual no puede preverse. Arbitrariamente se han tomado estos periodos para el incremento.

La crackeadora, clasificadora y embolsadora se adquieren recién en el décimo año, por ser en este periodo que comenzamos a exportar las nueces peladas (periodo que coincide con un incremento en la producción, lo que justifica el pelado).

El sistema de frío (agregado en nuestro depósito), se adquirirá recién el quinto año, cuando comenzamos a cosechar para exportar.

Las amortizaciones de nuestras maquinarias son todas a 10 años, a excepción del equipo de riego que se considera a 25 años.

Como podrá observarse en el análisis financiero adjunto en anexos, recién al quinto año obtenemos ingresos por ventas, por comenzar en dicho periodo la exportación. Siendo por ello los primeros 5 años deficitarios.

Sin embargo, la rentabilidad del proyecto hace que tan solo en los dos primeros años de ventas recuperemos lo invertido en el período inicial.

En el año décimo nuestros ingresos por ventas se duplican gracias al valor agregado que nos brinda el pelado de las nueces.

VI. Propuesta organizativa



Como ya se ha mencionado, la cosecha se llevará a cabo utilizando shakers que producirán la caída del fruto de la planta. Con lonas debajo se los recolectará.

En nuestro galpón se llevara a cabo el secado manual de las nueces, que posteriormente serán clasificadas.

Los primeros 5 años exportaremos nueces sin pelar, por lo que posteriormente se procederá con el control de la cáscara y empaquetamiento (en bolsas de 25kg) de aquellas que pasen nuestra prueba de calidad.

En los siguientes 5 años las nueces se exportarán peladas, por lo que una vez cosechadas y secadas, pasaran bajo el proceso de cracking.



Una vez peladas se empaquetarán en bolsas de 20kg.

En ambos casos las nueces serán enviadas en camiones propios de la Cooperativa Agrícola Ganadera hasta el puerto de Buenos Aires (580km desde nuestras instalaciones).

Una vez allí, ingresarán a la planta de procesamiento para exportación, donde pasarán por los correspondientes procesos fitosanitarios.

Una vez finalizado, se consolidará la carga con la de demás 2 productores y se procederá con el embarque (Cappecan, 2012).



VII. Calculo de la rentabilidad de la inversión

El proyecto se considera viable, dado que presenta un VAN de \$1.979.780 y una TIR de un 36%, valores altos para un proyecto agropecuario.

Comparada con la tasa de descuento del 22% (la cual representa un promedio de las tasas de plazos fijos ofrecidas por los bancos), vemos que el proyecto representa un retorno mayor.

Tiene las ventajas de necesitarse baja inversión y ser un negocio prácticamente sin vida útil; los nogales producen comercialmente hasta los 120 años. Teniendo los cuidados necesarios, tendremos la producción asegurada. En caso no se pueda seguir exportando a los EE UU, se buscaran nuevos mercados. Siendo los asiáticos los que presentan gran potencial (de consumo y de precio) dentro de la tendencia a un incremento del consumo de pecanes a nivel mundial.



Conclusiones

Como alternativa para el inversor, el desarrollo de cultivos de nueces pecán se muestra sumamente atractivo dentro del área de los agronegocios.

Las características del árbol que brinda el fruto por su robustez y bajo riesgo tanto sanitario como operacional lo hacen previsible y permiten el manejo eficiente en plantaciones sobre grandes superficies, a lo que se suma una vida útil centenaria. Ambas cualidades son claves para que este emprendimiento se convierta en un proyecto de inversión sin techo visible.

Resulta especialmente atrayente la inversión a través de la figura de fideicomisos, tal cual es desarrollada actualmente por Alto Pecán, en la zona del Delta de Paraná.

Este grupo inversor posee actualmente 1000 has parceladas, donde cada productor es dueño de su propia parcela. En los años iniciales se abona al fideicomiso cuotas fijas para iniciar la inversión.

Una vez producidas las ventas, los ingresos de estas son enviados al fideicomitido o beneficiario.

Esta gestión de la inversión permite a cualquier inversor ingresar en el rubro, tenga experiencia en el área o no, además de los beneficios que brinda la figura del fideicomiso.

