

41927

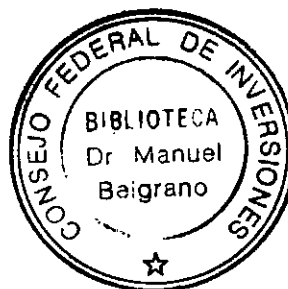
Area Apoyo a las PyME's y Micros Empresas
Dirección de Programas

CONTRATO DE OBRA
Expediente 3515

TITULO
Asistencia a Programas Productivos Regionales

EXPERTO
Ing. Claudio R. Cabrera

INFORME FINAL



Noviembre 1999

CONTENIDOS

Consideración general

Capítulo I

Miel

Introducción

Análisis del Mercado

Producción mundial

Producción Nacional

Exportaciones

Perspectivas

Consumo

Tendencias del Consumo Mundial

Tendencias del Consumo Local

Evolución de los precios

Antecedentes históricos

Situación Actual

Costos

Del Apiario

De la Planta Extractora

Capítulo II

Aromáticas

Panorama general

Recopilación de Datos

Formulación de Proyectos Modelo

El Negocio de las Aromáticas en Argentina

Doce casos testigos

Relación Importación - Exportación

Producción

Componentes del Negocio

Características de la comercialización

Composición del negocio de la importación-exportación

Conclusiones

Acciones a realizar

Capítulo III

Programa MIEL 2000

Capítulo IV

Minutas de trabajo

Capítulo V

Situaciones provinciales

Chaco

Corrientes

Formosa

Jujuy

La Rioja

Salta

San Luis

Santa Fe

Santiago del Estero

Anexo I

Datos estadístico de aromáticas

Anexo II

**Modelo de presentación de proyecto de inversiones en aromáticas
Proyecto preformulado para inversiones en Stevia Rebaudiana**

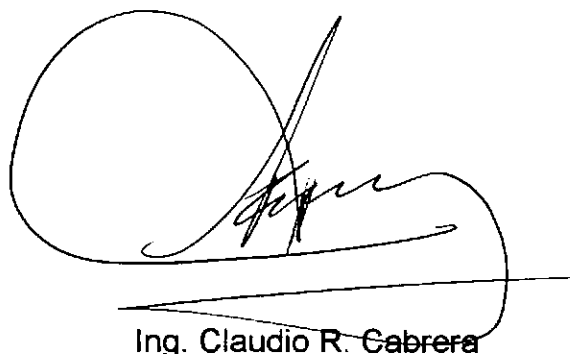
CONSIDERACIÓN GENERAL.

La implementación de los programas de Desarrollo de la Apicultura y de la Producción de Aromáticas, ha sido para las provincias que han comenzado a trabajar en ellos, una herramienta válida para iniciar la reversión a una situación caótica y retraída de la Producción.

No es intención ni atribución del suscripto, evaluar el desempeño de los programas, pero sí manifestar su plena satisfacción por los resultados que se van obteniendo, pequeños algunos, grandes otros, lentos a veces y en otras más vertiginosos.

Pero en todos los casos se ha observado una constante entre la gente vinculada a los programas, sean éstos productores o funcionarios, y es el beneplácito que manifiestan porque una Institución como el CFI, llega hasta ellos para ayudarlos a encontrar una solución a sus problemas.

Entiendo que estamos en plena carrera hacia el despegue final en la que nuestros productores podrán comenzar a trabajar en forma autónoma y es entonces ésta la etapa en la que deberán recibir toda la apoyatura necesaria para lograr su cometido.



Ing. Claudio R. Cabrera

Capítulo I

Miel

INTRODUCCION

La actividad apícola en la Argentina ha experimentado durante los últimos años una expansión considerable, atendiendo particularmente a que ha habido políticas de Estado de algunas provincias de llevarla a una posición expectante.

Si bien la expansión de la producción ha sido muy buena -más de 95.000 toneladas de miel para el año 1999- el negocio global de la miel no ha tenido el mismo equivalente de expansión. La realidad muestra que el volumen del negocio no fue el que se esperaba debido a la caída que hubo en los precios del año 1999 con respecto a los de 1998.

De los registros que se mantienen, el precio promedio para el año 1998 fue de \$1,11 por kilo, mientras que para el año 1999, incluido el mes de octubre, el precio promedio pagado es de \$0,83 por kilo. Estos precios están referidos al productor en el campo.

Esta variación de precios fue prevista en los estudios del año anterior. En aquel entonces decíamos que los valores máximos podrían estar entre un máximo de \$1,20 y hasta un mínimo \$0,80, siempre de acuerdo a los datos sobre la evolución de los precios hasta el mes de junio de 1998.

La caída de los precios se debe básicamente a dos causas:

- a) La desorganización de los productores.
- b) El fuerte aumento de la producción local.

En general, los productores primarios son tradicionalmente desorganizados, y, aunque no sea tema del presente trabajo, haremos algunas consideraciones para esbozar, al menos, un principio de solución para esta causa.

Los productores apícolas no escapan a las generales de la ley; no sólo son desorganizados sino que se preocupan por aumentar la entropía del conjunto, consumando acciones que en lugar de favorecer la integración, inducen la desintegración.

Esta pauta cultural, el individualismo y como consecuencia la desintegración de los grupos, ha comenzado a ser encarada dentro del programa de Desarrollo de la Apicultura con el objetivo de mejorar el posicionamiento del producto y del sector dentro del contexto económico globalizado.

La fuerte expansión del sistema productivo apícola, junto a la facilidad que presenta para generar pequeños microemprendimientos, favorecidos éstos en algunos casos por una política de Estado de algunas provincias, hizo que surgiera una gran cantidad de pequeñas unidades productivas, con productores con poca experiencia en el manejo de las colmenas y menos aún en el manejo del producto miel. Esta atomización ha contribuido fuertemente a aumentar la desorganización

del sector con las consecuencias que ello implica a la hora de llevar a cabo las negociaciones propias de la comercialización de la producción.

Con respecto al aumento de la producción local, la apicultura no escapa a las reglas generales del mercado. De las 75.000 toneladas anuales de miel producidas durante 1998, se alcanzaron casi 95.000 toneladas en el año 1999. Evidentemente, este exceso de producción impulsó hacia abajo los precios de la miel a granel al barrer para exportación, forma en que se comercializa alrededor del 95% del total de la producción nacional.

No obstante, la producción que originalmente se esperaba era superior a las 100.000 toneladas anuales, valores que no fueron alcanzados debido a los problemas climáticos que se presentaron en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. Frente a estas expectativas, no es fácil estimar cuál hubiera sido el precio que habría alcanzado la miel si esa zona de Buenos Aires hubiera entrado en producción.

Esta fuerte rebaja de los precios ha permitido que se sincerara el sistema, y lo que en un principio aparecía como una quimera, hoy se ha transformado en una cuestión seria de producción. El principal tema a resolver está centrado en la ecuación de los costos productivos.

El concepto generalizado que aparece entre quienes estudian el tema de los costos de la apicultura, es que los productores apícolas no saben calcular costos. Las experiencias rescatadas durante el presente año, los debates llevados a cabo con productores de diferentes regiones del país, la consulta con los responsables de los programas apícolas provinciales y los artículos publicados en revistas especializadas, ratifican lo señalado más arriba.

A modo de ejemplo, quien mejor ha caracterizado al apicultor y su entorno es el Ing. Héctor Herrera, responsable del Programa Miel Bonaerense cuando afirma "Nosotros somos muy buenos o buenos productores pero de la tranquera para adentro y el negocio es de la tranquera para afuera".

En general todos coinciden en que ha habido una fuerte caída de la rentabilidad y la actitud que adoptan frente a esta realidad es tan dispar como las opiniones que emiten al respecto. Algunos dicen que se sostendrán hasta que puedan, otros que no se puede más y otros que hay que adecuar los costos para alcanzar los precios que actualmente rigen en el mercado. En el fondo, la constante es clara, el productor **no sabe cuánto le cuesta producir un kilogramo de miel.**

La revista "Apicultura", en su número 39, presenta un trabajo sobre la relación entre los ingresos del productor, los costos de producción y el precio actual de la miel. Sin considerar que no menciona las fuentes de los datos ni establece cuales son las variables asociadas al cálculo de los costos, el rango de los valores de los costos propuestos, alcanza a un 100%. Más allá de que este "span" de valores podría ser cierto en función de la escala de la unidad

productiva, la utilización de este rango de guarismos en un análisis serio de costos de producción, resulta inadmisibile.

Simultáneamente a estas dos causas apuntadas, existen también otros factores que contribuyen a desnaturalizar el negocio de la miel.

Entre ellos se puede mencionar la incorporación al sistema productivo de grupos interesados en lucrar con la inexperiencia y falta de conocimientos de los productores y en enfrentar a éstos con los industrializadores y exportadores. Su actividad específica consiste en brindar "cursos de capacitación" y "charlas" sobre comercialización, todas en un plano teórico y sin ofrecer soluciones válidas al productor. A su vez, el enfrentamiento que buscan entre productores y "los otros" como han dado en llamarlos, no hace más que aumentar la tendencia a la desintegración entre los productores.

El mercado interno continua sin desarrollarse. El intento de imponer una tasa a las exportaciones de miel para destinar lo recaudado a implementar una campaña que favorezca el consumo de miel en el mercado interno, hizo que en lugar de facilitar la predisposición de los productores a su aplicación, tuviera el efecto contrario, ya que al aplicarse al exportador, éste lo trasladaría al productor, factor que disminuiría aún más su alicaída economía, sin contar la incertidumbre que genera tributar una tasa de estas características tanto por su destino como por su efectividad.

La adulteración de miel es otro factor de alta incidencia en la retracción del consumo de miel. Ésta incide de manera doble; en primer término porque quienes consumen miel adulterada, consumen solamente hasta un 50% de miel, siendo el resto algún producto químico azucarado. En segundo lugar, porque muchos consumidores potenciales no consumen miel ante la duda de que el producto esté adulterado.

El estado actual del sistema ha llevado a los productores a un estado de crisis que han de enfrentar y resolver. Entre las cuestiones prioritarias a tratar por quienes están comprometidos con la producción, surge **la adecuación de las escalas productivas a las nuevas exigencias del mercado y la oferta de un producto confiable y con calidad.**

ANÁLISIS DEL MERCADO.

PRODUCCION MUNDIAL

La tendencia decreciente observada por la producción melífera mundial ha comenzado a revertirse, esto es, los tradicionales productores de miel han recuperado sus colmenas y por ende sus volúmenes de producción. Este factor de aumento de la producción global ha hecho que los precios hayan sufrido la retracción que hoy se están viendo, fenómeno inverso al que se vivió dos años atrás.

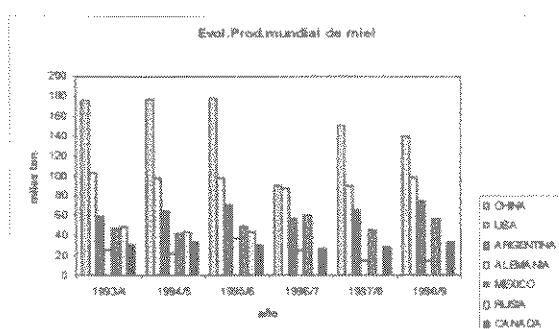


Gráfico I

Para la cosecha 1998/99 se observó un fuerte repunte de las producciones de USA, Argentina, México, Rusia y Canadá, mientras que la producción de Alemania se mantiene constante.

