



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesinas de Belgrano

Facultad de Ciencias Económicas
Carrera Contador Público

Factibilidad económica y rentabilidad de una
empresa productora y comercializadora de
yacón en Henderson, provincia de Buenos Aires

N° 1079

Lorena Agustina Currás

Tutora: Dalila Efron

Departamento de Investigaciones
Fecha defensa de tesina: 5 de octubre de 2016

Universidad de Belgrano
Zabala 1837 (C1426DQ6)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina
Tel.: 011-4788-5400 int. 2533
e-mail: invest@ub.edu.ar
url: <http://www.ub.edu.ar/investigaciones>

Índice

Resumen	5
1.- Área de trabajo	5
1.1.- Objetivos	5
Objetivos Generales:	5
Objetivos específicos:	5
1.2.- Introducción	5
1.3.- Planteo del problema	7
1.4.- Delimitación del campo espacial y temporal	7
1.5.- Metodología de la investigación	7
1.5.1.- Muestra	7
1.5.2.- Unidad de observación	7
1.5.3.- Tipo de investigación	7
1.5.4.- Método para la recolección de datos	7
1.5.5.- Plan de tabulación y análisis de datos	8
Capítulo 1. Conceptos preliminares	9
1.- Marco teórico	9
1.1. Conceptos preliminares.....	9
Capítulo 2. Costos de conformación de la empresa e impuestos incluidos en la actividad	11
1.- Aspectos generales	11
1.1.- Tributos provinciales.....	11
1.2.- Tributos municipales.....	11
1.3.- Carga impositiva.....	11
1.4.- Inscripción como empleador	12
1.5.- Aseguradora de Riesgos de Trabaj.....	12
1.6.- Legislación Ambiental: general y municipal.....	12
1.7.- Estudio de impacto ambiental	13
1.8.- Mantenimiento y seguridad industrial.....	13
1.9.- Marco legal general.....	13
1.10.- Aportes y contribuciones.....	14
1.10.1.- Tabla de Aportes y Contribuciones	14
Capítulo 3. Análisis del escenario y del mercado consumidor	15
1.- Sobre la localidad de Henderson	15
1.1.- La finca	15
1.2.- Análisis del mercado consumidor.....	15
Capítulo 4. Análisis organizacional.....	17
1.- Aspectos generales	17
1.1.- Otros requerimientos.....	17
1.2.- Estudio organizacional	18
1.2.1.- Misión y Visión	18
1.3.- Salarios permanentes	18
1.4.- Fundamentos contractuales	18
1.4.1.- Convenio Colectivo de trabajo / Ley N° 26.727 / Resumen	18
1.5.- Enfermedades inculpables.....	18
1.6.- Accidentes y enfermedades de trabajo	18
1.7.- Ropa de trabajo.....	19
1.8.- Responsabilidades de los RR.HH.....	19
1.8.1.- Socios	19
1.8.1.1.- Gerente general	19
1.8.1.2.- Departamento de producción.....	19
1.9.- Constitución de SRL.....	19
1.10.- Rubrica de libros	19
1.11.- Habilitación de la planta de acopio.....	20

Capítulo 5. Análisis económico y financiero	21
1.- Aspectos contables de la producción	21
1.2.- Estudio económico/financiero	22
1.2.1.- Evaluación Financiera	23
1.3.- Resumen del estudio.....	23
Conclusiones	26
Bibliografía	27
Bibliografía específica	27
Bibliografía complementaria	27
Anexos	28

Resumen

Este trabajo analiza la factibilidad económica de creación de una empresa de producción y comercialización de yacón en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires, así como su proyección de rentabilidad, el tipo de inversiones requeridas, los costos actuales y el crecimiento del mercado consumidor a nivel nacional e internacional.

Como podrá verse en el desarrollo de este proyecto, se demostrará que la perspectiva es muy favorable en términos contables, económicos y financieros, ya que el mercado consumidor, aunque todavía no es suficientemente fuerte, puede crecer en los próximos años por el impulso de los recientes descubrimientos de las propiedades del yacón para el tratamiento de la diabetes y como fundamento para una buena nutrición general del cuerpo humano.

Plan de trabajo

1.- Área de trabajo

Análisis de factibilidad e índices de rentabilidad comercial.

1.1.- Objetivos

Objetivos Generales:

Determinar la factibilidad económica y la rentabilidad comercial a 5 años para la creación de una empresa productora y comercializadora de yacón en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires.

Objetivos específicos:

Definir los parámetros económicos y financieros para la creación de una empresa agrícola en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires.

Explicar las características de la inversión.

Delimitar los principales puntos a considerar para la producción del yacón en Henderson.

Realizar una propuesta para la obtención de rentabilidad en la empresa.

1.2.- Introducción

El rápido crecimiento de la aceptación de los beneficios del yacón para el tratamiento de la diabetes ha generado un sostenido interés comercial por esta planta, razones para analizar la factibilidad económica de su producción en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires. En cuanto a dicho estudio, según el libro "Estudio de Factibilidad Económico Financiera en Proyecto de Inversión", Melián Rodríguez, Manuel Ernesto (2012), antes de iniciarse una actividad empresarial, debe demostrarse que el proyecto es factible económicamente, lo que significa que la inversión que se está realizando es justificada por la ganancia que se generará, para lo cual se trabaja con un esquema que contemple los costos y las ventas, además de estimarse las ventas (unidades y en dinero) para un periodo de al menos 1 año, justificando cómo se han calculado (a través de investigaciones de mercado, estadísticas anteriores, etc.)

Fue en ese contexto que se realizó el presente análisis investigativo, partiendo de un marco que se fundamenta en las ciencias contables, en razón de que forma parte del trabajo del Contador elaborar una estructura capaz de reflejar la información financiera que genere la futura gestión, así como examinar y evaluar los cuadros de posibles resultados y asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tanto como en aspectos fiscales.

Como podrá verse en la tesina, el yacón presenta un alto rango de adaptabilidad a las diferentes condiciones ambientales, no requiere muchos cuidados durante la siembra y responde a la fertilización orgánica de modo muy positivo, pese a lo cual es aún una planta desconocida por muchos consumidores, debido tal vez a la falta de mercadeo, de sistemas de comercialización y estudios de aspecto legal. Por tanto, si se quiere incentivar su cultivo y aprovechamiento sostenible es importante que se mejoren dichas condiciones y los agricultores se incentiven a compartir sus experiencias para desarrollar un manejo agro-tecnológico orientado a la comercialización¹.

Lo anterior debe ser visto en el marco de la actual promoción en nuestro país del consumo de alimentos naturales que mejoren la salud física y mental, así como reducen el riesgo de padecer enfermedades. En este contexto, la inulina y los FOS están siendo incluidos en numerosos productos alimentarios humanos y animales, por sus diversos efectos positivos (Roberfroid, et al., 1993). Rojas (2003) menciona que se ha iniciado en Perú un Proyecto de Comercialización de Jarabe de Yacón como edulcorante para la industria del yogurt en Estados Unidos y en la Unión Europea.

Una vez realizados las investigaciones previas, se observó como un problema el escaso conocimiento que se tiene en Henderson de las propiedades de la planta propuesta, ampliamente conocida en Perú, Bolivia y Brasil y de alto consumo en Estados Unidos y Japón. Esto generó un obstáculo a la hora de buscar financiamiento para la idea, por lo que a futuro se deberá trabajar en la promoción de este producto, ya que al mismo tiempo puede ser una oportunidad por la falta de competencia en la actualidad. Como profesional de las Ciencias Contables, se propuso que se comenzara por analizar qué factores harían viable el desarrollo de una empresa productora y comercializadora de yacón en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires, teniendo en cuenta la actual distribución del mercado general para este producto, el crecimiento observado en los últimos 5 años a nivel de los mercados nacionales e internacionales y las actuales condiciones de crédito e inversión de nuestro país.

La investigación contribuirá a la identificación de los factores que vuelven factible y rentable a un negocio al que actualmente pocos tienen interés en ingresar, debido al desconocimiento del posible público consumidor; esto será un punto de referencia para el análisis de la factibilidad económica del yacón en la Argentina en general y en la provincia de Buenos Aires en particular, recurso que podrá ser implementado en las empresas que a futuro se dediquen a algún aspecto a su producción. Otro de los aportes del trabajo consistirá en una actualización de los datos sobre el consumo actual de yacón en Henderson, al menos en el marco específico de la investigación.

La principal fortaleza es contar con los elementos teóricos que ofrecen las Ciencias Económicas para el análisis de una situación como la descripta, desde que contiene a todos los conocimientos necesarios a la comprensión de una empresa. A esto se suma la gran cantidad y variedad de información que existe sobre la producción y la comercialización del yacón en Sudamérica, además del apoyo de dos profesionales médicos de la ciudad de Henderson, quienes acordaron compartir sus experiencias y se comprometieron a pasar a sus pacientes el formulario de una encuesta. Esta investigación es una gran oportunidad para observar en la práctica el comportamiento de las teorías aprendidas, sobre todo en el objetivo de conocer los factores de viabilidad de la actividad agrícola de la provincia de Buenos Aires, implicando un aporte de nuevos datos y conocimientos en esta área de mercado. No existen, a nivel local, suficientes datos para realizar una investigación profunda, lo que obliga a establecer parámetros desde una pequeña muestra del espectro general, lo que de alguna manera tendrá incidencia en las conclusiones a las que se arribe. Por otro lado, aunque los datos correspondientes al consumo actual sean un factor importante, tampoco existen datos al respecto a nivel local, implicando que habrá más de una situación que permanecerá oculta.

Desde el punto de vista metodológico, se realizará una encuesta para conocer la potencial del mercado consumidor de Henderson, agregando un análisis de sus costos de lanzamiento y cubriendo su primer año de producción y comercialización. El trabajo se dividirá en Capítulos en los que se desarrollarán los siguientes temas:

- Capítulo I: se determinarán los conceptos preliminares para abarcar los temas que son objetos del estudio.
- Capítulo II: se identificarán los impuestos considerados para este tipo de empresas y actividades productivas y comerciales, así como los gastos de conformación de la empresa.
- Capítulo III: se describirá el mercado consumidor del producto referido.
- Capítulo IV: se analizarán los aspectos organizacionales
- Capítulo V: análisis económicos y financieros.

¹ Rojas, P. 2003. Ideas de Negocio. Jarabe de Yacón: Un Edulcorante Natural Bajo en Calorías. Revista Perú Económico. Vol. XXVI. N° 8. Lima.

- Capítulo VI: Conclusiones
- Anexos
- Bibliografía consultada

En síntesis, la bibliografía a la que se recurre debe ayudar a determinar si esta empresa es factible desde el punto de vista económico y si es capaz de generar una rentabilidad que justifique la inversión y que sea sostenible en el tiempo.

1.3.- Planteo del problema

¿Qué factores hacen factible y rentable a una empresa productora y comercializadora de yacón en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires?

1.4.- Delimitación del campo espacial y temporal

Este trabajo estará delimitado por el análisis de los factores de factibilidad económica del yacón en la localidad de Henderson, prov. de Buenos Aires, observados y analizados durante el 2º semestre del año 2015.

1.5.- Metodología de la investigación

1.5.1.- Muestra

Este trabajo es un estudio de caso, pues se trabajará específicamente en relación a la empresa que se pretende crear como una ampliación del giro de la finca Gortari Agropecuaria S.A. Agrícola y Ganadera, dedicada en la actualidad a la siembra de maíz y a la crianza de cerdos para engorde y venta, ocupando 350 hectáreas vecinas a la ciudad de Henderson.

1.5.2.- Unidad de observación

Rentabilidad de la producción de una tonelada de yacón en la finca mencionada, según los parámetros actuales de costos y márgenes de ventas.