Si bien la renta del proyecto requiere aguardar el tiempo de maduración de la plantación, el proyecto genera satisfacciones desde distintos puntos de vista: tiene el beneficio de proveer una renta anual, a través de la producción ecológicamente sustentable de un alimento sano y centenario, sin expensas anuales, y con la posibilidad de diversificar las inversiones.

La chacra en Puan, provincia de Buenos Aires, está pensada para promover el turismo, agregando bungalows para alojamiento, además de plantaciones frutales y pequeño desarrollo de ganadería.

Sin duda alguna la inversión en producción y exportación de nueces pecán tiene grandes perspectivas no solo por su rentabilidad sino por la tendencia al incremento de su consumo a nivel mundial. Razones más que atrayentes para canalizar inversiones a este cultivo.



Bibliografía

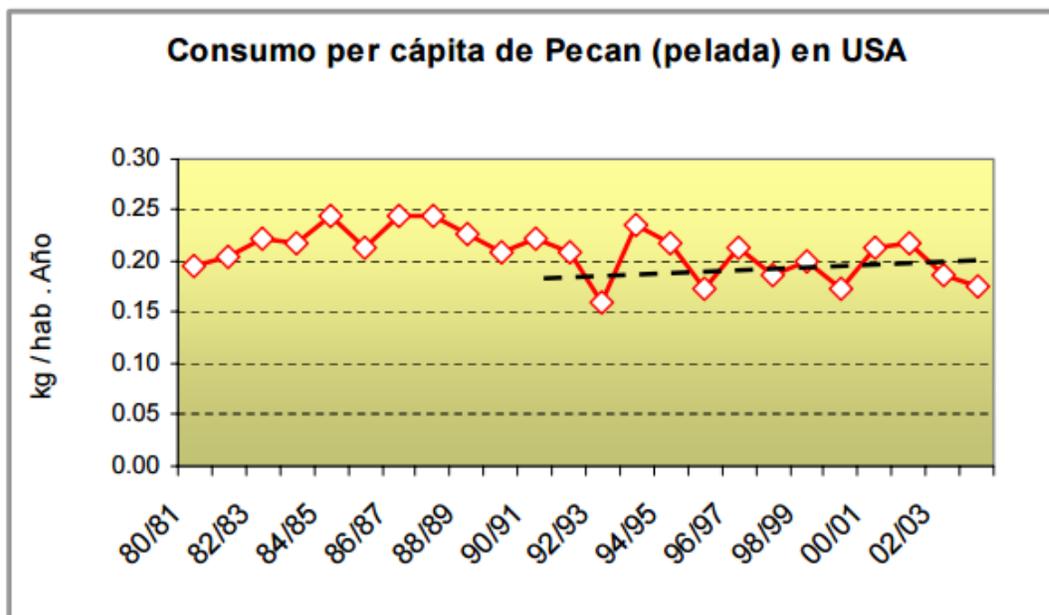
- Berman, Josué I. *Gestión del Comercio Exterior*. Edicon: Buenos Aires, 2014.
- Cappecan. *Manual del Exportador de Nuez Pecán*. Buenos Aires, 2012. Disponible en www.cappecan.com.ar/index.php?s=file_download&id=114
- Cappecan, *El cultivo de nuez pecán*. Entre Rios, 2016. Disponible en <http://www.cappecan.com.ar/index.php?id=8>
- Embajada Argentina, sección Económica y Comercial. *Informe de Mercado de Nuez Pecán en los Estados Unidos*. Washington DC, 2013. Disponible en <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/docus/Informe%20de%20mercado%20de%20Nuez%20Pecan%20%202013.pdf>
- Embajada de España en Washington, oficina Económica y Comercial. *Guía del Estado de Carolina del Norte*. Washington DC, 2012. Disponible en <http://www.ibiae.com/sites/default/files/informes-paises/EEUU%20Gu%C3%ADa%20de%20estado%20de%20Carolina%20del%20Norte.pdf>
- FARO (2005). *Pecán: Mercado & oportunidad. Estudio de Mercado y Análisis de Rentabilidad*. II Jornada Nacional sobre el Cultivo de PECAN-Proyecto Propecán. INTA, Buenos Aires. Disponible en https://eesa1hurlingham.wikispaces.com/file/view/Presentacion_Mercado_Pecan_FARO.pdf
- Fundación Exportar. *Análisis de tendencia del mercado de la nuez pecán*. Buenos Aires, 2013. Disponible en <http://aq000313.ferozo.com/wp-content/uploads/2013/05/An%C3%A1lisis-de-tendencia-Nuez-Pecan-2013-1.pdf>