Lo antedicho se verifica con el Cuadro I que se presenta a continuación:

	PRODUCCION MUNDIAL DE MIEL (miles de ton.)					
	1993/4	1994/5	1995/6	1996/7	1997/8	1998/9
CHINA	176	177	178	90	150	140
USA	104	98	98	87	90	98
ARGENTINA	59	64	70	57	65	75
ALEMANIA	26	22	37	25	15	15
MEXICO	48	42	50	60	46	56,5
RUSIA	49	44	44			48
CANADA	31	33	30	27	29	33
TOTAL	493	480	507	346	395	465,5

Cuadro I

La producción de miel ha alcanzado su valle en la temporada 1996/97 y a partir de allí ha observado un crecimiento sostenido.

Argentina, tercer productor mundial en el 98/99, ha pasado a ser el firme candidato al 2° puesto en producción y 1° en exportaciones para el período 99/00.

La miel argentina, a pesar de ser ponderada por su calidad, no recibe la recompensa con el precio. En general, los valores históricos de la miel argentina la colocan por debajo del resto de las mieles del mundo y solamente por encima del precio de la proveniente de China.

El productor argentino habrá de preocuparse para que su producción alcance valores superiores a los actuales. Para ello deberá arbitrar los mecanismos que crea más convenientes.

Las recetas podrán ser desde una simple clasificación por color hasta una identificación del origen. Este panorama de variables que se podrán bucear para encontrar la mas adecuada a nuestra producción, serán algunas de las que habrán de ponderarse para que la miel argentina pase de ser un producto de gran calidad por declamación a una miel de calidad sostenida por su precio.

PRODUCCIÓN NACIONAL

La producción nacional ha ido evolucionando en forma progresiva y ha observado un crecimiento sostenido durante los últimos años producto de los buenos precios que se obtuvieron durante las cosechas 1995/96 y 1996/97. Si bien la cosecha 1998/99 continuó en crecimiento, los precios obtenidos no han sido los que esperaban los productores. Se espera que para esta temporada que se inicia, 1999/2000, si las condiciones climáticas acompañan a las diferentes regiones productivas, es posible que se logren valores de cosecha similares a los de la temporada pasada.

En el gráfico se puede apreciar la evolución de la producción de miel en la Argentina a partir del año 1993.

Se puede apreciar comparando con los gráficos de la evolución de los precios cómo, a partir de la caída de la producción para la temporada 1995/96, los precios de la miel crecieron rápidamente hasta alcanzar los valores cercanos a los \$2,00 por kilogramo y cómo, a partir de la recuperación de la producción, dichos precios vuelven a decaer.

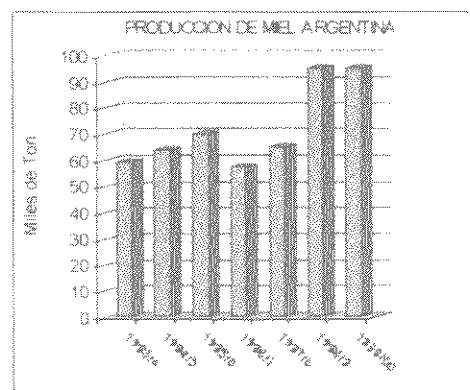


Gráfico II

EXPORTACIONES

Con respecto a la evolución de las exportaciones, ésta se puede observar en siguiente gráfico. Se aprecia que las tendencias de la producción, se copian exactamente con las ondas de las exportaciones de miel argentina.

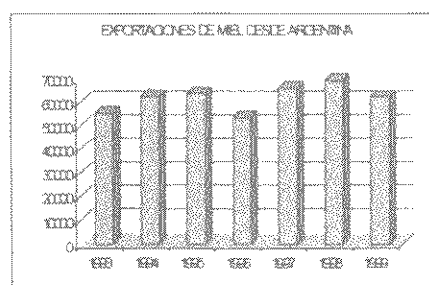


Gráfico III

Desglosando las exportaciones de miel argentina en función de los diferentes destinos a los que se enviaron los embarques, los gráficos siguientes muestran cómo han cambiado su participación global en las compras algunos países. La variación más notable se aprecia en la participación en las compras de EUA, las que caen en un 30% desde 1997 a 1998. Con respecto a la composición de las exportaciones referida a los distintos

destinos, los cuadros siguientes muestran las diversas composiciones de los mercados a los que se dirigieron las exportaciones.

1997

	Kg.	U\$s
TOTAL	65.563.000	104.000.000
Precio Prom.	U\$s/Kg.	1,5863

Cuadro IIa

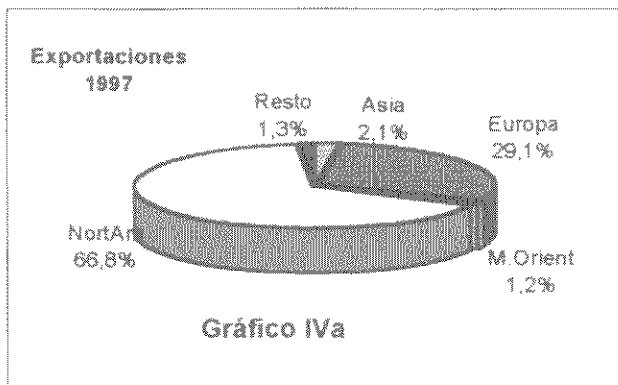


Gráfico IVa

1998

	Kg.	U\$s
TOTAL	66.401.000	85.900.000
Precio Prom.	U\$s/Kg.	1,2937

Cuadro IIb

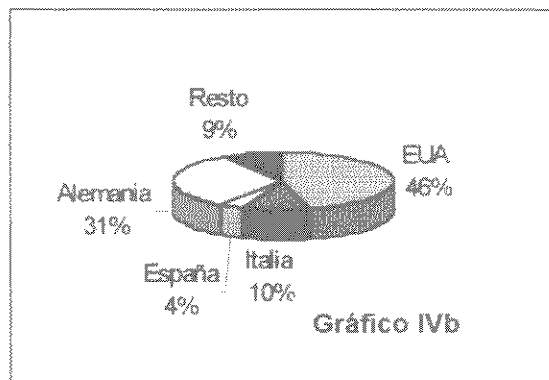


Gráfico IVb

1999

	Kg.	U\$s
TOTAL	62.151.000	66.620.000
Precio Prom.	U\$s/Kg.	1.0719

Datos hasta el mes de octubre

Cuadro IIc

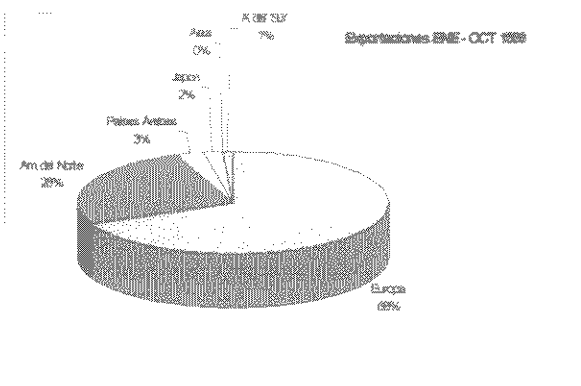


Gráfico IVc

Las proyecciones realizadas a mediados del corriente año, predecían un incremento de las exportaciones de miel pero también anunciaban una caída en el volumen total del negocio debido a la continua baja del valor unitario del producto. Al mes de octubre, aún no se ha alcanzado el volumen del año anterior faltando algo menos del 10% para equiparar ese guarismo.

Como se señaló con anterioridad, el valor promedio de compra al productor en el campo promedió, al cierre del presente informe, alcanzó a \$0,83 por kilogramo, precio bastante inferior al observado el año anterior.

Durante el primer cuatrimestre de 1999 Argentina exportó alrededor de 28.000 toneladas de miel por un valor superior a los \$32.000. El principal destino

Exportaciones totales de miel 1999 (*)

Destino	Volumen Tn	Valor Millones de U\$s	Precio FOB promedio
Alemania	16506	18,7	1,13
EUA	4080	4,5	1,1
Italia	2246	2,6	1,13
Gran Bretaña	1498	1,6	1,06
Japón	791	0,8	1,01
Resto	2986	4	1,38
Total	28107	32,2	1,135

(*) Valores hasta abril de 1999

Cuadro III

Se observa también que en mieles fraccionadas, Arabia Saudita ha sido el primer destino de las exportaciones argentinas seguido por Brasil.

Exportaciones de miel fraccionada 1999 (*)

Destino	Volumen Tn	Valor Miles de U\$s	Precio FOB promedio
Arabia	32,4	70920	2,19
Brasil	20,6	57093	2,77
Líbano	15,6	39149	2,51
Bolivia	5,3	13785	2,6
Gran Bretaña	8,2	22478	2,74
Paraguay	1,4	4055	2,89
Bélgica	0,6	2717	4,88

(*) Valores hasta abril de 1999

Cuadro IV

Japón	76,45
Irlanda	66,00
Italia	34,00
Gran Bretaña	54,00
Suecia	40,00
Suiza	85,00
Arabia Saudita	44,00
USA	55,00
Países Arabes	67,00

Cuadro V

Argentina en este rubro tales como Irlanda, Suecia, Suiza y Países Árabes pero que son reconocidos como países de un alto nivel de exigencia con respecto a la calidad de la mercadería que compran.

El cuadro V muestra el incremento porcentual de las importaciones de miel argentina en el año 1998 de algunos de los principales compradores respecto de sus compras realizadas el año anterior.

Se observa un incremento porcentual importante en volumen de las compras, en especial en la de aquellos países que no han sido clientes tradicionales de

Si los productores y exportadores logran integrarse para trabajar en forma conjunta, se podrá definir parámetros de calidad e identificación de mieles argentinas. Estos parámetros convenientemente elaborados, permitirán posicionar nuestra producción, si bien no al tope de las mieles que ya cuentan con años de vigencia en el mercado mundial, pero sí en un estadio que le permita competir en un plano de igualdad con las mejores.

Con respecto a las maniobras políticas que suelen realizarse en este mundo globalizado, habrá que estar muy atento a aquellas que realizan los países consumidores de miel, medidas por las que inducen a sus productores a alcanzar un desarrollo del producto con subvenciones encubiertas. Estas cuestiones deberán ser tratadas apenas sean detectadas, pues finalmente, cuando algún país ha utilizado este tipo de política, una vez que han desarrollado su producción de sustitución de importaciones, generan las medidas paraarancelarias que impiden el ingreso de la producción extranjera.

Ejemplo de ello es España, país que lo señalábamos en el informe anterior. El Gobierno español ha detectado que su territorio posee buenas condiciones para producir miel dentro del ámbito de la UE. En consecuencia está desarrollando una fuerte política de crecimiento del sector apícola. Actualmente España es provista de miel por Argentina, y la pregunta es qué pasará cuando España alcance el grado de desarrollo pretendido.