1.5.3.- Tipo de investigación

El tipo de investigación es de carácter exploratorio, para la búsqueda de datos empíricos que servirán para una mejor comprensión de lo que se quiere conocer.

1.5.4.- Métodos para la recolección de datos

La investigación seguirá un método inductivo, el cual estará impulsado por la necesidad de conseguir información en torno a esta problemática, mediante la búsqueda, la selección y la compilación de bibliografía apropiada a los objetivos. En este contexto, debe aclararse que los datos económicos se obtuvieron siguiendo las recomendaciones del "Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos", de Rafael Luna, utilizando al efecto datos del mercado local en todo lo referente a costos de producción y precios de venta.

Luego y si bien la diabetes no es un tema específico de la investigación, debe hacerse para un correcto análisis del mercado consumidor: para ello se procederá a realizar las entrevistas informales a los profesionales que se especializan en atender casos de Diabetes, a los que les entregaré los formularios de encuesta para sus pacientes, a través de un formulario de 10 preguntas. Una vez que esta información sea obtenida y analizada, se efectuará una síntesis que concluya la presente investigación.

1.5.5.- Plan de tabulación y análisis de datos

Paso 1: Recolección de datos mediante la observación y entrevista.

Paso 2: Agrupamiento y tabulación de los datos en cuadros y gráficos (que permitan una mejor interpretación) teniendo en cuenta los indicadores, tanto sea de la variable independiente como de la variable dependiente. Los datos obtenidos mediante la observación son de tipo cualitativos, por lo tanto serán plasmados en forma textual, ya que se trata de un análisis simple y preliminar. Los datos de las entrevistas se agruparán según su correspondencia, para arribar a la obtención del conocimiento buscado, tras lo cual se hará un recuento de las respuestas, se las clasificará y se las ordenará en una tabla de tabulación según cada pregunta, expresándolas en gráficos que resuman la situación.

Paso 3: Análisis e interpretación de los cuadros de manera que se verifique o refute la hipótesis y una conclusión de la presente investigación.

Capítulo 1

Conceptos preliminares

1.- Marco teórico

1.1 Conceptos preliminares

Antes de ingresar al análisis del tema objeto de estudio, se considera necesario definir los conceptos básicos a utilizarse durante la investigación, a fin de delimitar el marco desde su perspectiva teórica. De tal manera, uno de los primeros textos a los que se recurrió fue al “Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos” de Rafael Luna, desde que es sabido que los recursos siempre son limitados y que ello hace necesario tomar buenas decisiones en base de evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias². Como apoyo a lo anterior, se recurrió al libro de Manuel Melián Rodríguez “Estudio de Factibilidad Económico-Financiera”, pues tener una idea clara al respecto es muy importante para el desarrollo de criterios y comportamientos, lo que incluye aspectos relacionados a los excedentes e inversiones, imprescindibles para desarrollar un proyecto sostenible. En síntesis, se trata de determinar si desde el punto de vista económico, la empresa es factible de llevar adelante.

En cuanto a la Rentabilidad, que es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros para obtener resultados, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori³. Otros textos observados para este trabajo fueron los de Bernstein, “Análisis de estados financieros. Teoría, aplicación e interpretación”, Cuervo, “Análisis y planificación financiera de la empresa” y diversos artículos publicados por Cuervo y Rivero en la Revista Española de Financiación y Contabilidad. Lo que se ha buscado con esta bibliografía es determinar si lo que la empresa puede rendir económicamente, es suficiente como para justificar las inversiones que demanda, así como tener una cierta certeza respecto a su sustentabilidad en el tiempo.

También se acudió al artículo “Fundamentos de la administración”, de Eva Gallardo, de donde se referenciaron diferentes tópicos relacionados al tema del trabajo. Así, en primer lugar cabe decir que en economía se llama mercado al conjunto de transacciones de negocios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio formal y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes⁴. El mercado es también el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes y demandantes de un determinado bien o servicio, entran en relación comercial. Según la mercadotecnia, el mercado está compuesto por organizaciones o individuos con necesidades o deseos, que tienen capacidad y voluntad para comprar bienes y servicios que satisfagan sus necesidades. En tal contexto, el estudio de mercado surge como un problema del marketing que no se puede resolver por otro método, contribuyendo a conocer mejor los antecedentes del problema y a reducir los riesgos de cada decisión. Es, en síntesis, un apoyo para la dirección superior, una guía de orientación para facilitar la conducta en los negocios y que a la vez tratan de reducir al mínimo el margen de error posible.

En segundo lugar y dado que se analizará la factibilidad y la rentabilidad proyectada de una empresa, se dirá que la administración de las empresas es la ciencia social y técnica que se ocupa de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, el conocimiento, etc.) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines que persiga la organización⁵.

Del mismo modo y siempre en el área de las Ciencias Económicas, todo el conjunto de teorías que lleva a la viabilidad de una actividad económica se confronta con la realidad a la hora de comercializar lo que dicha actividad produce, sean bienes o servicios, en un sistema comercial Micro o Macro, con la primera orientada a los clientes y a las actividades de las organizaciones individuales que los sirven,

² Luna, Rafael, Luna, Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos, 2007.

³ Sánchez Ballesta, Juan Pedro: “Análisis de Rentabilidad de la empresa”, 2002.

⁴ Alles, Martha, DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS-GESTIÓN POR COMPETENCIAS: EL DICCIONARIO-Editorial Granica, Buenos Aires. Argentina, 2002.

⁵ Gordon, Judith. Comportamiento organizacional. Prentice Hall, México, 1997

mientras que la segunda cubre el sistema de producción y distribución⁶. En cuanto al punto de partida, la comercialización debería comenzar a partir de las necesidades potenciales del cliente, siendo la producción un efecto de las mismas⁷.

Asimismo, la planificación comercial es la tarea de planear la estrategia para guiar a toda la firma se llama planeamiento estratégico (gerencial). Se trata de una labor de alta gerencia que comprende no sólo las actividades, sino también las de producción, investigación y desarrollo y de otros ámbitos funcionales. Planeamiento de la estrategia comercial quiere decir encontrar las oportunidades atractivas y elaborar estrategias comerciales rentables, especificando un mercado meta y una mezcla comercial afín. En este marco, hay muchas variables de la mezcla comercial, las que buscan reducir todas las variables de la mezcla comercial a 4 grupos básicos: Producto, Promoción, Plaza y Precio; estos son los puntos básicos de cualquier estrategia comercial, la que determina al mismo tiempo un mercado meta y una mezcla comercial⁸. El plan comercial es una exposición escrita de la estrategia comercial y de los pormenores de tiempo para realizar la estrategia, incluyendo los procesos de control, de modo que quien lo ejecute pueda saber si marcha bien o no. Luego de preparado el plan comercial, los gerentes comerciales se dedican a la ejecución. Esto implicará personal e intermediarios, fijar salarios, escoger materiales de promoción, conseguir el apoyo necesario de otras personas de la firma, etc.

En cuanto al producto como concepto, cada empresa vende algo que el cliente quiere, sea satisfacción, uso o beneficio, de modo que cuando los productores o intermediarios los compran, se interesan en la ganancia que pueden obtener, no en cómo se hicieron. La mayoría de los productos es una mezcla de bienes y servicios físicos⁹. Los productos de consumo son productos destinados al consumidor final; los industriales son destinados a usarse en la producción de otros productos. Hay clases de productos dentro de cada grupo, según cómo los consumidores los consideran y compran: de conveniencia, de compra, especiales y no solicitados.

Finalmente, cabe agregar algo referente al producto que la finca Gortari piensa incorporar a su planificación productiva. El yacón es conocido como Jíquima en Venezuela, Colombia y parte de Ecuador¹⁰. En Perú, Bolivia y norte de Argentina se denomina yacón y en el sur del Perú y norte de Bolivia se conoce como aricoma¹¹. Los habitantes andinos lo comen como una fruta de bajo nivel energético, jugoso y dulce¹². Se cultiva desde Colombia hasta el norte de Argentina., pudiéndose hallar a nivel del mar con excelentes rendimientos¹³. Se siembra en cualquier época del año y no necesita de mayores cuidados. Madura a los 6 o 7 meses y la parte aérea muere después de florecer¹⁴. Estudios con animales indican que promueve la asimilación de calcio, reduce el nivel de colesterol, fortalece el sistema inmunológico y disminuye el riesgo de lesiones cancerosas en el colon. Además, las raíces y las hojas contienen antioxidantes asociados con la prevención del cáncer y la arteriosclerosis. Se ha demostrado que la infusión de las hojas reduce el nivel de glucosa en la sangre en ratas diabéticas y no diabéticas¹⁵. También se ha obtenido fructosa e inulina, por lo que la planta presenta un gran futuro industrial¹⁶.

⁶ Ugarte Rey, Ernesto, www.momnografias.com, 27-10-11.

⁷ Ibidem

⁸ Gordon, Judith. Comportamiento organizacional. Prentice Hall, México, 1997

⁹ Gordon, Judith. Comportamiento organizacional. Prentice Hall, México, 1997

¹⁰ Antúnez De Mayolo S. La nutrición en el antiguo Perú. Banco Central de Reserva del Perú. Gráficas Morsom S.A. Lima-Perú 1981; 83-109.

¹¹ Brack Egg A. Diccionario enciclopédico de plantas útiles del Perú. Programa de las Naciones Unidas Para El Desarrollo. Cusco-Perú 1999; 550.

¹² Calvay J. H. Utilización de los alimentos andinos en programas de alimentación complementaria. Tesis UNMSM. Escuela de nutrición. Lima-Perú 1994; 21-22.

¹³ Collazos C. C., White H..S., White E. Tablas peruanas de composición de alimentos. Ministerio De Salud, 7° edición. Lima-Perú 1996; 30.

¹⁴ Franco G. I. La alimentación en el centro sur andino Ayacucho-Apurímac-Huancavelica. Tesis Doctoral Facultad de Farmacia y Bioquímica 1986; 51-94.

¹⁵ Mahan L. K., Arlin M. T., Krause. Nutrición y dietoterapia. Editorial Interamericana McGraw-Hill. México 1995; 947.

¹⁶ Martínez PJ. Fundamentos teórico-prácticos de nutrición y dietética. Mcgraw-Hill-Interamericana. España1998; 160-173.

Capítulo 2

Costos de conformación de la empresa e impuestos incluidos en la actividad

1.- Aspectos generales

Si bien en la actualidad, los pocos productores de yacón que hay en Argentina ofrecen el producto a granel, sin ninguna clase de envasado ni mejoramiento, los datos compilados para este trabajo permiten justificar no sólo la producción en mayor escala, sino también la apertura de una línea de negocio distinta a la que lleva la finca tomada como estudio de caso, considerando las posibilidades futuras de vender el producto al extranjero. En este marco, aunque inicialmente se trata de un planteo de diversificación productiva, se sugiere trabajar bajo el formato legal de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, porque brinda a los socios una responsabilidad limitada a la entrega efectiva de los aportes que se comprometen a realizar. Una S.R.L. es más sencilla de administrar que otras asociaciones y más económica de constituir.

1.1.- Tributos provinciales

En el orden provincial los tributos se encuentran regulados en el código fiscal de la provincia de Buenos Aires (reglamentado por la ley impositiva N° 10.397):

- Impuesto a las actividades económicas: graba el ejercicio habitual y a título oneroso en jurisdicción de la provincia de Buenos Aires del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras y servicios, u otra actividad cualquiera sea la naturaleza del sujeto. La base imponible de este impuesto está constituida por los ingresos brutos devengados durante el periodo fiscal por el ejercicio de la actividad gravada.
- Impuesto sobre Ingresos brutos: De acuerdo a lo establecido en el artículo 223 del Título II del Código Fiscal -Ley N° 10.397 (Texto ordenado 2011) y modificatorias-, se fija una alícuota del 5 %.