- Iannamico, Luis (2015). *Frutos secos: el mercado internacional y la situación argentina*. Rio Negro. Disponible en http://www.rionegro.com.ar/pulso/frutos-secos-el-mercado-internacional-y-la-s-AURN_7216720
- Infonegocios, 2014. *Nueces pecán, tan (o más) rentables que la soja (el proyecto más grande en manos cordobesas)*. Disponible en <http://infonegocios.info/plus/nueces-pecan-tan-o-mas-rentables-que-la-soja-el-proyecto-mas-grande-en-manos-cordobesas>
- INTA Informa (2015). *Nuez pecán, un mercado con potencial de USD 30M*. Disponible en <http://intainforma.inta.gov.ar/?p=26417>
- International Nut & Dried Fruit, 2015. *Global Statistical review 2014-2015*. Disponible en https://www.nutfruit.org/wp-content/uploads/2015/11/global-statistical-review-2014-2015_101779.pdf
- Ministerio de Agroindustria. *Estudio de Mercado Nuez Pecán*. Buenos Aires, 2012. Disponible en <http://www.proargex.gob.ar/index.php/info-de-mercado/26-estudios-y-perfiles-de-mercado/521-estudio-mercado-nuez-pecan>
- Tropical Foods, 2015. *National nut day*. Newsblog. Disponible en <http://www.tropicalfoods.com/newsblog/>

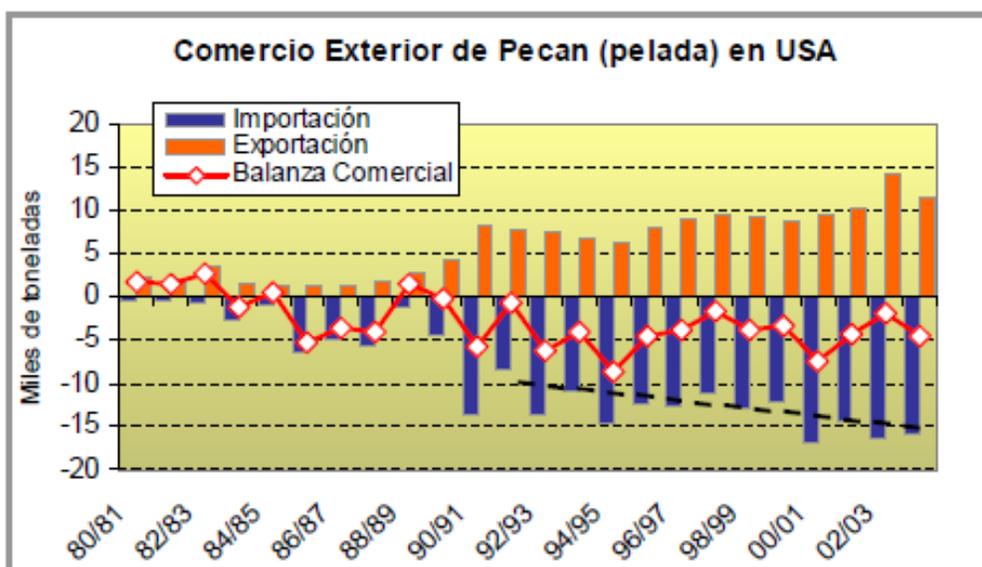
Anexos

2. Consumo per cápita nuez pelada en USA (80-2003)



Fuente: USDA

4. Gráfico comparativo importaciones/exportaciones nueces pecán peladas USA (80-2003)



Fuente: USDA



5. Desvío estándar de los precios internacionales de los principales commodities

Precios Principales Commodities			
<i>Desvío Estándar %</i>			
21%	Banana	41%	Soja
24%	Tabaco	41%	Maiz
25%	Pecan	44%	Cobre
29%	Aluminio	46%	Plomo
34%	WTI	49%	Te
38%	Algodón	51%	Arroz
40%	Carne	52%	Oro
40%	Zinc	54%	Girasol
40%	Trigo	57%	Hojalata