Con respecto a las exportaciones de miel envasada, los países de Medio Oriente y en especial Arabia Saudita, continúa siendo uno de los principales clientes. De esta manera, Medio Oriente se han transformado en un mercado emergente de alta potencialidad. Habrá que continuar explorando este mercado para afianzar las exportaciones con alto valor agregado.

Como complemento de lo antes señalado y como una manera de afirmar lo antedicho, se puede observar en el Cuadro III, algunos de los valores alcanzados por el producto fraccionado y exportado a algunos de los países clientes. A modo de ilustración, se pueden comparar estos precios con el valor referencial de \$0,77 por kilogramo que es el valor de la miel a granel al barrer para exportación.

PERSPECTIVAS

Con respecto a las expectativas para el presente ciclo, el panorama productivo de la miel estará acotado por las variables "producción" y "productores", siendo esta última la que convenientemente ordenada, podrá comenzar a revertir el estado de situación del sector.

Producción.

- Habrá un número importante de productores que no podrán continuar con sus emprendimientos productivos, en especial aquellos que tomaron créditos mal diseñados; esto es, con rendimientos excesivamente altos para la región en que se encuentran y con precios estimados relativamente altos respecto de los valores reales de este año.
- Si continúan las condiciones climáticas como hasta el presente -mitad de noviembre de 1999- se estiman rendimientos ligeramente inferiores a los observados durante la cosecha pasada.
- En general, la temperatura promedio se mantiene baja. Será necesario que se eleve durante el resto del mes de noviembre para asegurar una primera cosecha a mediados de diciembre.
- Deberán cumplirse los anuncios del Servicio Meteorológico Nacional respecto de los pronósticos de lluvias en la pampa húmeda para esta parte del año.
- Los precios de la miel a granel, al barrer tipo exportación se han estabilizado. Podrá haber una leve mejoría.

Productores

- La presencia del programa de Desarrollo de la Apicultura en las provincias les ha permitido a los productores comenzar con su organización.
- Se ha comenzado con diversos grados de intensidad en las distintas provincias la producción de miel clasificada, standarizada, analizada y homologada con el objetivo de alcanzar mejores precios. Se destaca en esta tarea la provincia de Santa Fe.
- Los productores han comenzado a preocuparse por lograr un producto diferenciado con el objetivo de conseguir un mejor precio final.
- Las Rondas de Negocios organizadas por el CFI han logrado interrelacionar los distintos estratos productivos y han permitido que cada uno pueda comprender mejor las necesidades del otro.

CONSUMO

TENDENCIAS DEL CONSUMO MUNDIAL

Con el objetivo de establecer a ciencia cierta cuál es la verdadera tendencia del consumo de miel en el mundo, se ha comenzado a realizar una serie de estadísticas en diferentes países.

La encuesta se lleva a cabo bienalmente y consiste en establecer cuantos gramos por habitante y por año se consumen en cada país encuestado.

Pais	1990	1992	1994	1996	Promedio	Variac. %
Alemania	1,15	1,26	1,12	1,03	1,14	-8,04
Angola	2,06	2,04	2,01	2,06	2,04	2,49
Austria	1,61	1,39	1,74	1,69	1,61	-2,87
Canadá	0,9	0,7	0,93	0,95	0,87	2,15
Chipre	0,28	1,13	0,79	0,77	0,74	-2,53
R.Centroafrica	3,08	3,1	3,12	3,14	3,11	0,64
Grecia	1,13	1,46	1,62	1,5	1,43	-7,41
Kenya	0,85	0,88	0,91	0,94	0,90	3,30
N. Zelandia	2,32	2,25	2,79	1,45	2,20	-48,03
Suiza	1,18	1,21	0,98	0,98	1,09	0,00
Tanzania	0,71	0,85	0,82	0,79	0,79	-3,86
Turquia	0,9	0,99	0,88	0,94	0,93	6,82
Ucrania	0,76	1,1	1,2	1,07	1,03	-10,83
Promedio	1,30	1,41	1,45	1,33	1,38	-8,46

Cuadro VI

Observando detenidamente los valores registrados, se aprecia una caída relativa promedio en el consumo individual del 8,46% para el último período considerado (1996). Si bien este guarismo no es poco significativo, habrá que tener en cuenta que esta caída del consumo puede deberse a un efecto de arrastre debido a un aumento del precio del producto que se produjo durante ese año y el subsiguiente. Traducido en otros términos, esto no significa un cambio de costumbres en el consumidor, sino una retracción de las ventas debido, tal vez, a un precio relativamente alto para un público desacostumbrado a esos valores.

Por otro lado también sabemos que la tendencia mundial del consumo es hacia productos totalmente diferenciados y no hacia "commodities". Este es, seguramente, el principal argumento para inducir el desarrollo de las producciones regionales identificadas.

TENDENCIAS DEL CONSUMO LOCAL

Las tendencias del consumo dentro del mercado doméstico no han variado durante el transcurso del año. Se han realizado algunos intentos de ampliar la base de consumo pero sin mayores éxitos. La Cámara de Fraccionadores no ha logrado su objetivo básico de unir a todos los que están apostando al agregado de valor y, recientemente, a través de la CIPA (Cámara de Industriales de Productos Alimenticios) se ha logrado conformar el Departamento de Miel.

Es probable que, a partir de este evento, la producción de miel fraccionada logre instalarse como un producto más en la góndola de los supermercados y comience a ser considerado con un cierto valor relativo.

La Asociación de Defensa del Consumidor (ADELCO) y el Instituto Nacional de Alimentos (INAL), han reiterado su colaboración dentro del programa MIEL 2000 para continuar trabajando en determinar la calidad y la pureza de la miel de las distintas marcas ofrecidas en el mercado doméstico.

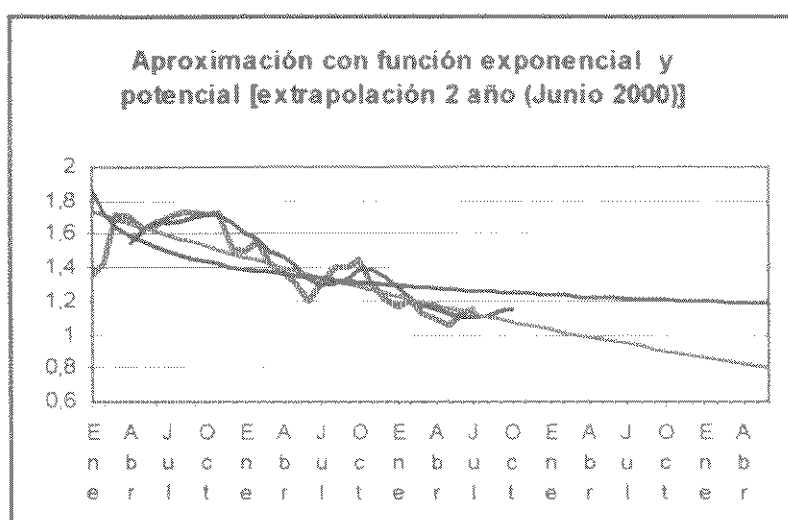
Se estima que si se pudiera desalojar del mercado a aquellos competidores desleales que utilizan la adulteración como un medio para vender un producto que rotulan como miel, el volumen de consumo interno de miel se duplicaría de una manera muy rápida. Este potencial crecimiento del mercado interno llevará a desarrollar fuertemente la actividad de fraccionamiento de miel.

EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

La evolución del precio de la miel observada desde el año 1997 ha sido tal como se lo había señalado el año anterior. La suba de precios que tanto esperaron los productores para vender su cosecha, no sólo no se alcanzaron sino que su desplazamiento fue en el sentido contrario.

Si recordamos la tendencia que se había previsto el año anterior para el presente año, ésta quedaba representada por la curva mostrada en el Gráfico V.

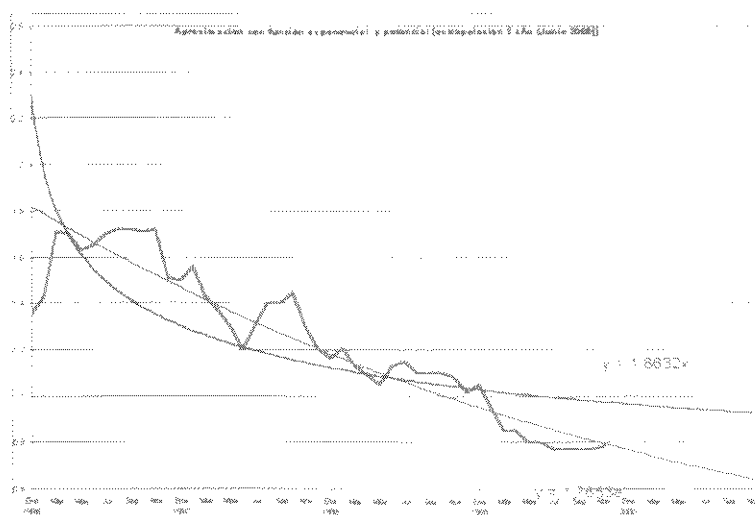


Se puede observar que las curvas de extrapolación utilizadas en esa oportunidad y en función de la evolución de los precios, (se disponía sólo hasta Julio de 1999), indicaban un valor máximo a alcanzar de \$1,20 por Kg. y un mínimo de \$0,80 para la misma cantidad.

Gráfico V

SITUACIÓN ACTUAL

El mismo estudio realizado el año anterior, se ha continuado este año. Se puede observar cómo ha sido la evolución de los precios reales.



En realidad, los valores que se alcanzaron este año, fueron un algo inferior a lo previsto el año anterior.

Durante este último mes, tal vez debido a la demora de la entrada en producción de las colmenas, la miel ha subido 1 centavo el kilo.

Gráfico VI

Con respecto a la evolución de los precios desde el año 1987, ésta se puede apreciar en el Gráfico VII. En él se puede observar que los precios que ha alcanzado la miel en estos últimos tiempos, en realidad son superiores a la media histórica.



Gráfico VII

Si bien es excesivamente prematuro hablar de estabilización de precios, lo cierto es que la fuerte tendencia bajista que se observó durante los últimos tres años, ha mostrado un punto de inflexión. El precio promedio histórico antes del "gran pico" era de \$0,78 por Kilogramo. Ese valor se ha alcanzado puntualmente durante este mes y el promedio del último año ha sido de \$0,83 por Kilogramo, algo ligeramente superior al viejo promedio.

Esta evolución, junto a las consideraciones vertidas más arriba, hacen presuponer que el negocio de la miel se dirigirá hacia un estadio de mayor tranquilidad y mejor previsibilidad.

Se han realizado también algunas interpolaciones como para obtener tendencias matemáticas de la evolución previsible. Éstas se pueden observar en el Gráfico VIII.

En este Gráfico se aprecia cómo podrá evolucionar el sistema. En las distintas extrapolaciones llevadas a cabo, se aprecia una tendencia a la estabilización hacia valores superiores a los históricos.