1.2.- Tributos municipales

Para la habilitación comercial, el municipio exige cumplir los siguientes requisitos:

- Solicitud de habilitación
- Acreditación de la calidad de la persona física o jurídica con los debidos documentos de identidad, poderes, mandatos, contratos y/o actas constitutivas de sociedad si correspondiere, con copias certificadas por escribano.
- Constancia de CUIT.
- Instrumento legal que acredite los derechos de uso sobre el lugar: si es titular del inmueble cédula parcelaria, si es locador: contrato de locación, si es comodatarario: contrato de comodato o autorización del propietario para ocupar el inmueble, sellado y legalizado ante escribano.
- Planos del local aprobados por autoridad municipal.
- Certificado de desinfección
- Certificado de seguridad mínima contra incendios emitido por la dirección de bomberos de Henderson.
- Factibilidad de obra pública.

1.3.- Carga impositiva

Además de las retenciones del 35%, el productor debe hacer frente a otros 7 impuestos y/o contribuciones fiscales: tres de carácter nacional; otros tres de origen provincial y uno comunal. Respecto de la presión fiscal, la Nación se queda con el 87% de la carga tributaria; la provincia con el 12 % y el distrito comunal con el 1%.

Los nacionales: impuestos a las Ganancias, a los Débitos y Créditos, a los Bienes Personales o Tenencia Accionaria.

Los provinciales: Ingresos Brutos, Inmobiliario, Sellos y Derechos de Registro.

En el ámbito comunal, a la tasa vial.

1.4.- Inscripción como empleador

Son obligaciones del empleador según el Capítulo III “Obligaciones de los empleadores, de los afiliados y de los beneficiarios”, en su artículo 12 de la ley 24.241, “Son obligaciones de los empleadores, sin perjuicio de las demás establecidas en la presente ley.

1.5.- Aseguradora de Riesgos de Trabajo

Los requisitos para su obtención son:

- 1) Masa de trabajadores
- 2) CUIL del empleador
- 3) Constancia de inscripción en la AFIP

El costo fijo es de \$ 55,8, más un costo variable de \$19.57.

1.6.- Legislación Ambiental: general y municipal

La planificación estará a cargo de los socios, quienes contarán con el asesoramiento de un Ing. Industrial del proveedor de la materia prima, que es socio del dueño de la finca en otros proyectos. El Control de Calidad lo hará un experto en bromatología, quien trabajará free-lance con la fábrica. Sobre el mantenimiento de las instalaciones y el cuidado de la Seguridad Industrial, estarán a cargo de un estudiante de Higiene y Seguridad, quien trabajará medio tiempo y hará de instructor del sereno, quien cubrirá el horario nocturno.

La Ley Nacional Nº 25.675, llamada Ley General de Ambiente de la República Argentina, se crea con el fin principal de brindar presupuestos mínimos para la gestión del ambiente. Fue sancionada el 06 de noviembre de 2002 y promulgada en noviembre de 2002 y contiene normas del derecho civil en materia de responsabilidad por daños ambientales, de derecho procesal en base estructural del ambiente y de derecho administrativo.

Como antecedente de la Ley General de Ambiente se tuvo en cuenta el nuevo artículo 41 de la Constitución Nacional que cita que el ambiente *“debe ser apto para el desarrollo humano y para que las actividades productivas satisfagan las necesidades presentes sin comprometer a las generaciones futuras”*. Esta ley ratifica el Pacto Federal Ambiental, que es un acuerdo interjurisdiccional firmado en 1993, declarando la importancia del Consejo Federal del Medio Ambiente (COFEMA) como instrumento para la coordinación ambiental en la república y éste Pacto, a su vez, sigue los lineamientos de la Agenda 21¹⁷. El principio precautorio se basa en el Principio 15 de la Declaración de Río sobre el medio Ambiente y el Desarrollo de 1992, basando el daño irreversible en función de los costos¹⁸. La Ley de Medio Ambiente de la Provincia de Buenos Aires es la Nº 11723, sancionada el 09 de noviembre de 1995 y cuyo artículo 2 se refiere a los objetivos de la ley, entre ellos:

- Asegurar la preservación, conservación, recuperación y mejoramiento de la calidad de los recursos ambientales, tanto naturales como culturales, en la realización de las diferentes actividades vinculadas con los seres humanos (antrópicas).
- Promover el mejoramiento de la calidad de vida de las generaciones presentes y futuras, en forma prioritaria.
- Fomentar la participación social en los procesos de toma de decisión.
- Promover el uso racional y sustentable de los recursos naturales.
- Mantener el equilibrio y dinámica de los sistemas ecológicos.
- Asegurar la conservación de la diversidad biológica¹⁹.

En cuanto a la participación ciudadana, “toda persona tiene derecho a ser consultada” sobre la preservación y protección del medio ambiente, utilizando consultas o audiencias públicas, además de

¹⁷ Universidad Católica de Buenos Aires - *Perspectivas sobre Derecho Ambiental y de la Sustentabilidad* en Google Libros. Eucasa, 2007. ISBN 978-950-623-034-0

¹⁸ Declaración de Río 1992 *Organización de las Naciones Unidas*. Consultado el 15 de febrero de 2013

¹⁹ Cafferata Néstor. Doctrina del día: reformulación del principio de progresividad a 10 años de la ley 25675 general de ambiente. Avances y novedades *Thomson Reuters*, 08 de noviembre de 2012. Consultado el 15 de mayo de 2016.

obtener educación e información sobre el medio ambiente. Cualquier persona física o jurídica que realice actividades ambientalmente riesgosas deberá tener un seguro para garantizar la recomposición del daño que pueda producir, pudiendo integrar un fondo de restauración ambiental. Además, los artículos 27 al 33 describen al daño ambiental de manera colectiva, definiéndolo como *toda alteración relevante que modifique negativamente el ambiente, sus recursos, el equilibrio de los ecosistemas, o los bienes o valores colectivos* (Art. 27), determinando que la responsabilidad civil y penal es independiente de ésta.

1.7.- Estudio de impacto ambiental

La Ley Nacional 25.675 (Ley General del Ambiente) establece los presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, preservación y protección de la diversidad biológica e implementación del desarrollo sustentable. Su contenido indica los instrumentos de la política y la gestión ambiental. Estos son:

- a) el ordenamiento ambiental del territorio
- b) la evaluación de impacto ambiental
- c) el sistema de control sobre el desarrollo de las actividades antrópicas
- d) la educación ambiental
- e) el sistema de diagnóstico e información ambiental
- f) el régimen económico de promoción del desarrollo sustentable.

Dado el tamaño, ubicación y naturaleza del proyecto, no se anticipan impactos ambientales y sociales de gran magnitud, temporalidad o extensión territorial. Los impactos ambientales en la etapa de construcción estarán confinados en su mayoría al sitio y serán comunes a la construcción de instalaciones de pequeña escala. Dada la cercanía de la zona productiva a la ciudad de Henderson, no se prevé la necesidad de utilizar mano de obra foránea, por lo que los impactos sociales se consideran manejables.

1.8.- Mantenimiento y seguridad industrial

Por razones normativas y prácticas, se contratará a un especialista en higiene y seguridad en el trabajo para que controle las condiciones de los lugares en los que se llevarán a cabo los procesos productivos, en conformidad a la Ley N° 19.587 (Seguridad e Higiene en el trabajo) para adoptar prácticas que sirvan para proteger la vida e integridad de los trabajadores. Asimismo, se trabajará en la prevención de accidentes, capacitando a los trabajadores para la responsabilidad de mantener en buenas condiciones maquinarias, herramientas, lugar de trabajo, etc., colaborando al buen ambiente laboral. En materia de salud y seguridad ocupacional se cumplirán con todos los requerimientos legales, como tener un ART para atender a los posibles accidentes. Se debe contar con un seguro para afrontar posibles accidentes.

1.9.- Marco legal general

Para la apertura y funcionamiento de la empresa se tendrán en cuenta principalmente las siguientes leyes:

- Ley N° 25.675 “Ley General del Ambiente”: establece los presupuestos mínimos para el logro de una gestión sustentable y adecuada del ambiente, la preservación y protección de la diversidad biológica y la implementación del desarrollo sustentable. La política ambiental está sujeta al cumplimiento de los principios de congruencia, prevención, equidad intergeneracional, progresividad, responsabilidad, subsidiariedad, sustentabilidad, de solidaridad y de cooperación.
- Ley N° 25.612 que regula la gestión integral de residuos de origen industrial y de actividades de servicio, que sean generados en todo el territorio nacional, y sean derivados de procesos industriales o de actividades de servicios.
- Decreto N° 475/02 (8/MAR/02) fija las pautas de acción de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.
- Boletín Oficial N° 32321 - 19/01/2012. Resolución Conjunta N° 11/2012 y 12/2012 Secretaría de Políticas, Regulación e Institutos y Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. Se Incorpora en

el Código Alimentario Argentino el Artículo 830 bis, Con el nombre de Yacón se entiende la raíz de *Smallanthus sonchifolius* (Poepp.) H. Rob.”

- Ley 19587 de Higiene y Seguridad en el Trabajo (Decreto 351/79). Establece las normas técnicas y medidas sanitarias, precautorias, de tutela, etc., para proteger la vida y la integridad psicofísica de los trabajadores, prevenir, reducir y eliminar los riesgos de los distintos centros o puestos de trabajo, estimular y desarrollar una actitud positiva respecto de la prevención de los accidentes o enfermedades laborales.
- Ley 24557 de Riesgos del Trabajo (Decreto 170/96): los empleadores y los trabajadores deberán asumir compromisos concretos de cumplir con las normas sobre higiene y seguridad en el trabajo. Estos compromisos podrán adoptarse en forma unilateral, formar parte de la negociación colectiva, o incluirse dentro del contrato entre la ART y el empleador.

1.10.- Aportes y contribuciones

Seguridad Social: El trabajador y el empleador están obligados a realizar aportes y contribuciones correspondientes a jubilaciones, obras sociales, etcétera. Los porcentajes se calculan sobre el sueldo bruto que percibe el trabajador. El empleador es el responsable de retener e ingresar el aporte obligatorio que debe realizar el trabajador.

1.10.1.- Tabla de Aportes y Contribuciones

Contribuciones	Empleador	Trabajador
Jubilación	16%	11%
PAMI	2%	3%
Obra Social	5%	3%
Asignaciones familiares	7,5%	
Fondo Nacional de Empleo	1,5%	
Seguro de Vida Obligatorio	0,03%	

Capítulo 3

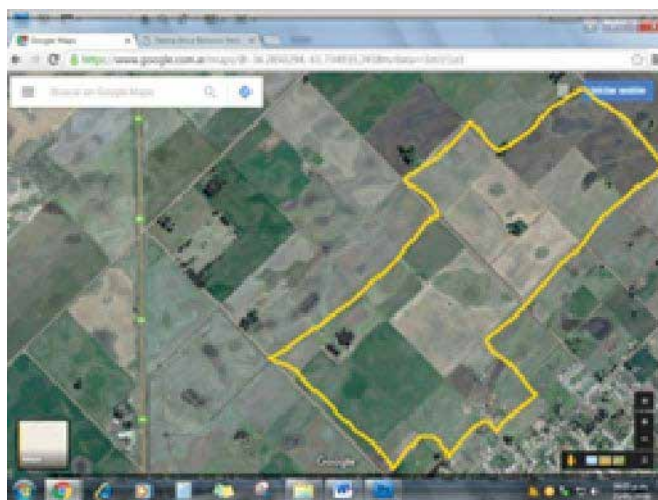
Análisis del escenario y del mercado consumidor

1.- Sobre la localidad de Henderson

Henderson es la ciudad cabecera del partido de H. Yrigoyen de la provincia de Buenos Aires, cuyas principales actividades son la agricultura y la ganadería. Cuenta con 15.789 habitantes (Datos del INDEC, 2015), lo que representa un incremento que duplica los 7.856 habitantes del censo del año 2001; a nivel distrito, la población asciende a 9.585 habitantes. Es la única ciudad del Partido, además de ser cabecera. Según el Índice de Desarrollo Humano, Henderson ocupa la posición 13 en el orden provincial, con un rango de desarrollo medio-alto. Junto con Trenque Lauquen representan las ciudades con más crecimiento demográfico en el último censo y más alto IDH dentro del Noroeste provincial.