Fuente: FMI



Análisis financiero e impositivo

<u>Datos para confección del FLUJO DE FONDOS del Proyecto</u>		
Valor kg. Producto con Cascara	4	u\$s
Valor producto pelado fraccionado	11	u\$s
Valor U\$S	15	
Hectareas Productivas	40	
Plantas/Ha	160	
Valor plantin	150	\$
Labores culturales año Ha	5.255	
Producción años 6 a 10 por planta (kg)	8	
Producción años 11 a 15	14	
Producción años 16 a 30	26	
Gastos cosecha	8,00%	
Gastos pelado y envasado	8,00%	
Impuesto a las Ganancias	35,00%	
Impuesto s/ los Ingresos Brutos	1,00%	
Sueldo básico rural con aportes	15.400	
<i>Préstamo bancario - TEA</i>	6,00%	U\$S
<i>Plazo 10 años</i>		
<i>Un año de gracia</i>		
Los costos y gastos y precios de venta se trabajan a valores del presente.		



Estado de resultados y Flujo de Fondos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
Ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.072,00	\$ 3.072,00	\$ 3.072,00	\$ 3.072,00	\$ 4.224,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 13.728,00
Costos Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -675,84	\$ -1.182,72	\$ -1.182,72	\$ -1.182,72	\$ -1.182,72	\$ -1.182,72	\$ -2.196,48
Gastos de Cosecha	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -337,92	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -1.098,24
Gastos de Pelado y Envasado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -337,92	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -1.098,24
Margen Bruto	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.317,76	\$ 2.826,24	\$ 2.826,24	\$ 2.826,24	\$ 3.548,16	\$ 6.209,28	\$ 6.209,28	\$ 6.209,28	\$ 6.209,28	\$ 6.209,28	\$ 11.531,52
Gastos de Comercialización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -61,44	\$ -61,44	\$ -61,44	\$ -61,44	\$ -84,48	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -274,56
Gastos de Administración	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -30,72	\$ -30,72	\$ -30,72	\$ -30,72	\$ -42,24	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -137,28
Contribucion Marginal	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ 3.225,60	\$ 2.734,08	\$ 2.734,08	\$ 2.734,08	\$ 3.421,44	\$ 5.987,52	\$ 5.987,52	\$ 5.987,52	\$ 5.987,52	\$ 5.987,52	\$ 11.119,68
Costos Fijos	\$ -210,20	\$ -220,20	\$ -240,20	\$ -240,20	\$ -240,20	\$ -244,20	\$ -244,20	\$ -246,20	\$ -246,20	\$ -246,20	\$ -262,20	\$ -252,20	\$ -255,20	\$ -255,20	\$ -261,20	\$ -257,20
Insumos	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -15,00	\$ -15,00	\$ -18,00	\$ -18,00	\$ -24,00	\$ -24,00
Impuestos																
Sueldos	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20
Amortizaciones	\$ -	\$ -10,00	\$ -30,00	\$ -30,00	\$ -30,00	\$ -34,00	\$ -34,00	\$ -34,00	\$ -34,00	\$ -34,00	\$ -47,00	\$ -37,00	\$ -37,00	\$ -37,00	\$ -37,00	\$ -33,00
Previsiones																
EBIT	\$ -222,20	\$ -232,20	\$ -252,20	\$ -252,20	\$ -252,20	\$ 2.981,40	\$ 2.489,88	\$ 2.487,88	\$ 2.487,88	\$ 3.175,24	\$ 5.725,32	\$ 5.735,32	\$ 5.732,32	\$ 5.732,32	\$ 5.726,32	\$ 10.862,48
Gastos Financieros	\$ -47,74	\$ -47,74	\$ -42,96	\$ -38,19	\$ -33,42	\$ -28,64	\$ -23,87	\$ -19,09	\$ -14,32	\$ -9,55	\$ -4,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EBT	\$ -269,94	\$ -279,94	\$ -295,16	\$ -290,39	\$ -285,62	\$ 2.952,76	\$ 2.466,01	\$ 2.468,79	\$ 2.473,56	\$ 3.165,69	\$ 5.720,55	\$ 5.735,32	\$ 5.732,32	\$ 5.732,32	\$ 5.726,32	\$ 10.862,48
IG & IIBB	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -551,42	\$ -887,76	\$ -888,76	\$ -890,48	\$ -1.139,65	\$ -2.059,40	\$ -2.064,72	\$ -2.063,64	\$ -2.063,64	\$ -2.061,48	\$ -3.910,49
Quebrantos Acumulados	\$ 97,18	\$ 100,78	\$ 106,26	\$ 104,54	\$ 102,82	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Beneficio Neto	\$ -269,94	\$ -279,94	\$ -295,16	\$ -290,39	\$ -285,62	\$ 2.401,34	\$ 1.578,25	\$ 1.580,03	\$ 1.583,08	\$ 2.026,04	\$ 3.661,15	\$ 3.670,60	\$ 3.668,68	\$ 3.668,68	\$ 3.664,84	\$ 6.951,99
Pto. De Equilibrio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,09	0,09	0,09	0,07	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,02