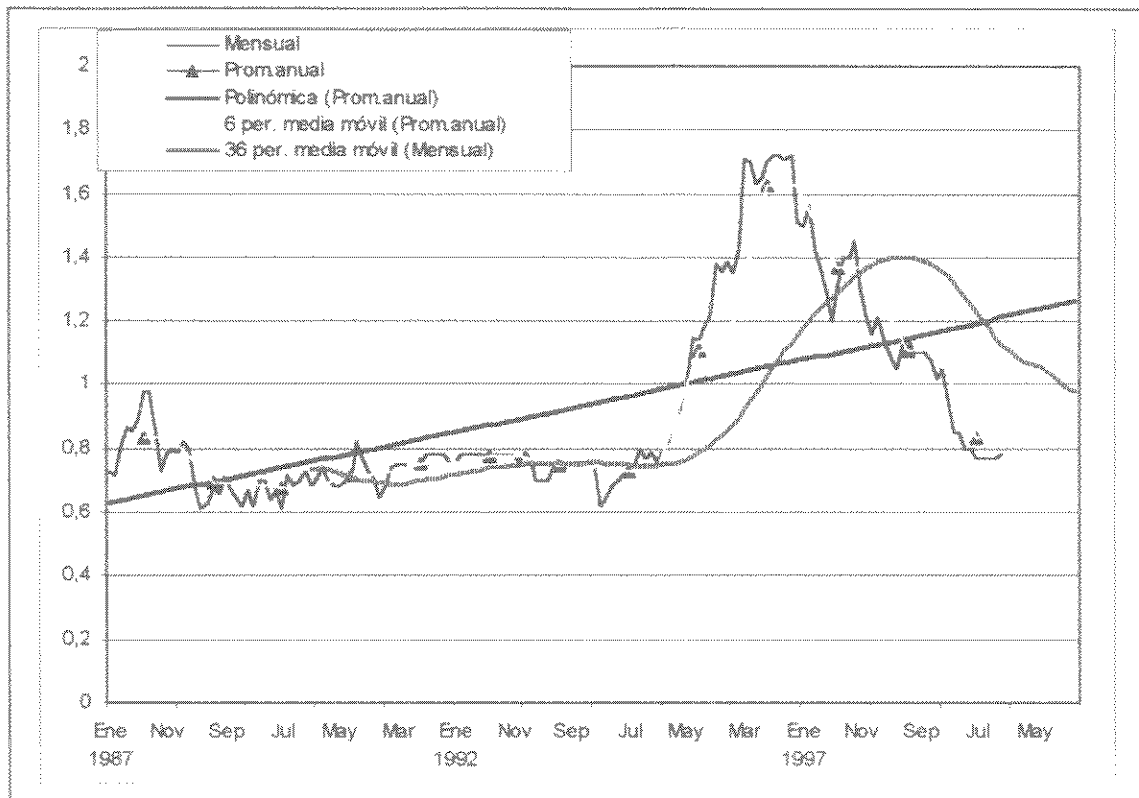


Gráfico VIII

Es dable suponer que la miel ha alcanzado un nuevo valor de mercado y que con él se deberían recalcular las ecuaciones de costo de producción.

COSTOS

DEL APIARIO

Decíamos en la introducción del presente trabajo, que el apicultor en general, no sabe sacar costos de producción. Dicho de otra manera, no conoce cuanto le cuesta producir un kilogramo de miel.

También hacíamos referencia a que algunas revistas especializadas presentaban estudios de renta para el apicultor sin un sostén serio de las bases de cálculo utilizadas.

El estudio mencionado partió de la base de un precio de referencia de \$0,80 por Kg. y supuso diferentes costos unitarios para obtener un kilogramo de miel. También supuso que el apicultor en cuestión poseía sólo 100 colmenas.

El Cuadro VII y los Gráficos IXa y IXb representan lo dicho.

Kg./colmena	Costo Prod.	Benef. anual
60	0,3	3000
60	0,4	2400
60	0,5	1800
60	0,6	1200
50	0,3	2500
50	0,4	2000
50	0,5	1500
50	0,6	1000
40	0,3	2000
40	0,4	1600
40	0,5	1200
40	0,6	800
30	0,3	1500
30	0,4	1200
30	0,5	900
30	0,6	600

Cuadro VII

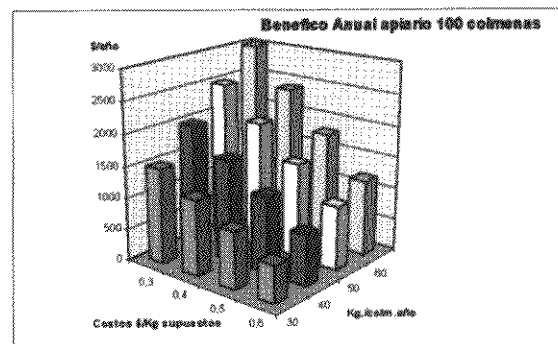


Gráfico IXa

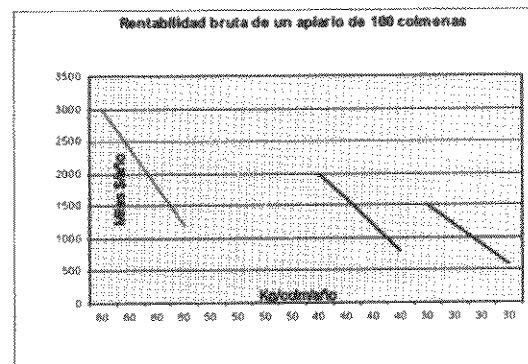


Gráfico IXb

Sobre la base del análisis de los números presentados, es fácil observar que, en el mejor de los casos, esto es una colmena que produzca 60 Kg/año y sus

costos sean del orden de los \$0,30 por Kg de miel obtenida, la renta bruta del apicultor, al cabo de un año, es de \$3.000.

De esta manera queda comprobado, más allá de la confiabilidad que tengan las bases de cálculo utilizadas, que la unidad económica de colmenas está bastante lejos de este valor.

También distan mucho de la realidad el "span" de los costos utilizados. En realidad, el costo de un apiario está básicamente en función del número de colmenas que se posee, de la infraestructura destinada a la producción y su amortización y, lógicamente, de los volúmenes de producción de miel.

Con el objetivo de dilucidar definitivamente esta cuestión, se han llevado a cabo estudios de costos con diferentes unidades productivas, y los valores, si bien cambian en función de la infraestructura disponible y de los volúmenes de producción, sus variaciones no son significativas.

Las variables que se han considerado para el cálculo de los costos son:

Amortizaciones:

Colmenas: 10 años. Valor de cada colmena \$100

Edificio: 30 años. Valor del m² de edificio: \$120

Vehículo: 7 años.

Gastos varios de mantenimiento y funcionamiento.

Personal y otros gastos en función del tamaño de la explotación.

Peaje en planta extractora por el servicio de extracción: ~ 10%

Con estos conceptos, los costos de producción de miel, para una producción promedio de 50 Kg/colmena/año, se muestran en el Cuadro VIII.

	\$/Kg
300 colmenas	0,4805811
500 colmenas	0,5059779
2000 colmenas	0,4716874

Cuadro VIII

Se puede observar que cuando se aumenta el número de colmenas, esto es de 300 unidades a 500 unidades, el costo unitario de producción aumenta debido a las siguientes causas:

- a. mayor infraestructura productiva.
- b. Incorporación de personal para el manejo del apiario.

Simultáneamente, cuando aumenta significativamente el número de colmenas, la infraestructura, si bien debe ser mayor, su amortización se prorratea en un número mayor de producción de miel, razón por la cual, el precio vuelve a bajar. El promedio global de estos valores es de \$0,48 por Kg.

El estudio se amplió y, con el costo promedio real obtenido, se calculó cual sería el beneficio bruto para un apicultor con un apiario modelo de 500 colmenas y cómo variaría el beneficio con el rendimiento de miel por colmena si el precio de la miel se sostuviera en \$0,80 por Kg. Los resultados se presentan en el Cuadro IX.

Kg./colmena	Costo Prod.	Beneficio
60	0,48	9600
50	0,48	8000
40	0,48	6400
30	0,48	4800

Cuadro IX

Sobre el beneficio bruto calculado, se deberá deducir el Impuesto a las Ganancias y el de Ingresos Brutos, ya que todo los demás impuestos fueron cargados en la ecuación del costo productivo (tasas de registro e inspección nacionales, provinciales y/o municipales, Impuesto inmobiliarios, etc.).

Para finalizar el estudio, se plantearon diferentes alternativas de amortizaciones y su incidencia en el costo final del producto. Se fueron eliminando renglones responsables de los diversos costos asociados y se incluyeron aquellos que necesariamente no pueden ser excluidos.

Los resultados alcanzado se aprecian en el Cuadro X.

Galpón		Colmenas		Vehiculo		Gs.Func.	Personal	Otros Gs.	Costo unit.
Valor	Amort.	Valor	Amort.	Valor	Amort.				
20.000	30	50.000	10	12.000	7	3.350	1.750	775	0,49
0	X	50.000	10	12.000	7	3.350	1.750	775	0,47
0		0	X	12.000	7	3.350	1.750	775	0,27
0		0		0	X	3.350	1.750	775	0,25
0		0		0	X	3.350	0	775	0,18

Cuadro X

Este pequeño cuadro es lo suficientemente elocuente como para demostrar cómo influyen los distintos renglones adoptados para calcular el costo en el resultado fina.

La primera caída significativa del valor del costo se produce cuando dejan de amortizarse las colmenas, mientras que el segundo escalón aparece cuando el productor prescinde de personal para el manejo de su apiario.

En todos los casos, cuando se contempla el gasto en personal, éste es contratado en forma temporaria y se le abonan todas las cargas sociales que corresponden.

Como corolario de este desarrollo, se concluye que el costo de producción de un kilogramo de miel, en condiciones de sanidad y calidad es de alrededor de \$0,48 por kilogramo de miel producida.

DE LA PLANTA EXTRACTORA

De la misma manera que se realizó el estudio sobre los costos de producción de diversos apiarios, también se realizó el análisis de los costos de producción de una planta extractora que satisfaga los requisitos sanitarios actuales y que la miel que se extrae en esa planta, pueda ser destinada en forma directa para la exportación.

Las variables que se han considerado para el cálculo de los costos son:

Amortizaciones:

Edificio: 30 años. Valor del edificio: \$40.000

Equipamiento: 15 años. Valor del equipamiento: \$30.000

Vehículo: 10 años. Valor del vehículo: \$15.000

Personal: 4 operarios y un encargado (temporal 6 meses y permanente)

Gastos varios de mantenimiento y funcionamiento.

Otros gastos en función del tamaño de la explotación.

Los valores de los costos productivos de una planta extractora en función de la cantidad de colmenas a las que les vende el servicio se muestran en el Cuadro XI:

Colmenas	\$/Kg.
10.000	0,0836
12.000	0,0700
15.000	0,0563
18.000	0,0472

Cuadro XI

Llevando esta ecuación de costos de extracción a un gráfico para comprender mejor su desarrollo, el Gráfico X muestra su evolución en función de las colmenas que toman el servicio de extracción.