1.1.- La finca

La finca Gortari Agropecuaria S.A. Agrícola y Ganadera, dedicada a la siembra de maíz y a la crianza de cerdos para engorde y venta, ocupa 350 hectáreas vecinas a la ciudad de Henderson (ver mapa), de cuyo total mantiene sin trabajar al extremo norte (arriba a la derecha), 26,90 has que se decidió incorporar a la actividad productiva a partir del año 2017. En este punto y conforme al tipo de terreno existente, se analizaron diversas posibilidades de cultivo, llegando a concluir que ninguno de ellos sería rentable en un corredor tan estrecho. Fue en ese marco que surgió el yacón como perspectiva inédita para la zona, pero atractiva en razón de su bajo costo de explotación y alto rendimiento, incluso en terrenos pequeños como el que será destinado.



Fuente: imagen aportada por la finca.

1.2.- Análisis del mercado consumidor

No se han encontrado datos comprobables sobre el consumo del yacón en Henderson y se ha identificado un único punto de venta: la Cooperativa Obrera Ltda., que lo vende por kilo (\$25). Según la propia investigación, se pudo saber que el yacón se vende en forma de hojas de té en el Supermercado Henderson, en cajas de 20 unidades a \$48 c/u. La venta al menudeo en el sitio referido alcanzó un total de 2.917 kilogramos anuales durante el año 2015, sumando pesos cincuenta y ocho mil cuarenta y ocho con tres centavos (\$ 58.048,03), dato que se obtuvo a través de una consulta directa con la Cooperativa. Este monto es ínfimo si se lo compara con las ventas anuales en la provincia de Buenos Aires, que alcanzaron un total de 39.789 kilos durante el año 2015 y una facturación de \$ 791.801,10, sin que mediara publicidad alguna. En el país, la Cámara de Industria y Comercio de Buenos Aires calcula ventas anuales de yacón por unos \$ 4.900.000. A esto debe sumarse la venta en otras presentaciones, aunque no se producen en el país. También se consigue yacón en cápsulas (\$ 210 x 60) vía Mercado Libre.

De todas maneras y a efectos de corroborar estos datos y conocer la perspectiva futura de consumo del producto, se tomó la decisión de apuntar al público de los enfermos de diabetes, para saber de primera fuente su situación en relación a los productos del yacón. Para ello, se realizó una encuesta tomando como base a los pacientes del Dr. N. F. L., médico clínico que atiende en Medilab, el doctor H. L. K., en la Clínica Privada Monte Grande y de la Dra. A. L. M., que atiende en su consultorio privado. Estos profesionales son especialistas en el tratamiento de la diabetes y aceptaron de buen grado colaborar con este trabajo, repartiendo entre sus pacientes el cuestionario formulado. Ante esta buena voluntad, se tomó la decisión de solicitarles ampliar la encuesta con un cuestionario dirigido a otros especialistas, para saber cuál era el conocimiento y la actitud de ellos ante el producto de referencia.

Capítulo 4 Análisis organizacional

1.- Aspectos generales

El espacio físico requerido para esta etapa consiste en un galpón para almacenar el producto a la sombra y en un espacio abierto para la entrada y tránsito de los vehículos que se encargarán de sacar el producto de la chacra. En Henderson, el precio de la hectárea en la zona a producir ronda en \$52.000 y se utilizarán 20 hectáreas bajo el sistema de renta a cambio del 20 % de la cosecha; de este modo se evitará el pago de un alquiler fijo y la necesidad contable de establecer un costo de oportunidad por el uso del terreno. Por otro lado, para no depender de la finca principal, se utilizará un transformador para 250 kva (Generador Para Grupo Electrónico 250 Kva 1500 R.p.m. Linz), según las especificaciones técnicas de proveedor de maquinaria.

Total transformador: \$165.000

El terreno, por motivo de seguridad, será alambrado en su totalidad. Se va a utilizar el alambrado olímpico, cuyo metro cuesta \$175.

Total alambrado: \$805.000

Para los traslados entre la finca y la ciudad se utilizará una camioneta Toyota Hilux cabina simple, modelo 2013.

Total Movilidad: \$460.000

Según los requerimientos de la empresa, se utilizará como oficina de ventas y de administración una construcción que actualmente posee la finca principal sobre la ruta; posee 35mt², a un costo equivalente a \$ 7.038 el mt².

Total Oficinas: \$246.330

En cuanto al tamaño del galpón, será de 140 mt². El precio del mt² de galpón es de \$1.900.

Total Galpón: \$266.000

1.1.- Otros requerimientos

Muebles y útiles:..... Total M y U: \$ 18.800

4 Sillas de oficina	\$ 3.200
2 Sillas de escritorio	\$ 2.000
2 Escritorios	\$ 3.600

2 Archivadores	\$ 3.200
1 Heladera	\$ 6.800
Total	\$ 18.800

Equipos de computación:..... Total E / C: \$ 15.300

2 Computadoras	\$ 11.000
1 Impresora Laser	\$ 2.850
1 Teléfono fax	\$ 1.450
Total	\$ 15.300

Energía

Se calcula un gasto mensual de \$ 2.700:Total anual: \$ 32.400

Servicios generales

Se calcula un costo mensual de \$ 2.100:Total anual: \$ 25.200

1.2.- Estudio organizacional

La empresa será denominada "Yacones de Henderson" y estará constituida como SRL.

1.2.1.- Misión y Visión

Misión: comprometidos con la sociedad y las necesidades de los mercados de alimentación sana y responsable, nuestra misión es producir raíces de yacón de excelente calidad, destinadas al consumo humano para abastecer el mercado nacional, planificando la industrialización en términos mediatos, promoviendo un sistema sustentable y un espacio laboral comprometido con el objetivo común y estableciendo alianzas con los diferentes sectores, a fin de generar el retorno económico necesario para el desarrollo de la empresa y el beneficio de los socios.

Visión: ser una empresa líder en el entorno local, reconocida por el cumplimiento de sus valores, destacada por su calidad en la generación de valor social, económico y ambiental.

1.3.- Salarios permanentes

Sueldos a los operarios son 3 (tres), \$ 7.680 a cada uno, anualmente serán \$299.520 incluyendo el SAC.

Honorarios Contador \$ 8.000, total anual \$ 104.000 (Incluye SAC).

Honorario Abogado \$ 8.000, total \$ 104.000 (Incluye SAC).

Jefe dpto. de producción \$ 9.676, total anual \$ 125.788 (Incluye SAC).

Jefe dpto. de administración \$ 9.000, total anual \$117.000 (Incluye SAC).

Retiro de socios \$ 20.000 c/u, total anual \$ 480.000.

Gastos sobre sueldos mensuales \$ 97.716

(No incluye cargas sociales)

1.4.- Fundamentos contractuales

1.4.1.- Convenio Colectivo de trabajo / Ley N° 26.727 / Resumen

ARTÍCULO 11. — *Contrato de trabajo agrario*. Habrá contrato de trabajo agrario cuando una persona física se obligue a realizar actos, ejecutar obras o prestar servicios en el ámbito rural, mediante el pago de una remuneración en favor de otra y bajo su dependencia, persiguiera ésta o no fines de lucro, para la realización de tareas propias de la actividad agraria en cualquiera de sus especializaciones, como la agrícola, pecuaria, forestal, avícola, apícola, hortícola u otras.

(Para el resto de las disposiciones básica, ver el Anexo)

1.5.- Enfermedades inculpables

Art. 18 - Se aplicarán las disposiciones de la ley 20744 (1976).

Art. 20 - Los establecimientos dispondrán de provisión de agua fresca.

1.6.- Accidentes y enfermedades de trabajo

Art. 19 - Serán de aplicación las leyes 20744 (t.o. 1976) y 24557.

1.7.- Ropa de trabajo

Art. 21 - Se proveerá un equipo de ropa de trabajo cada seis meses: jardinero o pantalón y camisa a los hombres; guardapolvo o jardinera y camisa a las mujeres, además de calzado, a los obreros con una antigüedad no inferior a (4) cuatro meses. Los elementos serán utilizados para el desempeño de las tareas, siendo propiedad de la empresa y debiendo quedar en la misma.

1.8.- Responsabilidades de los RR.HH.

1.8.1.- Socios

Aportan el capital principal de este proyecto, participan en las decisiones fundamentales de la compañía y designan al gerente general, entre otras actividades.

1.8.1.1.- Gerente general

La empresa tendrá como cabecera un gerente general, cuya función principal será la toma de decisiones referidas al ambiente externo, teniendo en cuenta las amenazas y oportunidades que puedan presentarse y afectar a la empresa. Será responsable de la estrategia y las decisiones, delegando obligaciones en los siguientes niveles.

1.8.1.2.- Departamento de producción

El Director de producción tendrá a su cargo tres operarios, con quienes llevarán adelante el proceso productivo. Bajo su responsabilidad estará el control de desempeño de cada uno de los operarios, como así también sus rendimientos. Se encargara de controlar cada paso del proceso para que todo salga en óptimas condiciones, según lo previsto. Otra de sus obligaciones será la revisión y mantenimiento de todas las herramientas que hagan a la producción.

1.9.- Constitución de SRL

Los Costos actuales para esta constitución son los siguientes:

- Certificación firmas por escribano en contrato social \$ 600. (2 socios)
- Legalización firma en aviso para el Boletín Oficial \$ 270
- Aviso en Boletín Oficial, estimado \$ 950
- Balance inicial, estimado \$ 2.500
- Legalización firma contador en Balance inicial \$ 270.
- Dictamen abogado, estimado \$ 1.500
- Legalización firma en dictamen abogado \$ 250.
- Tasa constitución \$ 300.
- Formulario Nro. 1 para presentación en IGJ \$ 294.
- Fotocopias y varios, estimado \$ 130.

Total: \$ 7.064

1.10.- Rubrica de libros

- 3 libros (actas, inventario, diario) de oferta en librería, estimado \$ 80 c/u total \$ 240
- Oblea Colegio de Escribanos \$ 300
- Honorarios escribanía, estimado \$ 800

Total: \$1.340

1.11.- Habilitación de la planta de acopio

Municipal, SENASA y ONCAA, que requiere 2000 toneladas de acopio para la habilitación, pero se puede pedir una excepción. Ya hay varias plantas habilitadas mediante esta excepción.

Capítulo 5 Análisis económico y financiero

1.- Aspectos contables de la producción

En este punto se hará un cálculo estimativo de producción por hectárea, considerando los precios y condiciones de mercado vigentes al mes de febrero del año 2016.