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15
Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.072,00	\$ 3.072,00	\$ 3.072,00	\$ 3.072,00	\$ 4.224,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 7.392,00	\$ 13.728,00
Gastos de Cosecha	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -245,76	\$ -337,92	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -1.098,24
Gastos de Pelado y Envasado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -337,92	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -591,36	\$ -1.098,24
Gastos de Administración	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -30,72	\$ -30,72	\$ -30,72	\$ -30,72	\$ -42,24	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -73,92	\$ -137,28
Gastos Comercialización	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -61,44	\$ -61,44	\$ -61,44	\$ -61,44	\$ -84,48	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -147,84	\$ -274,56
Insumos	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -10,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -12,00	\$ -15,00	\$ -15,00	\$ -18,00	\$ -18,00	\$ -24,00	\$ -24,00
Sueldos	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20	\$ -200,20
Prestamos	\$ 800,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -80,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses Financieros	\$ -47,74	\$ -47,74	\$ -42,96	\$ -38,19	\$ -33,42	\$ -28,64	\$ -23,87	\$ -19,09	\$ -14,32	\$ -9,55	\$ -4,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos (IG & IIBB)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -551,42	\$ -887,76	\$ -888,76	\$ -890,48	\$ -1.139,65	\$ -2.059,40	\$ -2.064,72	\$ -2.063,64	\$ -2.063,64	\$ -2.061,48	\$ -3.910,49
Inversion																
Plantines	\$ -960,00															
Reposicion Plantas			\$ -19,20													
Tractor y desmalezadora	\$ -100,00															
Fumigadora				\$ -40,00												
Crackeadora										\$ -80,00						
Clasificadora										\$ -30,00						
Embolsadora										\$ -20,00						
Equipo Riego		\$ -500,00														
Refrigeradora Deposito						\$ -80,00										
FLUJO DE FONDOS	\$ -529,94	\$ -849,94	\$ -364,36	\$ -340,39	\$ -375,62	\$ 1.783,82	\$ 1.532,25	\$ 1.534,03	\$ 1.537,08	\$ 1.850,04	\$ 3.628,15	\$ 3.707,60	\$ 3.705,68	\$ 3.705,68	\$ 3.701,84	\$ 6.984,99

VAN \$ 1.979,78 (Tasa de Descuento: 22%) **VAN > 0 - SE REALIZA EL PROYECTO**
TIR 36% **TIR > Tasa Desc. - SE REALIZA EL PROYECTO**