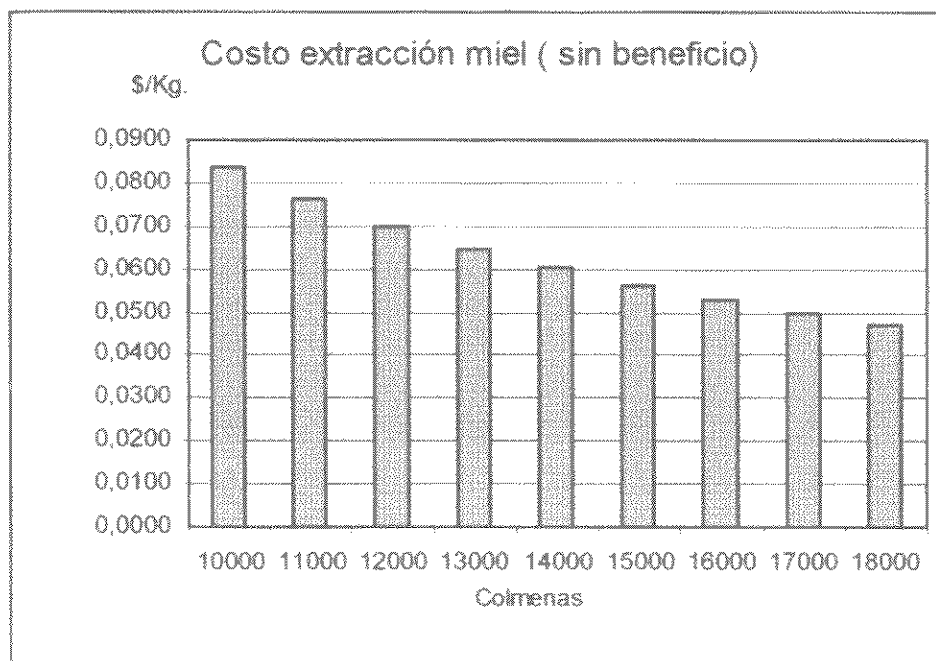


Gráfico X

Del análisis de estas ecuaciones de costos se observa que es crucial, a la hora de realizar inversiones en apicultura, considerar la escala de la producción que se pretende alcanzar.

Si estos análisis no lo realizan quienes están dispuestos a invertir y los montos de las inversiones y el destino no son lo que surgen como consecuencia de los costos asociados, el fracaso del emprendimiento está asegurado.

Capítulo II

Aromáticas

PANORAMA GENERAL

Durante el transcurso del presente año se ha continuado trabajando en la misma dirección que se lo había hecho durante el período anterior. Se fueron consolidando las posiciones que se alcanzaron con el desarrollo del programa de Producción de Aromáticas y sobre esas bases, se comenzó a desarrollar cada uno de los programas provinciales de producción de aromáticas.

En algunas provincias el desarrollo del programa ha sido muy importante y en otras aún no han decidido si lo llevarían a cabo.

El compromiso de apoyo brindado por muchos funcionarios provinciales tuvo distintos grados de concreción, en especial por haber sido éste un año electoral. En algunos casos, porque con las diferentes particiones de las elecciones que se realizaron en cada distrito, hizo que el esfuerzo y la concentración en estos trabajos quedaran postergados por atender los compromisos electorales y en otros, porque ante la posibilidad cierta de finalizar su designación, el funcionario se dedicó a brindarle más atención a aquellas actividades que le despertaban mayor interés.

A pesar de estos inconvenientes y las limitaciones propias de las crisis que viven la totalidad de las provincias signadas por la falta de presupuesto y por la ausencia de personal idóneo para encarar tareas específicas para la implementación del programa, en varias provincias se ha avanzado de manera muy significativa.

Se ha comenzado a recopilar información, o en su defecto generarla, sobre las características edáficas y climáticas de las regiones donde cada provincia tiene interés especial en desarrollar plantaciones de aromáticas. También se ha avanzado en definir cuales son las especies y las variedades de las que disponen antecedentes productivos regionales para definir, si su producción en esa región puede ser viable.

También se ha logrado identificar, no sin dificultad, productores líderes que puedan ser capaces de ayudar a desarrollar e implementar el programa y luego, transformarse en los referentes productivos de sus pares.

También se ha avanzado en diluir el fantasma del desconocimiento sobre las plantaciones de aromáticas, aprovechando toda oportunidad que se presentara para difundir los conocimientos adquiridos.

No menos significativo ha sido avanzar en los caminos de la comercialización. Para ello, iniciaron vínculos con los probables futuros compradores de la producción primaria. Se ha logrado contactos a nivel de empresarios individuales y a nivel de asociaciones. Así se ha contactado con la SAIPA (Sociedad Argentina para la Investigación de Productos Aromáticos y Medicinales) y se les ha propuesto trabajar en forma coordinada y conjunta.

Antes de finalizar esta breve introducción, es importante destacar la actividad que le ha correspondido a cada una de las UOPs, en especial por aquellas tareas que debieron desplegar para realizar la búsqueda de los interlocutores adecuados para comenzar a implementar el programa como también las tareas de difusión que hicieron del programa.

Area de Apoyo a las PyME's y Micro Empresas

Dirección de Programas

Experto: Ing. Claudio R. Cabrera

Expediente: 3515

Informe Final

A modo de conclusión y teniendo en cuenta las condiciones particulares de las provincias, los resultados alcanzados individualmente en cada una de ellas pueden considerarse como satisfactorios.

RECOPILACIÓN DE DATOS

La recolección de datos y su compilación, si bien mejoró respecto del año anterior, siguió presentando dificultades desde el punto de vista de la certeza de los valores encontrados.

Se observó en varios casos que los datos, una vez cruzados, no empalmaban adecuadamente, razón por la cual se fueron dejando espacios en blanco con el objeto de saber, a ciencia cierta, que en esos espacios, la información debería ser rechequeada.

La dificultad que se presentó en el período anterior para encontrar a los responsables directos que tengan que ver con la manufactura y comercialización de aromáticas y especialmente de aceites esenciales, fue disminuyendo ya que con la difusión que se fue dando al programa, se facilitó el contacto con los interesados.

Se continuó recopilando datos económicos y de las transacciones comerciales de la producción, de manera tal de contar con información de primer nivel, para que cuando se comenzara a trabajar dentro del programa con alguna provincia, los datos de los que se dispusiera, fueran fidedignos.

De esta manera, hoy podemos asegurar que hemos desarrollado una base de datos sumamente importante y confiable para poder desarrollar los proyectos productivos que se presenten sobre aromáticas.

Los datos con los que se completaron los cuadros de valores correspondientes al año 1998, tienen sus fuentes en las bases de datos del INDEC, de estudios de mercados realizados y obtenidos vía Cancillería y/o fundación EXPORT-AR, de la biblioteca del Programa MEJORAR como también de archivos personales de mi biblioteca. El ordenamiento, la compilación y la elaboración de esos datos es estrictamente personal.

Los datos han sido reordenados según criterios de conveniencia de presentación de la información para facilitar su comprensión, estudio y análisis y establecer correlaciones entre las distintas variables puestas en juego y poder entonces estudiar las tendencias del mercado y de la producción local y mundial.

Con esta información primaria, se comenzó a definir con las provincias cuáles podrían ser las plantaciones para cada región provincial que podrían tener mayor rendimiento económico.

Con esta misma información se podrán establecer pautas y políticas de desarrollo del sector como también canalizar las inquietudes, solicitudes y necesidades de los productores.

En el Anexo I se encuentra la totalidad de los datos con los que se han elaborados las Tablas, Cuadros y Gráficos del presente informe.

FORMULACIÓN DE PROYECTOS MODELO

Sobre la base de la información recopilada y atendiendo a los objetivos generales del programa de Producción de Aromáticas y utilizando los modelos tradicionales de modelos de proyectos agropecuarios, se realizaron modificaciones a esos formularios para simplificar la presentación de un proyecto de producción de aromáticas. También, aprovechando lo desarrollado, se preparó uno específico para la implantación de un proyecto productivo de Stevia Rebaudiana.

Ambos modelos fueron puestos a consideración de los responsables regionales del CFI para su opinión, como también fueron puestos en consulta con los responsables provinciales del Programa Provincial de Producción de Aromáticas. En este último caso, el objetivo primordial es chequear los datos de producción propuestos en el modelo con los de la realidad local.

En el Anexo II se presentan el nuevo formulario elaborado y el proyecto preformulado. Los nombres de los archivos electrónicos son ModeloArom.doc y Micro-stevia.doc respectivamente.

Dentro del contexto de la elaboración de información para facilitar el desarrollo de los proyectos de inversión en aromáticas, se desarrollaron planillas de cálculo que tienen por objeto cuantificar los montos de inversión tanto para la preparación de los terrenos como para la implantar distintas especies de aromáticas.

La mecánica utilizada fue preparar una planilla de cálculo con valores tentativos obtenidos con datos estadísticos generales y hacerlos revisar con los responsables provinciales de los programas productivos de aromáticas, para que sobre la base de la filosofía del cálculo, se hicieran las correcciones a los valores propuestos.

También se encuentran dentro del Anexo II las planillas de cálculo señaladas, sus nombre en archivos electrónicos son Laboreos.xls y Producción de plantines.xls

EL NEGOCIO DE LAS AROMÁTICAS EN ARGENTINA

Con el objetivo de facilitar un análisis de la situación del sector en la Argentina, se han construido los **Cuadros la y lb**. En ellos se han agrupado las transacciones comerciales de exportaciones e importaciones en 5 renglones significativos y se ha reagrupado la información para identificar volúmenes transados, valores monetarios que implicaron esos movimientos y valores unitarios promedios alcanzados en dichas transacciones.

Se registran datos desde 10 años a la fecha y, con el objetivo de clarificar las tendencias de la evolución del negocio, se presentan los **Gráficos la y lb**.

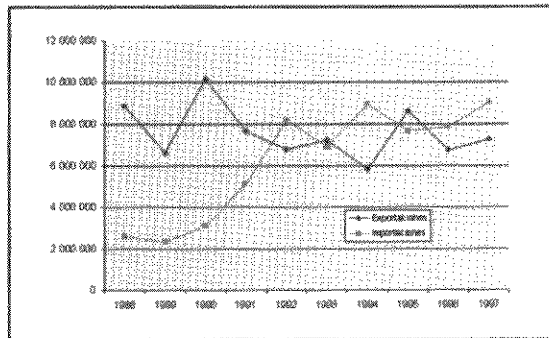


Gráfico la

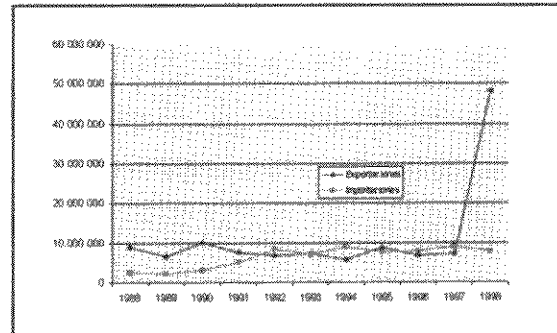


Gráfico lb

El **Gráfico la** muestra la evolución del negocio volumétrico (toneladas) de las Impto-expo hasta el año 1997. En él se aprecia un continuo crecimiento de las importaciones y una baja en las exportaciones. Al construir el **Gráfico lb** e incluir al año 1998, se observa un abrupto crecimiento en las exportaciones de aromáticas, en especial debido a un aumento muy fuerte en el renglón de esencias y resinoides.

Con el objetivo de visualizar mejor el negocio. Se construyeron los **Gráficos Ila y Ilb**.