- Técnica de propagación: proporciones de cepa (semilla convencional)
- Época de siembra: diciembre
- Nivel Tecnológico: medio

Costos directos por hectárea

	UNIDAD	COSTO CANTIDAD	UNITARIO	
Preparación del terreno				TOTALES
Arado y cruza	Hrs/máquina	6	\$ 80	\$ 480
Rastra	Hrs/máquina	3	\$ 80	\$ 240
Surcado	Hrs/yunta	4	\$ 60	\$ 240
Abonamiento				
Abono	Bolsa	20	\$ 25	\$ 500
Vehículo para traslado	Viaje	2	\$ 100	\$ 200
Incorporación del abono	Jornal	8	\$ 264	\$ 2112
Tapado con yunta	Hrs/yunta	4	\$ 50	\$ 200
Preparación de la semilla				
Cepas Bolsa	50 kgs	27	\$ 65	\$ 1.755
Obtención de porciones de cepas	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
Desinfección y oreado	Jornal	5	\$ 264	\$ 1320
Desinfectante	Litro	3	\$ 12	\$ 36
Recipientes	Unidad	5	\$ 65	\$ 325
Siembra				
Distribución de semilla	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
Tapado	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
Riegos				
Regado	Jornal	8	\$ 264	\$ 2112
Deshierbos				
1º deshierbo	Jornal	12	\$ 264	\$ 3168
2º deshierbo	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
3º deshierbo	Jornal	8	\$ 264	\$ 2112
Insecticidas				
Insecticidas	Litro	2	\$ 130	\$ 260
Aplicación con mochila	Jornal	4	\$ 264	\$ 1052
Traslado y cosecha				
Corte de tallos	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
Cava y sacado de raíces	Jornal	18	\$ 25	\$ 6600
Desgaje	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
Limpieza y selección	Jornal	12	\$ 25	\$ 6600
Embalaje	Jornal	10	\$ 264	\$ 2640
TOTAL				\$ 45.152

Costos indirectos

RUBRO	TOTALES
Asistencia Técnica (5% de C.D.)	\$ 2.750
Supervisión y Administración (5% de C.D.)	\$ 2.750
Gastos varios (10 % de C.D.)	\$ 5.500
TOTAL:	\$ 11.000-

COSTO TOTAL 1 hectárea: CD + CI = \$ 56.152.00

RENDIMIENTO: 38t/ha (se tomó como base al rendimiento promedio actual de la parcela en el país) = 760 t por cosecha, para un campo de 20 has.

Costo unitario del producto (S/ por kg) = \$ 1.48

PRECIO Kg en chacra: \$ 6.50 (Venta a granel)

Margen bruto mayorista: \$ 5,02 x kilogramo.

PRECIO Kg en venta directa: \$ 19.90

Margen bruto minorista: \$ 18.42

Ingreso: \$ 247.000 (Venta al por mayor, en chacra)

Ingreso: \$ 756.200 (Venta directa al menudeo)

Ingreso por 20 has, vendiendo el producto al x mayor:.....\$ 4.940.000

Ingreso por 20 has, vendiendo el producto al por menor:.....\$ 15.124.000

Nota: Téngase en cuenta que se ha tomado como unidad de medida 38t/ha, que es lo que se produce de promedio en el país, pero el yacón puede dar hasta 100 toneladas por hectárea. Del mismo modo, estos números referencias una producción ideal conforme al tamaño del terreno.

1.2.- Estudio económico/financiero

La inversión necesaria para poner en marcha este proyecto es la siguiente:

Reconversión de la finca:.....	\$ 1.942.330,00.-
Muebles y Útiles:.....	\$ 34.100,00.-
Servicios generales:.....	\$ 57.600,00.-
Sueldos y retiros anuales:.....	\$ 1.172.592,00.-
Constitución y rúbrica de libros:.....	\$ 8.404,00.-
Cargas sociales anuales ²⁰ :.....	\$ 240.323,65.-
Ropa de trabajo x 4:.....	\$ 13.800.-
Estudio ambiental:.....	\$ 15.000.-
Costo de sembrado y cosecha:.....	\$ 1.123.040.-

Se consideró un tiempo de 5 años para planificación y evaluación del proyecto, con un costo de oportunidad del capital propio del 20% y un costo de la deuda del 15% antes de impuestos.

Inversión inicial proyectada: \$ 3.136.674.-

Estructura financiamiento		Porcentaje
Monto total	3.136.674	100%
Fondos propios	312.241	9,95%
Fondos de terceros	2.824.333	90,05%

Para tomar la decisión de instalar una planta de este tipo, se debe tener en cuenta los siguientes indicadores económicos:

²⁰ Sobre sueldos, no sobre el retiro de los socios.

VAN:	4.081.936,86
TIR:	41%

El VAN permite calcular el valor presente de los flujos de caja futuros originados por una inversión. Como en este caso el VAN es mayor que cero, se estima que la inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida. En cuanto a la TIR, es la media de los rendimientos futuros esperados, lo que puede verse también como una tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero; es decir, cuanto mayor es TIR, mayor es la rentabilidad.

Para determinar el costo de oportunidad, se buscó utilizar el modelo CAPM, pero no fue posible por la falta de información estadística; el porcentaje utilizado corresponde al costo de oportunidad de una finca similar, que también planta yacón a nivel del mar, en Neuquén. El propietario de la empresa brindó este dato.

1.2.1.- Evaluación Financiera

El financiamiento elegido es la línea de crédito del Banco Nación para Pymes, pues la tasa aplicada es más conveniente que las que ofrece el mercado bancario en general. El crédito se tomará en pesos, a 10 años y con amortización de sistema alemán. Tendrá un período de gracia de hasta 6 meses a partir del último desembolso, a una Tasa Nominal Anual del 15%.

Sistema de amortización alemán TNA 15%				5 años pago semestral	
n° cuotas	Saldo inicial	Amortiz.	Interés	Cuota	Saldo
1	2.824.333	282.433,3	211.824.975	494.258,275	2.541.899,7
2	2.541.899,7	282.433,3	190.642,4775	473.075,7775	2.259.466,4
3	2.259.466,4	282.433,3	169.459,98	451.893,01	1.977.033,1
4	1.977.033,1	282.433,3	148.277,4825	430.710,7825	1.694.599,8
5	1.694.599,8	282.433,3	127.094,985	409.528,285	1.412.166,5
6	1.412.166,5	282.433,3	105.912,4875	388.345,7875	1.129.733,2
7	1.129.733,2	282.433,3	84.729,99	367.163,29	847.299,9
8	847.299,9	282.433,3	63.547,4925	345.980,7925	564.866,6
9	564.866,6	282.433,3	42.364,995	324.798,295	282.433,3
10	282.433,3	282.433,3	21.182,4975	303.615,7975	0

1.3.- Resumen del estudio

Inversión inicial:.....	\$ 3.136.674,00.-
Servicios generales:.....	\$ 57.600,00.-
Sueldos y retiros anuales:.....	\$ 1.172.592,00.-
Cargas sociales anuales:.....	\$ 240.323,65.-
TOTAL EGRESOS/ 1º AÑO:.....	\$ 4.607.189,65.-

Flujo de egresos

año	valor
1	5.857.209,92
2	3.846.251,43
3	4.054.249,46
4	4.308.084,19
5	4.616.921,93
Total	22.682.716,93

Flujo de ingresos

año	valor
1	4.774.600,00
2	5.729.520,00
3	6.875.424,00
4	8.250.508,80
5	9.900.610,56
Total	35.530.663,36

La localidad de Henderson cuenta con 15.789 habitantes (INDEC, 2015) en su planta urbana, por lo que es evidente que el grueso de la venta proyectada debe apuntarse a mayores mercados. La provincia de Buenos Aires tiene hoy 17.000.000 de personas, de las cuales se puede hacer un cálculo (siguiendo las proyecciones de la OMS para la población diabética) de que al menos un 10 % de esta cantidad sufre la enfermedad (1.700.000). Según la encuesta realizada (Ver Anexos), el promedio de consumo per cápita es de 5 kilos de yacón al mes, cantidad que al menos la mitad de los encuestados aumentaría si el producto tuviese otras presentaciones. Como el 40 % de los encuestados consumía yacón, se puede pensar en un mercado potencial de 680.000 personas en la provincia de Buenos Aires, con un consumo promedio de 60 kilos al año.

Potencial anual de venta del yacón en Buenos Aires: 40.800 toneladas

Consumo actual: 39.7 toneladas (1 %), lo que indica el potencial de crecimiento para este mercado en los próximos años, sólo considerando a los enfermos de diabetes.

Capacidad de producción de la planta de Henderson: 760 toneladas anuales.

Ingreso anual máximo por venta al menudeo:.....\$ 15.124.000.-

Para calcular la venta mínima del producto, se tomará como base el potencial de venta en la zona de Henderson y localidades cercanas hasta un radio de 200 kilómetros, con lo que se suma un total aproximado a las 2.000.000 de personas, de las cuales el 10 % será visto como un cliente potencial, cuyo consumo promedio rondaría las 4.800 toneladas anuales. Si la finca aspira a cubrir el primer año el 5% de este mercado, necesitará vender 240 toneladas y aumentar de modo progresivo su presencia de mercado en al menos el 20 % anual, hasta colocar la totalidad de su producción.

Ventas proyectadas para el 1º año: \$ 4.774.600.-

Costos operativos de mercadeo: +/- 20 % (\$ 954.920)

**Cuadro de Ingresos y Egresos
(Calculado a 5 años/ Antes de Impuestos)**

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EGRESOS	\$5.857.209,92	\$3.846.251,427	\$4.054.249,46	\$4.308.084,192	\$4.616.921,93
Inversión inicial	3.136.674,00	0	0	0	0
Sueldos	542.308,00	542.308,00	542.308,00	542.308,00	542.308,00
Asesores	208.000,00	208.000,00	208.000,00	208.000,00	208.000,00
Retiros socios	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00	240.000,00
Aportes patronales	240.323,65	240.323,65	240.323,65	240.323,65	240.323,65
Asistencia Técnica	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
Gastos de siembra	903.040,00	903.040,00	903.040,00	903.040,00	903.040,00
Devolución préstamo	494.258,275	473.075,7775	451.893,01	430.710,7825	409.528,285
Gastos operativos	954.920,00	1.145.904,00	1.375.084,80	1.650.101,76	1.980.122,00
Servicios generales	57.600,00	57.600,00	57.600,00	57.600,00	57.600,00
Varios	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
INGRESOS	\$ 4.774.600,00	\$ 5.729.520,00	\$ 6.875.424,00	\$ 8.250.508,80	\$ 9.900.610,56
Venta al menudeo	\$ 4.774.600,00	\$ 5.729.520,00	\$ 6.875.424,00	\$ 8.250.508,80	\$ 9.900.610,56
RESULTADOS	\$ 1.082.609,92	\$ 1.883.268,57	\$ 2.821.174,54	\$ 3.942.424,60	\$ 5.283.688,63

Notas:

La producción es rentable a partir del 2º año, con una ganancia bruta de \$ 1.883.268,57.

Flujo de fondos	
año	valor
1	- 1.082.609,92
2	1.883.268,57
3	2.821.174,54
4	3.942.424,61
5	5.283.688,63
Total	12.847.946,43

Una vez descontadas las retenciones, el impuesto al cheque y a los Combustibles, los Ingresos Brutos, las tasas municipales, los impuestos provinciales (como el inmobiliario rural) y el resto de tributos vigentes, el resultado se reduciría un 76%, quedando sólo **\$ 451.984,45**.