(*) Los valores estan expresados en Miles de pesos



CALCULO FOB		
	Nuez sin Pelar	Nuez Pelada-Envasada
	Año 6	Año 11
	NCM: 0802.90.00211H	NCM: 0802.90.00212K
COSTO TOTAL (CT)	51.200 Kg	44.800 Kg
Costo en Deposito	\$ 548.120,00	\$ 1.619.680,00
Packaging y Etiquetado General	\$ 61.440,00	\$ 100.800,00
Transporte y Seguro hasta Pto BA	\$ 35.000,00	\$ 30.625,00
Gastos de Carga y Descarga	\$ 7.500,00	\$ 6.562,00
Trámites Ley Bio-Terrorismo	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Verificaciones y Controles	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
Intervenciones	\$ 600,00	\$ 600,00
Gastos Bancarios	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Honorarios Prof. COMEX	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
COSTO TOTAL (CT)	\$ 711.660,00	\$ 1.817.267,00
REINTEGROS (R)		
Reintegros	2,70%	2,70%
UTILIDAD (U)		
Utilidad	20,00%	20,00%
GASTOS DE EXPORTACIÓN (GE)		
Honorarios Despachante Aduana	1,00%	1,00%
Comisión Bancaria	1,00%	1,00%
GASTOS DE EXPORTACIÓN (GE)	2,00%	2,00%
DERECHO EFECTIVO DE EXPORTACIÓN		
Derecho de Exportación (Dn)	5,00%	5,00%
Derecho de Exportación Efectivo (De)	4,76%	4,76%
FOB = CT / (1 + R% - De% - GE% - U%):	\$ 937.158,09	\$ 2.393.090,05
	\$ 18,30	\$ 53,42
	\$ 1,22	\$ 3,56



COMPROBACIÓN INGRESOS = EGRESOS + UTILIDAD		
	Nuez sin Pelar	Nuez Pelada-Envasada
	Año 6	Año 11
	NCM: 0802.90.00211H	NCM: 0802.90.00212K
Precio FOB	\$ 937.158,09	\$ 2.393.090,05
Reintegros - 2,7%	\$ 24.098,35	\$ 61.536,60
Total de Ingresos	\$ 961.256,44	\$ 2.454.626,65
Costo en Deposito	\$ 548.120,00	\$ 1.619.680,00
Packaging y Etiquetado General	\$ 61.440,00	\$ 100.800,00
Transporte y Seguro hasta Pto BA	\$ 35.000,00	\$ 30.625,00
Gastos de Carga y Descarga	\$ 7.500,00	\$ 6.562,00
Trámites Ley Bio-Terrorismo	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Verificaciones y Controles	\$ 4.500,00	\$ 4.500,00
Intervenciones	\$ 600,00	\$ 600,00
Gastos Bancarios	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Honorarios Prof. COMEX	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00
Honorarios Despachante Aduana - 1%	\$ 9.371,58	\$ 23.930,90
Comisión Bancaria - 1%	\$ 9.371,58	\$ 23.930,90
Derechos de Expotación - 5%	\$ 44.626,58	\$ 113.956,67
Total de Egresos	\$ 775.029,74	\$ 1.979.085,47

Cálculo de Ganacias		
Utilidad Bruta (Ing - Egr)	\$ 186.226,70	\$ 475.541,18
Imp. Ganancias	\$ 65.179,34	\$ 166.439,41
Total Gastos + Imp. Ganancias	\$ 840.209,08	\$ 2.145.524,88
Utilidad Neta	\$ 121.047,35	\$ 309.101,77
Egresos + Utilidad	\$ 961.256,44	\$ 2.454.626,65



	Nuez sin Pelar	Nuez Pelada-Envasada
Base del Calculo para el Derecho de Exportación		
Precio FOB "Valor Imponible"	\$ 937.158,09	\$ 2.393.090,05
Coef. Aduana (100/100+De)	0,9524	0,9524
Valor en Aduana	\$ 892.531,51	\$ 2.279.133,38
DERECHO DE EXPORTACION	\$ 44.626,58	\$ 113.956,67
Base del Calculo para el Reintegro a Percibir		
Valor FOB	\$ 937.158,09	\$ 2.393.090,05
(No hay otros conceptos que disminuyan la base)		
Valor Aduana	\$ 937.158,09	\$ 2.393.090,05
(Como la base es mayor a la calculada para el Derecho, se utiliza la base mas chica - Art. 829)		
Valor en Aduana Rev.	\$ 892.531,51	\$ 2.279.133,38
REINTEGRO	\$ 24.098,35	\$ 61.536,60

	Nuez sin Pelar	Nuez Pelada-Envasada
COTIZACION AL IMPORTADOR		
Tipo de Transporte - Maritimo	Cont. 40' Compartido	Cont. 40' Compartido
Valor FOB - A precio de Venta Internacional	\$ 3.072.000,00	\$ 7.392.000,00
Flete Maritimo	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Seguro - 0,7%	\$ 21.504,00	\$ 51.744,00
Valor CIF - MOREHEAD	\$ 3.099.504,00	\$ 7.449.744,00