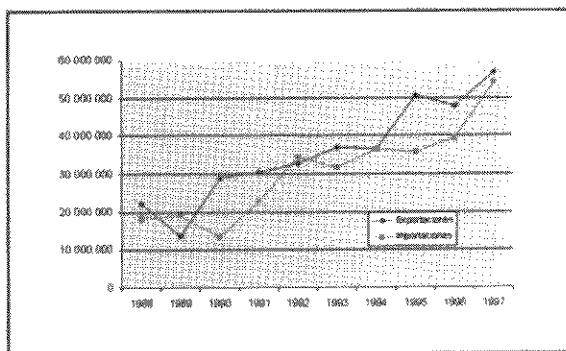


Gráfico Ila

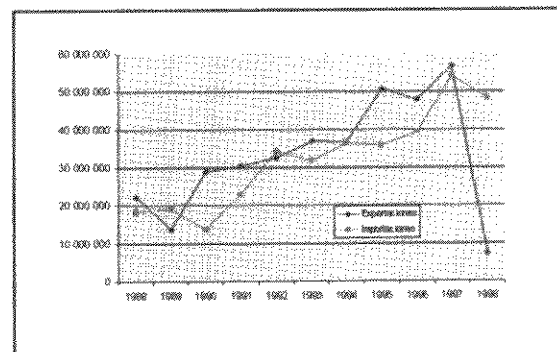


Gráfico Ilb

Estos dos gráficos representan el monto total de dinero (U\$s) involucrado en las transacciones. Hasta el año 1997 (**Gráfico Ila**), el volumen del negocio aumentaba en forma similar, y en general, para los renglones considerados, el negocio de la exportación, a pesar de implicar menor volumen, comprendía mayor monto de divisas.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS AROMATICOS 1988-1998

VOLUMEN EXPORTADO EN kg	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 88/92	Prom. 93/98	Compos. %	Tasa 88/98
ESPECIAS	1.974.811	986.248	1.116.179	1.808.370	1.007.664	1.986.114	1.083.864	1.041.920	807.888	404.858	1.122.162	1.341.884	1.872.788	7,68	-3,34
HIERBAS AROMATICAS	4.289.078	3.097.835	4.606.888	3.252.471	2.517.333	2.799.876	2.307.378	2.782.570	2.412.553	2.077.235	5.383.535	3.846.737	2.560.831	21,19	-7,30
GOMORES, BALSAM. Y EXTRACTOS	8.186	1.817	1.107.928	102.296	866.275	9.119	14.589	66.319	117.080	90.532	1.190.413	417.261	248.007	1,78	-2,11
OTROS PRODUCTOS	75.125	68.865	139.097	131.329	223.971	287.273	388.138	870.480	857.437	701.587	1.324.928	127.637	698.309	4,78	6,73
ESENCIAS Y RESINOIDES	2.526.732	2.473.123	3.213.828	2.568.738	2.180.411	2.151.379	2.076.473	4.081.773	2.750.701	4.004.568	39.085.202	2.456.126	9.021.682	64,87	80,03
TOTAL PROD. AROMATICOS	8.843.932	6.639.886	10.183.791	7.681.294	6.796.682	7.213.761	6.860.820	8.829.072	6.746.717	7.278.878	48.196.241	8.028.816	13.871.318	100,00	

VALOR EXPORTADO EN u\$s	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 88/92	Prom. 93/98	Compos. %	Tasa 88/98
ESPECIAS	928.188	437.577	637.072	1.985.593	642.868	1.377.826	988.083	1.198.816	1.141.393	931.778	811.183	983.480	1.042.847	2,55	0,30
HIERBAS AROMATICAS	5.101.195	3.952.741	5.014.837	4.508.482	4.575.271	6.868.255	5.872.473	8.210.957	5.555.230	5.808.018	2.214.121	4.630.107	6.387.692	13,59	2,96
GOMORES, BALSAM. Y EXTRACTOS	85.775	28.943	788.090	371.310	442.428	81.377	219.738	732.650	1.336.797	1.488.048	28.759	339.309	644.228	1,64	1,19
OTROS PRODUCTOS	207.428	212.924	258.228	382.255	641.679	692.212	982.177	1.342.825	1.137.258	1.965.300	584.576	340.693	1.117.408	2,84	3,04
ESENCIAS Y RESINOIDES	15.868.074	9.052.737	21.944.287	23.265.705	26.317.721	27.822.779	28.628.172	41.217.809	38.861.919	46.795.839	3.797.896	19.293.308	31.164.034	79,18	46,39
TOTAL PROD. AROMATICOS	22.209.660	13.694.922	28.822.614	30.611.366	32.620.967	36.842.449	38.760.841	60.760.287	47.832.897	60.764.878	7.236.328	25.668.704	33.848.208	100,00	

PRECIO PROMEDIO EN u\$/kg	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 88/92	Prom. 93/98
ESPECIAS	0,47	0,44	0,75	1,23	0,84	0,70	0,91	1,15	1,41	2,30	0,54	0,72	0,87
HIERBAS AROMATICAS	1,20	1,28	1,09	1,39	1,82	2,45	2,55	2,23	2,30	2,70	0,41	1,31	1,82
GOMORES, BALSAM. Y EXTRACTOS	10,48	17,90	0,89	3,63	0,51	8,92	15,08	11,05	11,42	16,19	0,02	0,81	2,69
OTROS PRODUCTOS	2,78	3,10	1,86	2,91	2,87	2,41	2,87	2,00	1,73	2,80	0,44	2,87	1,87
ESENCIAS Y RESINOIDES	6,29	3,68	6,83	8,89	12,07	12,93	13,79	10,15	14,08	11,69	0,10	7,43	9,48
TOTAL PROD. AROMATICOS	2,61	2,06	2,83	3,97	4,80	6,11	6,28	6,88	7,09	7,80	0,16	3,18	2,82

Fuentes: Base de datos INDEC/SAGPyA

Elaboración: Ing. Claudio R. Cabrera

Cuadro Ia

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS DE PROD.AROMATICOS 1988-1998

VOLUMEN IMPORTADO EN kg	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom.88/92	Prom.93/98	Compos.%	Tasa 88/98
ESPECIAS	1.878.575	1.971.637	1.918.036	3.068.582	4.105.184	3.433.343	3.676.584	3.844.577	3.603.974	4.869.085	3.811.797	2.849.003	3.844.060	47,79	30,32
HIERBAS AROMATICAS	429.293	99.593	736.522	859.565	2.046.861	2.051.674	1.956.523	2.432.959	2.343.205	2.202.638	2.374.015	634.107	2.226.836	27,68	32,58
GOMORESINAS,BALSAM. Y EXTRACT.	218.566	63.283	141.511	616.663	1.520.501	779.019	2.407.334	594.245	896.566	595.711	425.911	612.107	963.131	11,97	10,56
OTROS PRODUCTOS	39.228	42.095	40.506	83.248	116.860	164.439	135.320	227.531	310.898	444.382	301.391	64.338	293.883	3,28	4,67
ESENCIAS Y RESINOIDES	244.908	187.459	255.527	506.412	409.241	514.437	756.679	568.615	618.169	1.076.475	942.316	316.769	746.016	9,27	10,04
TOTAL PROD. AROMATICOS	2.610.610	2.343.577	3.092.102	6.131.470	6.196.247	6.347.512	8.332.640	7.666.127	7.663.810	9.008.289	7.866.430	4.276.261	8.044.036	100,00	

VALOR IMPORTADO EN US\$	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom.88/92	Prom.93/98	Compos.%	Tasa 88/98
ESPECIAS	7.721.415	5.837.393	4.730.657	6.540.003	8.881.740	7.283.306	6.741.365	9.621.269	10.612.143	15.254.659	17.396.399	6.742.262	11.484.867	29,01	21,93
HIERBAS AROMATICAS	571.780	351.133	489.978	1.736.668	5.695.362	6.004.468	5.721.395	5.245.103	5.628.736	6.625.888	6.376.982	1.768.992	5.383.759	14,60	19,49
GOMORESINAS,BALSAM. Y EXTRACT.	5.510.533	8.336.236	3.846.068	7.668.048	13.421.163	11.016.137	14.301.363	12.023.834	14.377.359	12.468.702	11.775.924	7.766.610	12.663.887	30,89	22,69
OTROS PRODUCTOS	495.970	632.116	507.629	904.656	1.048.202	1.279.339	670.443	1.467.305	2.218.245	4.175.560	1.677.625	706.776	1.314.758	4,67	5,69
ESENCIAS Y RESINOIDES	4.153.352	3.836.025	3.945.668	6.010.142	5.334.119	6.283.076	7.088.580	7.383.583	6.222.859	15.637.967	11.078.435	4.666.868	8.345.100	21,83	19,85
TOTAL PROD. AROMATICOS	18.356.050	18.592.306	13.620.218	22.850.637	34.380.606	31.876.328	36.623.146	36.741.094	39.369.442	64.192.769	48.296.366	21.825.623	40.956.360	100,00	

PRECIO PROMEDIO EN US\$/kg	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom.88/92	Prom.93/98	Compos.%	Tasa 88/98
ESPECIAS	4,80	2,86	2,47	2,13	2,16	2,12	2,38	2,50	2,94	3,25	4,56	2,96	2,96		2,96
HIERBAS AROMATICAS	1,33	3,53	0,67	2,02	2,78	2,93	2,92	2,18	2,53	3,01	2,68	2,07	2,71		2,71
GOMORESINAS,BALSAM. Y EXTRACT.	25,21	131,71	27,18	12,44	8,83	14,14	5,94	20,58	14,57	20,96	27,65	41,07	17,31		17,31
OTROS PRODUCTOS	11,11	15,04	12,53	10,67	8,99	7,78	4,95	6,45	7,14	9,40	5,57	11,71	6,68		6,68
ESENCIAS Y RESINOIDES	16,96	22,91	15,44	11,87	13,03	12,21	9,37	13,03	10,05	14,53	11,76	16,04	11,82		11,82
TOTAL PROD. AROMATICOS	7,06	8,10	4,37	4,46	4,19	4,69	4,09	4,47	6,01	6,01	6,16	6,63	6,09		6,09

Fuentes: Base de datos INDEC/SAGPyA

Elaboración: Ing. Claudio R. Cabrera

Cuadro 1b

Al incluir el año 1998, se observa que según el **Gráfico Ib** los volúmenes de exportación crecieron de una forma extremadamente abrupta, pero el negocio también cayó estrepitosamente debido a una caída global de los precios de los productos comercializados, parámetros que se aprecian en los **Gráficos IIIa y IIIb** de la evolución de los precios unitarios promedio.