Conclusiones

El trabajo que aquí finaliza ha buscado primeramente determinar los factores que hacen factible y rentable a una empresa productora y comercializadora de yacón en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires, definiendo los parámetros contables para la creación de una empresa agrícola en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires. Como pudo verse, la planta del yacón tiene un bajo costo productivo y un alto rendimiento, pudiéndose adaptar sin problemas a las características del suelo y el clima de Henderson, sugiriéndose un formato de S.R.L. como el más apropiado a los requerimientos de la nueva empresa. Sobre las particularidades de la inversión requerida, el 68 % del total de erogaciones necesarias para el 1º año corresponde a la inversión inicial, por lo que no se repetirá en los años siguientes; el 30 % representa a los sueldos con sus cargas sociales y el 2 % restante cubre los gastos generales. Respecto al costo de producción, es el 22,77% del precio de la tonelada mayorista y el 29,48% del precio minorista, por lo que resulta rentable en ambas situaciones. Finalmente, los principales puntos a considerar para la producción del yacón en Henderson tienen que ver con la posibilidad de venderlo, para lo cual se realizó una encuesta que prueba su interés por parte de los pacientes diabéticos; si se considera que el 10% de la población argentina (valor estimado por la OMS) sufre la enfermedad, el rango positivo de mercado es innegable; la rentabilidad, entonces, estará directamente relacionada al mantenimiento de los costos y a la ampliación paulatina de la cobertura de dicho mercado por parte de la nueva empresa.

Como ha podido verse en la presentación y análisis de los temas que se trataron en este trabajo, es conveniente enfocarse en que se hizo para determinar las perspectivas de factibilidad económica para la producción y comercialización del yacón en la localidad de Henderson, provincia de Buenos Aires, planteando como problema el escaso conocimiento que se tiene localmente de las propiedades del yacón, lo que genera un obstáculo a la hora de buscar financiamiento para producirlo en una escala mayor. Este planteo fue la guía inicial para identificar los factores que harían viable la apertura de una empresa, considerando la situación de mercado en los últimos años, a lo que se sumó un análisis de su principal mercado consumidor: los pacientes diabéticos, lo que permitió conocer los siguientes datos:

- Los médicos (8/10) probaron el yacón con sus pacientes diabéticos, pero sólo 3 consideraron que los resultados fueron notorios. No obstante, 5/8 siguieron recomendándolo.
- Los pacientes consumen habitualmente el yacón en un 41 % de los casos, lo que implica un mercado potencial de alrededor de 1.600 personas sólo en Henderson.

En cuanto a los aspectos económicos, el yacón no es una planta cara de producir y permite un rinde muy alto; para este trabajo se fijó un rinde de 38t/ha y alcanzó para obtener rentabilidad a partir del 2º año de producción, pues los requerimientos de mano de obra y maquinaria son muy bajos, se utiliza un embalaje de papel muy simple y sólo se encarecería en el caso de que se lo pudiera exportar, para lo cual aún no parecen estar dadas las condiciones. En síntesis, la región de Henderson es un sitio adecuado para producir y comercializar el yacón, proyecto que –en principio- cubre los requisitos mínimos para alcanzar una rentabilidad sustentable. Esto indica que puede darse por probada la hipótesis, ya que existen perspectivas favorables para producir yacón y comercializarlo desde dicha localidad.

Bibliografía

Bibliografía específica:

Cafferata Néstor. Doctrina del día: reformulación del principio de progresividad a 10 años de la ley 25675 general de ambiente. *Avances y novedades Thomson Reuters*, 08 de noviembre de 2012. Consultado el 15 de mayo de 2016.

Gordon, Judith. *Comportamiento organizacional*. Prentice Hall, México, 1997

Luna, Rafael, Luna, Manual para determinar la factibilidad económica de proyectos, 2007.

Sánchez Ballesta, Juan Pedro: "Análisis de Rentabilidad de la empresa", 2002.

Bibliografía complementaria:

Alles, Martha, DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS-GESTIÓN POR COMPETENCIAS: EL DICCIONARIO-Editorial Granica, Buenos Aires. Argentina, 2002.

American Diabetes Association (ADA)

www.diabetes.org/es/alimentos-y-actividad-fisica/alimentos/que-voy-a-comer/compreension-de-los-carbohidratos/azucar-y-postres.html

Antúnez De Mayolo S. La nutrición en el antiguo Perú. Banco Central de Reserva del Perú. Gráficas Morsom S.A. Lima-Perú 1981; 83-109.

Brack Egg A. Diccionario enciclopédico de plantas útiles del Perú. Programa de las Naciones Unidas Para El Desarrollo. Cusco-Perú 1999; 550.

Calvay JH. Utilización de los alimentos andinos en programas de alimentación complementaria. Tesis UNMSM. Escuela de nutrición. Lima-Perú 1994; 21-22.

Collazos CC, White HS, White E. Tablas peruanas de composición de alimentos. Ministerio De Salud, 7° edición. Lima-Perú 1996; 30.

Declaración de Río 1992 *Organización de las Naciones Unidas*. Consultado el 15 de febrero de 2013

Franco GI. La alimentación en el centro sur andino Ayacucho-Apurímac-Huancavelica. Tesis Doctoral Facultad de Farmacia y Bioquímica 1986; 51-94.

Mahan LK, Arlin MT, Krause. Nutrición y dietoterapia. Editorial Interamericana McGraw-Hill. México 1995; 947.

Martínez PJ. Fundamentos teórico-prácticos de nutrición y dietética. McGraw-Hill-Interamericana. España 1998; 160-173.

Rojas, P. 2003. Ideas de Negocio. Jarabe de Yacón: Un Edulcorante Natural Bajo en Calorías. Revista Perú Económico. Vol. XXVI. N°8. Lima.

Ugarte Rey, Ernesto, www.momnografias.com, 27-10-11.

Universidad Católica de Buenos Aires - *Perspectivas sobre Derecho Ambiental y de la Sustentabilidad en Google Libros*. Eucasa, 2007. ISBN 978-950-623-034-0

Anexos

Instrumentos

Se trabajará con dos formularios, 1 para el enfermo de diabetes y otro para el público en general, conteniendo la primera 10 preguntas cerradas y la segunda sólo 5, pensadas para su posterior tabulación y expresión gráfica.

1) Preguntas:

- ¿Cuántos años lleva tratándose por la Diabetes?
De 1 a 3 – De 3 a 5 – Más de 5 – NS/NC
- ¿Mantiene una dieta?
Sí – No – NS/NC
- ¿Cómo calificaría su consumo de azúcar?
Nulo – Mínimo – Normal – NS/NC
- ¿Utiliza sucedáneos del azúcar?
Sí – A veces – No - NS/NC
- ¿Le agrada consumir alimentos alternativos?
Sí – Más o menos - No – NS/NC
- ¿Conoce el yacón?
Sí - No -NS/NC
- ¿Ha consumido yacón?
A menudo – Pocas veces– Nunca - NS/NC
- ¿Cómo le ha parecido el sabor?
Excelente – Muy bueno – Bueno – Regular – Malo – NS/NC
- ¿Aumentaría su consumo?
Sí – No – Tal vez – NS/NC
- ¿De qué depende el aumento de consumo de yacón?
De la variedad de presentación – Del precio – NS/NC

2) Preguntas

- ¿Sabe usted qué es el yacón?
Sí – No
- ¿Sabe usted para qué sirve el yacón?
Sí – No
- ¿Sabe si se vende en Henderson?
Sí – No
- ¿Lo ha probado alguna vez?
Sí – No
- ¿Lo probaría alguna vez?
Sí – No – NS/NC

Fueron 10 los profesionales que respondieron a la encuesta, la que se realizó en base a las siguientes preguntas:

I. Preguntas a los médicos especialistas

- o ¿Tiene usted conocimiento de las propiedades atribuidas a la planta de yacón, en relación al tratamiento de la diabetes?
Sí – No – NS/NC
- o ¿Ha realizado usted, en el marco del tratamiento de sus pacientes, pruebas con el yacón?
Sí – No – NS/NC
- o ¿Cómo califica los resultados obtenidos?
Excelentes – Muy buenos – Buenos – Irrelevantes – Malos – NS/NC

- o ¿Quedaron conformes sus pacientes con la experiencia?
Sí – Más o menos – No – NS/NC
- o ¿Volvería a probar con el yacón, en el marco del tratamiento de las diversas formas de diabetes?
Sí – No – NS/NC

II. Preguntas para los pacientes:

- ¿Cuántos años lleva tratándose por la Diabetes?
De 1 a 3 – De 3 a 5 – Más de 5 – NS/NC
- ¿Mantiene una dieta?
Sí – No – NS/NC
- ¿Cómo calificaría su consumo de azúcar?
Nulo – Mínimo – Normal – NS/NC
- ¿Utiliza sucedáneos del azúcar?
Sí – A veces – No - NS/NC
- ¿Le agrada consumir alimentos alternativos?
Sí – Más o menos - No – NS/NC
- ¿Conoce el yacón?
Sí - No -NS/NC
- ¿Ha consumido yacón?
A menudo – Pocas veces– Nunca - NS/NC
- ¿Cómo le ha parecido el sabor?
Excelente – Muy bueno – Bueno – Regular – Malo – NS/NC
- ¿Aumentaría su consumo?
Sí – No – Tal vez – NS/NC
- ¿De qué depende el aumento de consumo de yacón?
De la variedad de presentación – Del precio – NS/NC

III. Encuestas al público en general

- ¿Sabe usted qué es el yacón?
Sí – No
- ¿Sabe usted para qué sirve el yacón?
Sí – No
- ¿Sabe si se vende en Henderson?
Sí – No
- ¿Lo ha probado alguna vez?
Sí – No
- ¿Lo probaría alguna vez?
Sí – No – NS/NC

Resultados

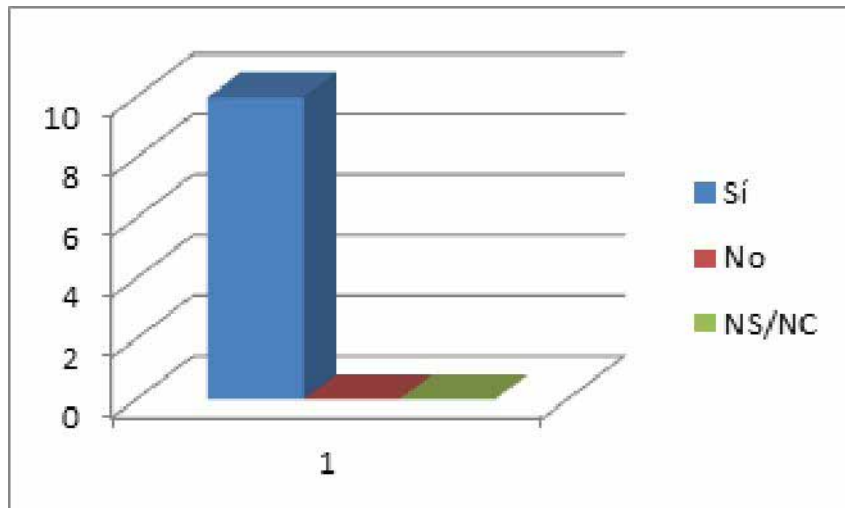
Sólo el 4% de los encuestados había probado el yacón en alguna forma y apenas el 11 % estaría dispuesto a hacerlo. (Ver Anexos I)

Gráficos de las respuestas

- **Médicos especialistas**

I

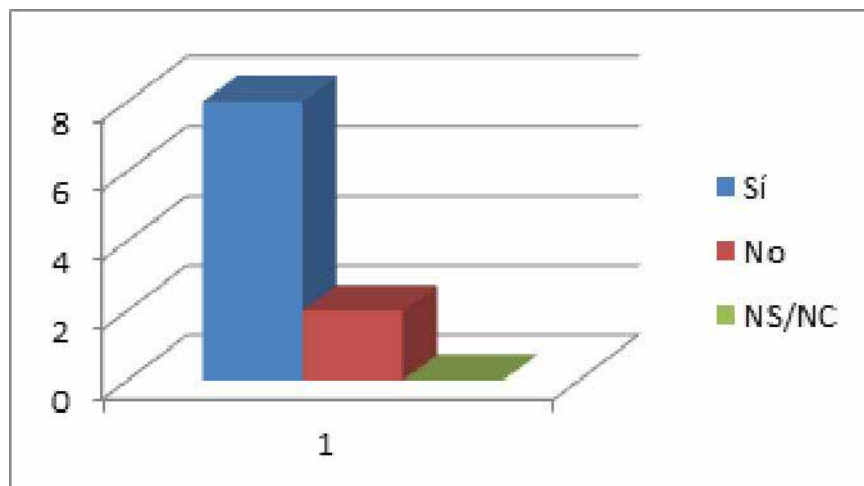
¿Tiene usted conocimiento de las propiedades atribuidas a la planta de yacón, en relación al tratamiento de la diabetes?