BALANCE PROYECTADO																
Período	Per. 0	Per. 1	Per. 2	Per. 3	Per. 4	Per. 5	Per. 6	Per. 7	Per. 8	Per. 9	Per. 10	Per. 11	Per. 12	Per. 13	Per. 14	Per. 15
ACTIVO																
<i>Activo Corriente</i>																
Caja y Bancos	517.937	837.937	352.363	328.390	363.616	477.765	2.937.732	5.144.092	7.596.447	9.817.031	13.862.294	17.982.330	22.107.266	26.232.202	30.355.738	38.137.482
Cuentas a cobrar																
<i>Bienes de cambio</i>																
Productos terminados																
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	517.937	837.937	352.363	328.390	363.616	477.765	2.937.732	5.144.092	7.596.447	9.817.031	13.862.294	17.982.330	22.107.266	26.232.202	30.355.738	38.137.482
<i>Activo No Corriente</i>																
Bienes de uso	1.060.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.060.000	1.560.000	1.560.000	1.560.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000
TOTAL ACTIVO	1.577.937	2.397.937	1.912.363	1.888.390	1.963.616	2.077.765	4.537.732	6.744.092	9.196.447	11.417.031	15.462.294	19.582.330	23.707.266	27.832.202	31.955.738	39.737.482

Período	Per. 0	Per. 1	Per. 2	Per. 3	Per. 4	Per. 5	Per. 6	Per. 7	Per. 8	Per. 9	Per. 10	Per. 11	Per. 12	Per. 13	Per. 14	Per. 15
PASIVO																
<i>Pasivo Corriente</i>																
Impuestos	0	0	0	0	0	830.680	842.200	1.241.580	1.140.204	1.038.828	1.864.044	1.864.044	1.866.144	1.866.144	1.865.544	3.525.576
Préstamos	47.737	127.737														
TOTAL PASIVO CORRIENTE	47.737	127.737	0	0	0	830.680	842.200	1.241.580	1.140.204	1.038.828	1.864.044	1.864.044	1.866.144	1.866.144	1.865.544	3.525.576
<i>Pasivo No Corriente</i>																
Préstamos	0	0	122.963	118.190	113.416	108.642	103.868	99.095	94.321	89.547	84.774	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0	0	122.963	118.190	113.416	108.642	103.868	99.095	94.321	89.547	84.774	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	47.737	127.737	122.963	118.190	113.416	939.322	946.068	1.340.675	1.234.525	1.128.375	1.948.818	1.864.044	1.866.144	1.866.144	1.865.544	3.525.576
PATRIMONIO NETO																
Capital	1.740.400,00	2.480.399,99	1.999.600,00	1.980.400,86	2.060.399,75	2.060.400,00	2.260.400,00	2.260.400,00	2.960.400,00	3.451.242,74	3.451.242,74	3.451.242,74	3.451.242,74	3.451.242,74	3.451.242,74	3.451.242,74
Resultados no asignados	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	339.242,81	666.983,31	670.377,31	1.739.326,21	2.954.205,21	6.029.285,21	10.093.455,21	14.064.451,21	18.036.647,21	22.001.643,21
Resultados del ejercicio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	339.242,81	327.740,50	3.394,00	1.068.948,90	1.214.879,00	3.075.080,00	4.064.170,00	3.970.996,00	3.972.196,00	3.964.996,00	5.964.772,00
TOTAL PATRIMONIO NETO	1.740.400	2.480.400	1.999.600	1.980.401	2.060.400	2.399.643	2.927.383	2.930.777	4.699.726	6.405.448	9.480.528	13.544.698	17.515.694	21.487.890	25.452.886	31.417.658
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO NETO	1.788.137	2.608.137	2.122.563	2.098.590	2.173.816	3.338.965	3.873.452	4.271.452	5.934.251	7.533.823	11.429.346	15.408.742	19.381.838	23.354.034	27.318.430	34.943.234
Activo	1.788.137	2.608.137	2.122.563	2.098.590	2.173.816	3.066.525	3.589.492	3.850.672	5.541.119	7.470.163	11.364.786	15.344.182	19.316.378	23.288.574	27.251.170	34.875.974