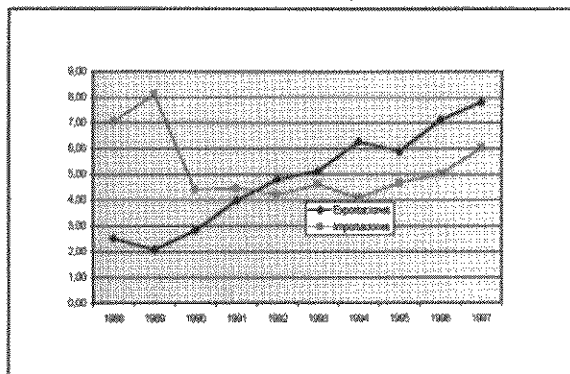


Gráfico IIIa

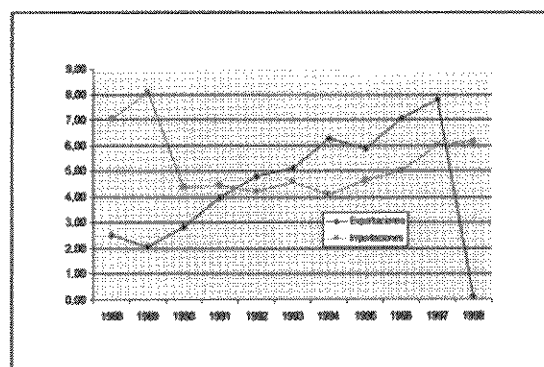


Gráfico IIIb

La evolución de los precios es elocuente indicadora de la tendencia del negocio. No obstante, se están chequeando los datos obtenidos para certificar su veracidad, puesto que la caída de los precios observada ha sido excesiva y no registra antecedentes históricos.

DOCE CASOS TESTIGOS

Continuando con la modalidad iniciada en el período anterior, se complementó la información sobre las 12 especies cultivadas en Argentina con expectativas de buena producción. Para estas especies, se actualizaron las superficies implantadas, los niveles de producción y los rendimientos unitarios por Ha.

Con estas especies testigos se ha tratado de estudiar la real posibilidad de llevar a cabo estas explotaciones en las provincias donde se accede con el programa de Producción de Aromáticas.

RELACIÓN IMPORTACIÓN - EXPORTACIÓN

La primera relación a analizar, es el comportamiento de la evolución de las exportaciones frente a las importaciones. Para ello, se compilaron datos correspondientes a los montos transados durante los años 1988 a 1998. El **Cuadro II** y los **Gráficos Iva y IVb** muestran los guarismos y su tendencia.

	88/82	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Kg. Expo	4.193.356	2.037.220	911.281	1.137.872	987.113	566.840	5.083.324
Kg. Impo	554.981	1.239.757	1.141.306	1.832.326	2.103.791	2.550.798	15.804.951
Kg. expo/Kg. impo	7,556	1,643	0,798	0,621	0,469	0,222	0,322
\$ Expo	\$6.282.470	\$2.172.454	\$2.121.685	\$4.133.135	\$3.839.498	\$5.083.324	\$1.144.737
\$ Impo	\$2.640.879	\$3.857.023	\$4.697.537	\$6.544.658	\$6.869.264	\$15.804.951	\$2.037.397
U\$s expo/U\$s impo	2,379	0,563	0,452	0,632	0,559	0,322	0,562
U\$s/Kg. Expo	1,466	1,066	2,328	3,632	3,890	8,968	0,225
U\$s/Kg. impo	4,759	3,111	4,116	3,572	3,265	6,196	0,129

Cuadro II

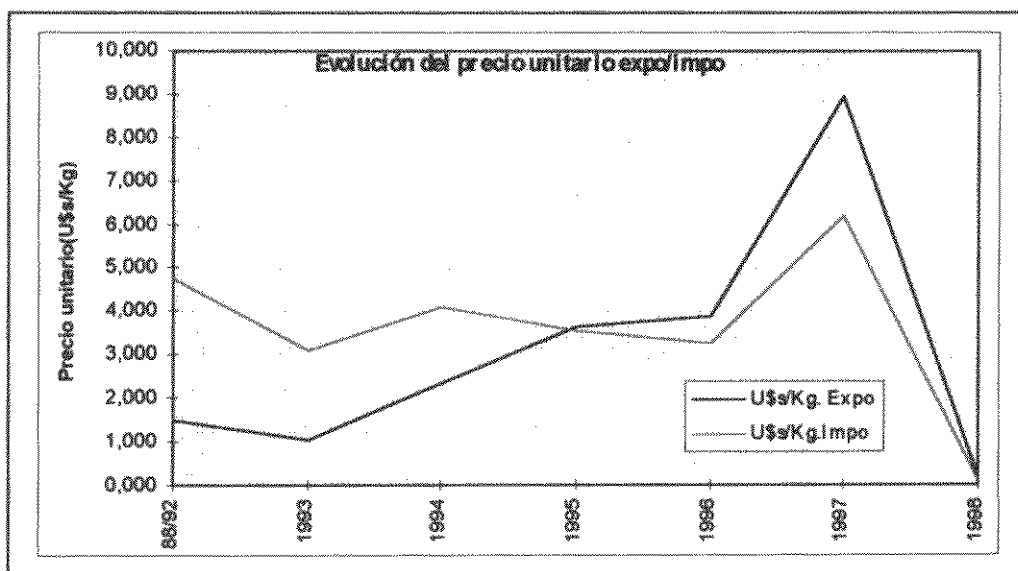


Gráfico IVa

El **Gráfico IVa** muestra la evolución del precio promedio unitarios de las doce especies testigos.

Con respecto a la relación de los términos de intercambio, el **Gráfico IVb** muestra esta relación.

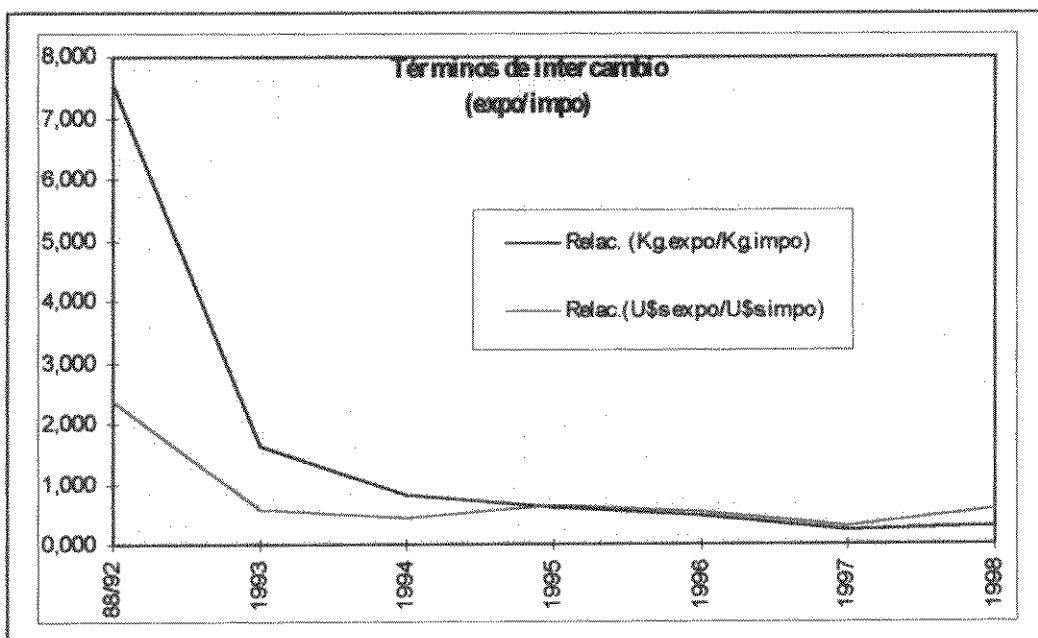


Gráfico IVb

PRODUCCIÓN

Continuando con la misma metodología del informe anterior analizaremos los valores de superficies implantadas, los volúmenes de producción nacional y los contrastaremos con las exportaciones e importaciones de esos mismos productos.

	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98
Superficie implantada (Has)	34.949	33.500	35.310	26.865	22.660	25.795	20.930	23.700	22.130
Producción Nacional (Ton)	18.740	20.688	21.263	16.885	13.500	13.532	12.800	16.362	14.101
Exportaciones totales (Ton)	1.048		4.193	2.037	911	1.138	987	567	1.145
Importaciones totales (Ton)			555	1.240	1.141	1.832	2.104	2.551	2.037

Cuadro III

La evolución de lo compilado en el Cuadro III queda plasmado en el Gráfico V.

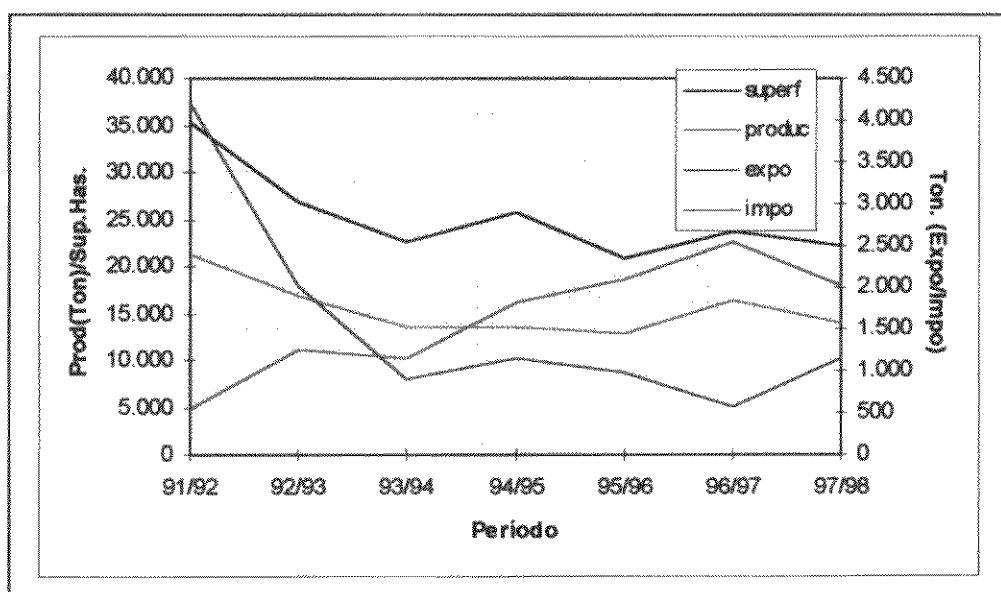


Gráfico V

Con referencia a las relaciones de consumo, producción y saldo comercial, el Cuadro IV muestra los valores para las especies consideradas.

	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98
Saldo comerc.	3.638	797	-230	-694	-1.117	-1.984	-893
Producción	21.263	16.885	13.500	13.532	2.104	2.551	14.101
Consumo	17.625	16.088	13.730	14.226	13.917	18.346	14.994

Cuadro IV

El Gráfico VI muestra estas relaciones y su evolución en el tiempo.