La totalidad de los profesionales consultados conocía las propiedades del yacón.

II

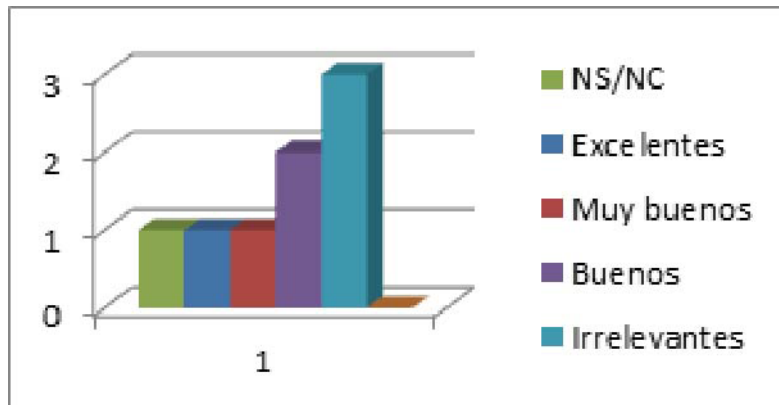
¿Ha realizado usted, en el marco del tratamiento de sus pacientes, pruebas con el yacón?



Como puede verse, 8/10 profesionales realizaron pruebas con el yacón en sus tratamientos de la diabetes.

III

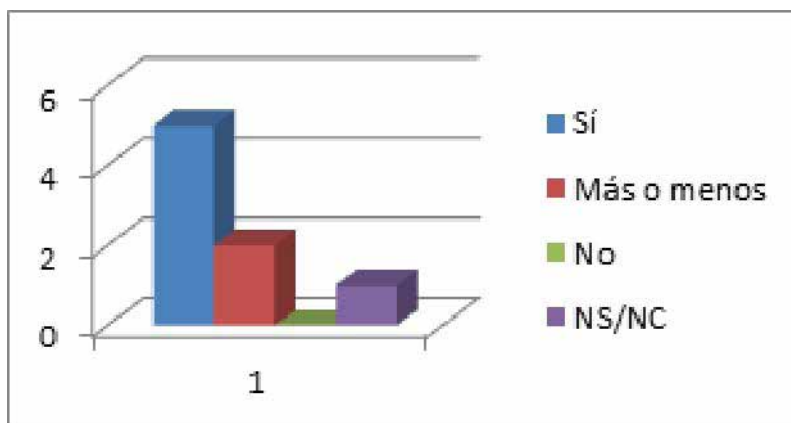
¿Cómo califica los resultados obtenidos?



De 8 casos, sólo 3 fueron considerados positivamente.

IV

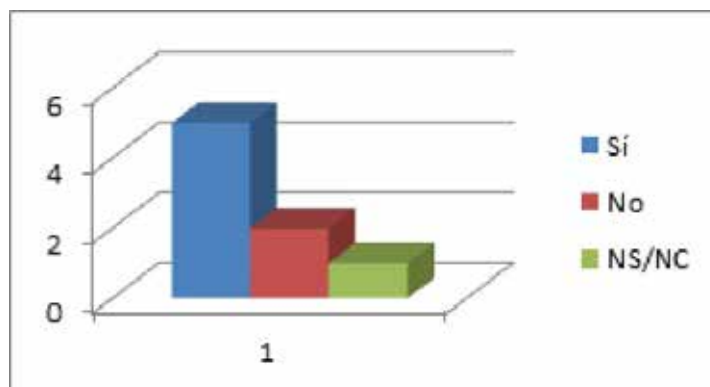
¿Quedaron conformes sus pacientes con la experiencia?



Nótese que los pacientes quedaron más conformes que sus médicos.

V

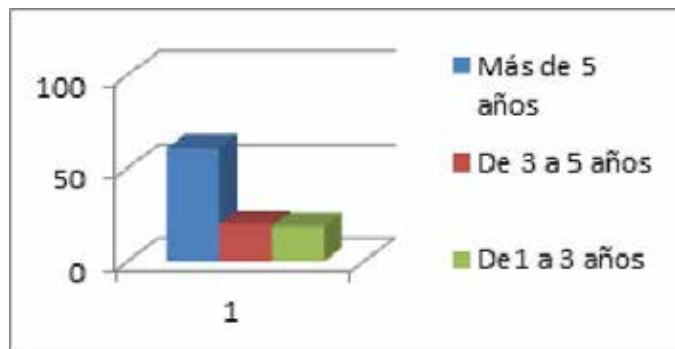
¿Volvería a probar con el yacón, en el marco del tratamiento de las diversas formas de diabetes?



Obsérvese que incluso los profesionales que consideraron irrelevantes los resultados, volverían a usar el yacón en sus pacientes.

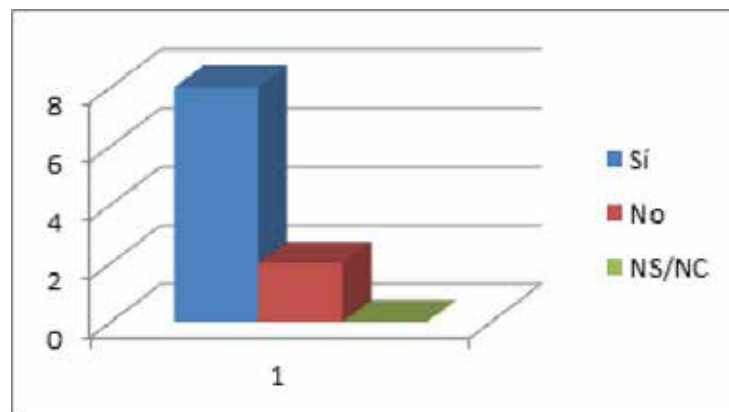
• Preguntas para los pacientes

I
¿Cuántos años lleva tratándose por la Diabetes?



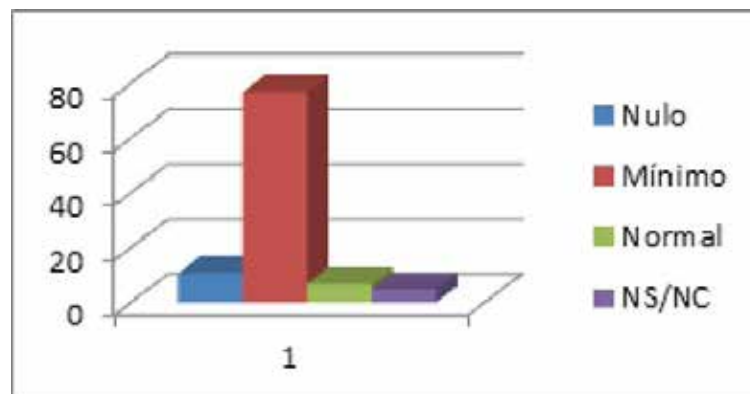
El 61 % de los pacientes llevaba más de 5 años de tratamiento.

II
¿Mantiene una dieta?



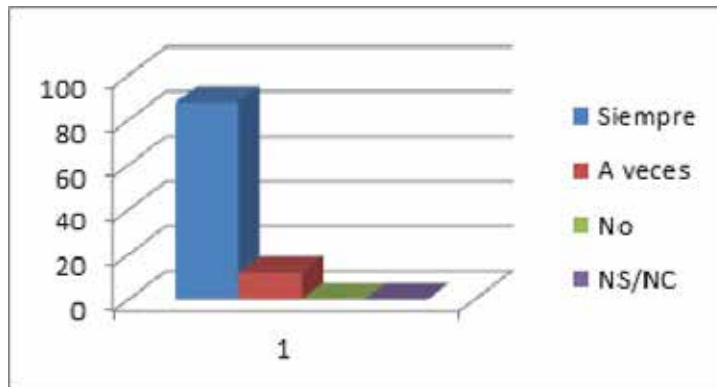
Aunque esta pregunta –y sus respuestas- pueda parecer obvia, lo que se buscó es ratificar el componente nutricional en el tratamiento.

III
¿Cómo calificaría su consumo de azúcar?



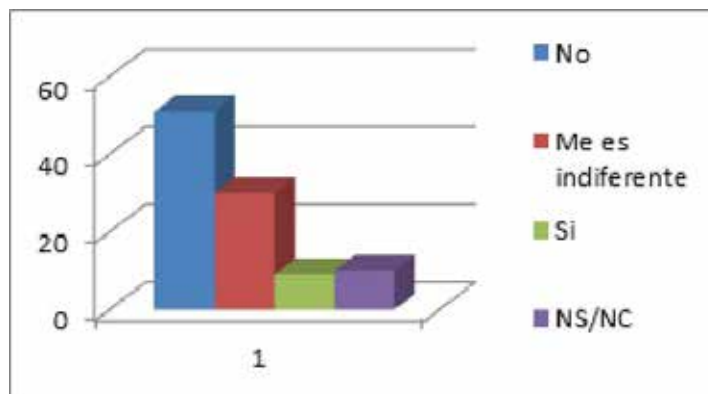
Obsérvese que sólo 11/100 mantienen un consumo nulo de azúcar.

IV
¿Utiliza sucedáneos del azúcar?



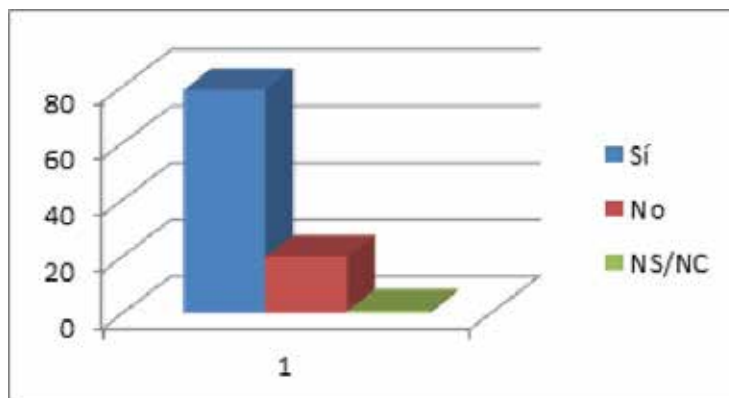
El 100 % de los diabéticos utiliza en algún momento endulzantes alternativos.

V
¿Le agrada consumir alimentos alternativos?



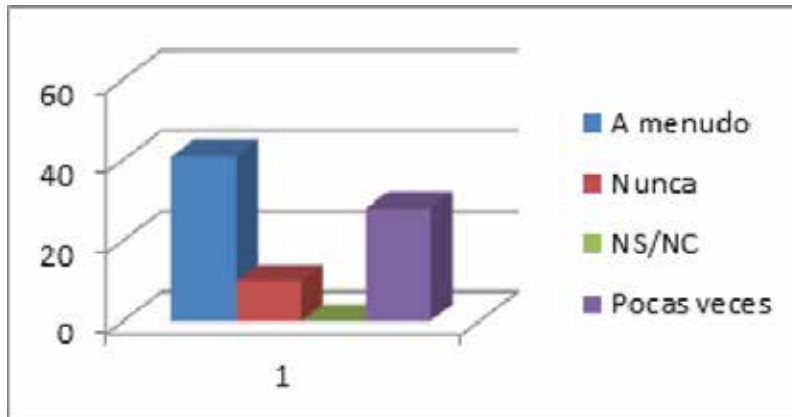
Como era de esperarse, sólo a una mínima parte (9/100) le agradan.

VI
¿Conoce el yacón y sus propiedades?



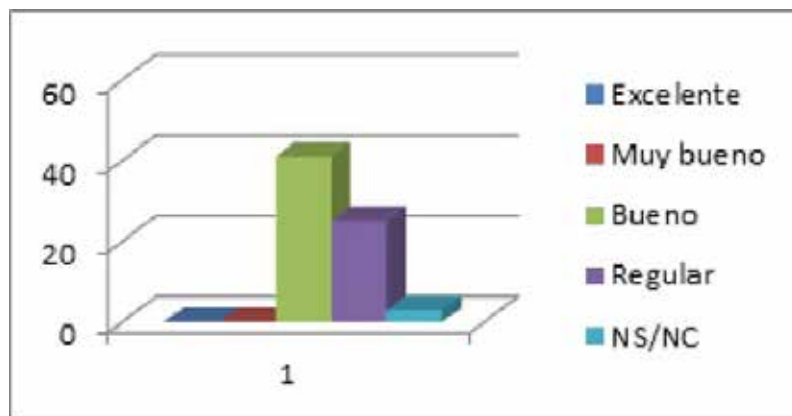
De los encuestados, 79/100 conocían el yacón y sus propiedades.

VII
¿Ha consumido yacón?



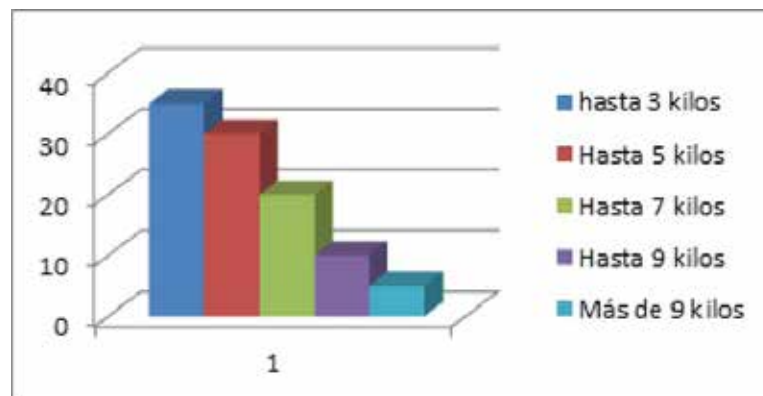
De los 69 pacientes que habían consumido yacón, 41 lo hicieron a menudo.

VIII
¿Cómo le ha parecido el sabor?



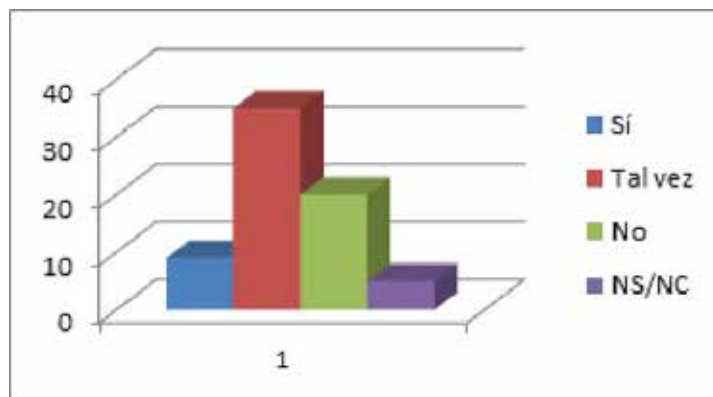
Obsérvese que los porcentajes son similares al cuadro anterior: los que respondieron que el sabor es bueno, lo consumen más.

IX
¿Cuántos kilos consume por mes?



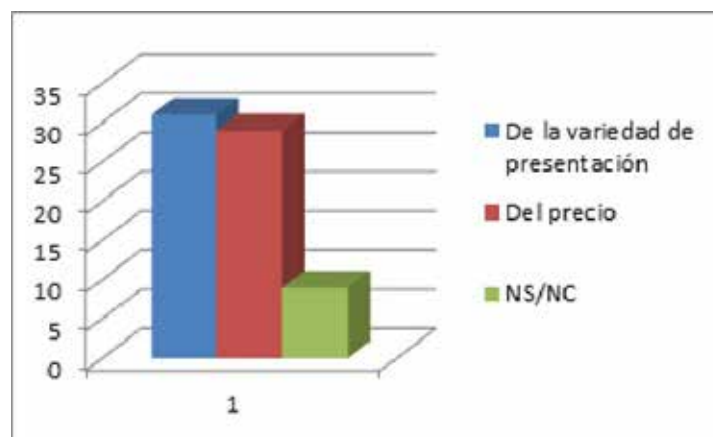
Como puede verse, la mitad de los enfermos consume hasta 5 kilos por mes.

X
¿Aumentaría su consumo?



Sólo 9/69 aumentarían el consumo.

XII
¿De qué dependería el aumento de consumo de yacón?

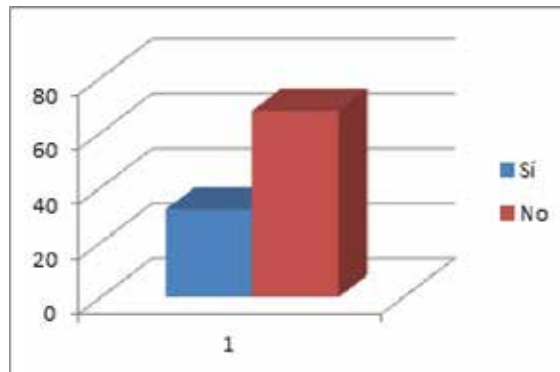


Aunque en el cuadro anterior sólo el 6.21 % afirmó que consumiría más yacón, en este caso respondieron casi todos (96,5 %), lo que podría significar que el consumo aumentaría en gran medida si se ampliara la gama de productos en base a yacón y si su precio no fuera elevado.

• Preguntas para el público en general

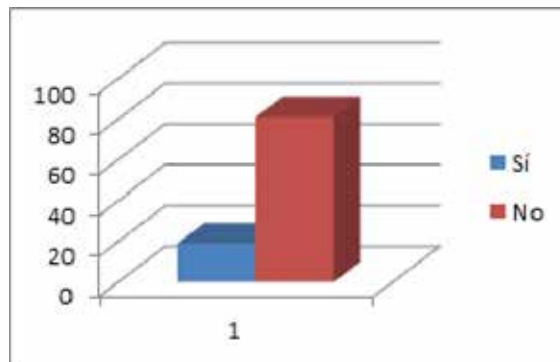
(100 personas, elegidas mediante el método probabilístico y contactadas a la entrada la Cooperativa Obrera Henderson, calle Florida 537, durante la primera semana del mes de febrero de 2016)

I
¿Sabe usted qué es el yacón?



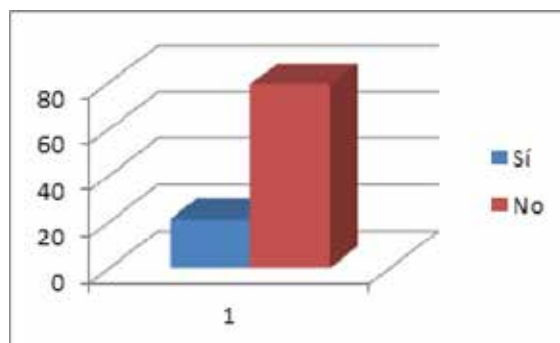
Del total contactado, 39 personas conocían el producto.

II
¿Sabe usted para qué sirve el yacón?



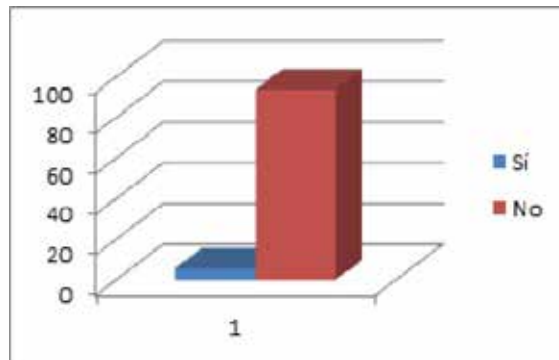
Como puede verse en los dos primeros gráficos, el conocimiento de la planta es limitado en el público general.

III
¿Sabe si se vende en Henderson?



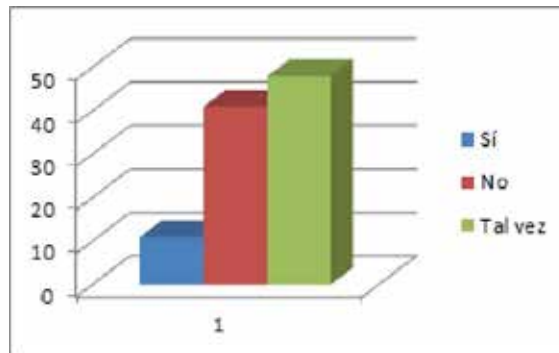
Obsérvese que sólo 17/100 personas sabían que el yacón puede conseguirse en la ciudad.

IV
¿Lo ha probado alguna vez?



Sólo 4 personas sobre 100 habían probado alguna presentación de yacón.

V
¿Lo probaría alguna vez?



En los 5 gráficos, los índices de conocimiento del producto son muy bajos, pues sólo el 4 % de los entrevistados lo probó alguna vez y apenas el 11 % respondió que está dispuesto a hacerlo.

Fundamentos contractuales

Convenio Colectivo de trabajo / Ley Nº 26.727 / Resumen

ARTÍCULO 11. — Contrato de trabajo agrario. Habrá contrato de trabajo agrario cuando una persona física se obligue a realizar actos, ejecutar obras o prestar servicios en el ámbito rural, mediante el pago de una remuneración en favor de otra y bajo su dependencia, persiguiera ésta o no fines de lucro, para la realización de tareas propias de la actividad agraria en cualquiera de sus especializaciones, como la agrícola, pecuaria, forestal, avícola, apícola, hortícola u otras.

ARTICULO 12. — Contratación, subcontratación y cesión. Solidaridad. Quienes contraten o subcontraten la realización de trabajos o servicios propios de actividades agrarias, o cedan, total o parcialmente, a terceros el establecimiento o explotación que se encontrare a su nombre, deberán exigir el adecuado cumplimiento de las normas relativas al trabajo y a las obligaciones derivadas de los sistemas de la seguridad social, siendo solidariamente responsables de las obligaciones de la relación laboral y de su extinción, cualquiera sea el acto que al efecto hayan concertado.

ARTICULO 16. — Contrato de trabajo agrario permanente. El contrato de trabajo agrario se entenderá celebrado con carácter permanente y como de prestación continua, salvo los casos previstos expresamente por esta ley. No podrá ser celebrado a prueba por período alguno y su extinción se regirá por lo dispuesto en el Título XII de la ley 20.744 (1976) y sus modificatorias.

ARTICULO 17. — Contrato de trabajo temporario. Habrá contrato de trabajo temporario cuando la relación laboral se origine en necesidades de la explotación de carácter estacional, o por procesos temporales propios de las actividades comprendidas dentro del ámbito de aplicación de la presente ley, así como también, las que se realizaren en ferias y remates de hacienda.

ARTICULO 18. — Trabajador permanente discontinuo. Cuando un trabajador temporario es contratado por un mismo empleador en más de una ocasión de manera consecutiva, será considerado a todos sus efectos como un trabajador permanente discontinuo. Este tendrá iguales derechos que los trabajadores permanentes ajustados a las características discontinuas de sus prestaciones, salvo aquellos expresamente excluidos en la presente ley.