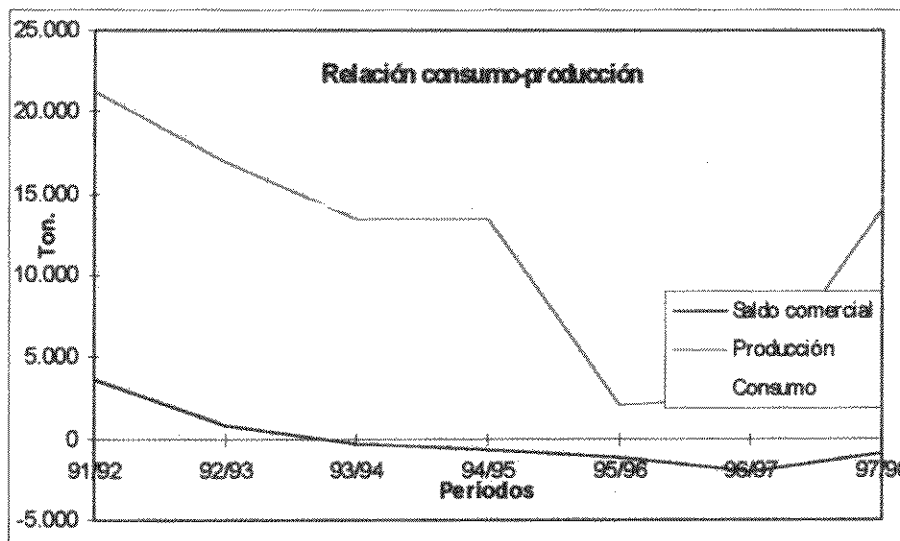


Gráfico VI

De la observación del **Gráfico V** se aprecia que la superficie implantada ha disminuido en el año 1998 respecto de 1997. La evolución de la producción también ha descendido, pero la pendiente observada por esta última respecto de la superficie implantada, es algo mayor. Traducido en otras palabras, no solo ha disminuido la superficie implantada, sino que también ha caído el rendimiento de Kg/Ha implantada.

Las importaciones de estos mismos productos han decrecido a una velocidad muy grande mientras que la de las exportaciones ha crecido hasta alcanzar los valores del periodo 94/95. Comparando las pendientes de ambas evoluciones, la velocidad de crecimiento de las exportaciones superó en este periodo a la de las importaciones.

Como consecuencia del cambio de las relaciones entre exportaciones e importaciones y la caída en el consumo, el saldo comercial ha tenido un punto de inflexión y ha cambiado su tendencia, pero sin revertir aún su signo.

A título informativo, la campaña que se viene realizando para promocionar el consumo de productos "aromáticos" y "naturales", había surtido cierto efecto el año anterior, pero este año, ha habido un retroceso en el consumo.

Dentro del análisis global de los valores estudiados, es aconsejable plantear negocios productivos a precios competitivos con aquellos productos que hoy se están importando.

COMPONENTES DEL NEGOCIO

Debido a la acumulación de datos a lo largo de ambos períodos, es posible realizar un análisis retrospectivo sobre los que se observaba el año anterior y lo que se puede observar luego de transcurrido un año.

CARACTERÍSTICAS DE LA COMERCIALIZACIÓN

1997	Precio U\$\$./Kg. promedio FOB	Precio U\$\$./Kg. promedio CIF	1998	Precio U\$\$./Kg. promedio FOB	Precio U\$\$./Kg. promedio CIF
Anís	4,63	1,84	Anís	3,92	1,91
Citronella (3),(4)	7,82	12,21	Citronella (5),(6)	5,92	12,62
Comino	6,63	1,66	Comino	4,92	1,64
Coriandro	0,77	6,39	Coriandro	0,73	5,98
Hinojo	9,35	3,08	Hinojo	7,05	4,61
Lemongrass (1)	10,24	17,57	Lemongrass (1)	5,19	17,98
Lúpulo	4,61	6,27	Lúpulo	4,09	6,13
Manzanilla (1),(2)	1,38	16,33	Manzanilla (1),(2)	1,38	16,33
Mostaza	1,62	0,65	Mostaza	1,43	0,61
Mentas	16,72	13,59	Mentas	17,21	13,34
Orégano (3),(4)	5,77	2,11	Orégano (5),(6)	3,86	1,98
Pimiento seco	2,37	2,23	Pimiento seco	1,94	2,38
Promedios	5,99	6,99	Promedios	4,80	7,13

Cuadro V

- (1) Precio de exportación Promedio 1988 - 1992.
- (2) Precio de Importación Promedio 1988 -1992.
- (3) Precio de Exportación Promedio últimos tres años.
- (4) Precio de Importación Promedio últimos tres años.
- (5) Precio de Importación Promedio últimos cuatro años.
- (6) Precio de Importación Promedio últimos cuatro años.

En el **Cuadro V** se puede apreciar la evolución de los precios de cada uno de los 12 productos testigos. También se observa que los precios promedios FOB y CIF se desplazaron en el sentido contrario a las conveniencias del productor y consumidor local. Esto es, los valores FOB descendieron mientras que los CIF de importación de esos productos a la Argentina, aumentaron.

COMPOSICIÓN DEL NEGOCIO DE LA IMPORTACIÓN-EXPORTACIÓN

De la misma manera, se conforma el Cuadro VI de importaciones y exportaciones para los años 1997 y 1998.

Exportación 1997	Factor de ponderación	Importación 1997	Factor de ponderación
	173,05		198,74
	51,30		99,21
Pimiento seco	33,45		56,19
Lúpulo	16,14	Lúpulo	32,63
Citronella	15,76	Comino	30,61
Comino	3,42	Anís	10,94
Orégano	2,77	Mostaza	5,81
Anís	2,58	Hinojo	5,30
Mostaza	2,18	Coriandro	4,19
Hinojo	1,82	Lemongrass	0,95
Lemongrass	0,00	Citronella	0,11
Manzanilla	0,00	Manzanilla	0,00

Exportación 1998	Factor de ponderación	Importación 1998	Factor de ponderación
	148,12		158,62
	45,46		97,77
Pimiento seco	35,44		57,76
Citronella	21,76	Lúpulo	34,67
Lúpulo	14,58	Comino	29,26
Comino	3,79	Anís	10,98
Orégano	3,61	Hinojo	7,59
Anís	3,01	Mostaza	7,41
Mostaza	1,60	Coriandro	4,61
Hinojo	1,22	Lemongrass	0,91
Lemongrass	0,00	Citronella	0,48
Manzanilla	0,00	Manzanilla	0,00

Cuadro VI

El Cuadro VI muestra las importaciones de peso relativo "A" (verde) y de peso relativo "B" (amarillo) que contribuyen con el 90% del total del negocio de las 12 especies testigos. Se aprecia que el 90% de las exportaciones lo componen cuatro (4) especies mientras que el 90% de las importaciones está compuesta por cinco (5) especies.

Con referencia al factor de ponderación, éste surge de relacionar el precio promedio de cada una de las especies consideradas multiplicada por la relación porcentual de esa especie respecto del total de la operación. Este factor de ponderación será usado para organizar la definición del negocio.

CONCLUSIONES

Las conclusiones que extraíamos el año pasado continúan siendo válidas. La producción de aromáticas en la Argentina es una actividad viable y rentable.

Ha habido un cambio en la tendencia de la composición del negocio ya que los volúmenes de exportaciones han superado a las importaciones este año.

Los precios relativos internos, asociados como precios FOB, frente a los precios pagados por productos similares importados (CIF), muestran un comportamiento no deseado desde el punto de vista del productor local. El precio FOB promedio ha descendido y el CIF para los mismos productos importados por la Argentina, han aumentado.

También ha habido una retracción en la superficie implantada y una caída en los rendimientos unitarios. (rentabilidad de la tierra).

El negocio de las aromáticas en la Argentina se plantea como una oportunidad productiva para sustituir importaciones. Se podrán aprovechar estas circunstancias para poner a punto cada uno de los sistemas productivos que se deseen desarrollar e implementar, para posteriormente, realizar la apertura hacia los mercados externos.

Tres provincias ya han definido su Programa de Producción de Aromáticas y otras tantas están en vías de concretarlo a la brevedad. Esto impulsará fuertemente esta actividad.

Dentro del programa, ya se ha comenzado a interactuar con los productores para brindarles la capacitación que están necesitando, en especial en lo referente al manejo empresarial que deben llevar adelante con su emprendimiento.

El estudio de las condiciones edáficas y climáticas de cada región con posibilidades de producción de aromáticas, sumado a la selección de las especies y variedades a implantar, la facilitación de la incorporación de valor a su producción, la accesibilidad y disponibilidad de la tecnología adecuada para los procesos industriales involucrados en el agregado de valor y el contacto exacto con los vínculos comerciales apropiados, todo integrado en un contexto abarcativo orientado a revertir el proceso de deterioro constante de la producción, serán las herramientas que habrán de manejarse para afirmar el desarrollo de las regiones.

ACCIONES A REALIZAR

- ⇒ Continuar el trabajo integrado con las provincias interesadas en desarrollar los programas, la especies y las variedades a implantar sobre la base de las características regionales físicas y humanas.
- ⇒ Concretar las acciones de capacitación con los productores para lograr su desarrollo empresarial en el negocio de la producción aromática.
- ⇒ Desarrollar los viveros que proveerán de los plantines necesarios a los productores primarios.
- ⇒ Generar y transferir a los productores la tecnología adecuada para cada uno de los cultivos que se desarrollarán en cada región y/o provincia, de manera de minimizar el factor de riesgo del emprendimiento.
- ⇒ Seleccionar la tecnología adecuada para agregar el máximo valor posible a la producción regional al menor costo.
- ⇒ Vincular a los productores con los canales de comercialización para que ellos mismos puedan evaluar las necesidades reales de trabajar y producir con calidad.
- ⇒ Investigar las causas que permiten lograr una mejora en los valores unitarios de la producción.
- ⇒ Difundir los proyectos modelo para facilitarle al productor su incorporación al sistema productivo de aromáticas.
- ⇒ Mantener actualizada la presente información.

Capítulo III

Programa MIEL 2000

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION
DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION

INFORME REUNION DEL PROGRAMA MIEL 2000 17/11/98

TEMAS DESARROLADOS

PLAN CREHA
TRAZABILIDAD
COMISION NACIONAL DE SANIDAD
ACUERDO MERCOSUR
NOVEDADES

PLAN CREHA

La Dra. Cristina Brita expuso los avances del muestreo realizado en el marco del Plan CREHA durante el año 1998. El porcentaje de cumplimiento fue del 12%. Se espera este año un porcentaje mayor debido a una mejora en la toma de muestra y a una mejor organización del sistema. Los resultados dieron 6 casos de fenoles positivos y 4 casos de adulterantes.

La única diferencia dentro del Plan para 1999 será que se tomará 1 muestra cada 250 tn en vez de organizarla en niveles de acuerdo a la cantidad exportada por cada empresa.

TRAZABILIDAD

Se trata del tema más relevante tratado debido a las exigencias que continúan imponiendo los países compradores de alimentos. La discusión se centró en el número a rubricar en una de las franjas blancas que cuentan los tambores nuevos (Res. N° 121/98). Se consensuó colocar el N° de habilitación de la sala de extracción.

ACUERDO MERCOSUR

El Dr. Miguel Tenaglia del SENASA explicó en qué consistió el acuerdo logrado con Brasil dentro del Mercosur: las mieles fraccionadas ya no necesitan el certificado sanitario que las acredite como libres de loque americana. Sólo se exige el certificado zoosanitario (la miel debe provenir de apiarios libres de loque americana). En el caso de la miel a granel se requieren los dos certificados.

Argentina acordó con Brasil un plazo de 75 días para realizar un análisis de riesgo para ajustar las técnicas de detección de la enfermedad. Durante ese período cada país continuará utilizando sus propias técnicas.

RESOLUCION DE TAMBORES

El 23 de octubre se publicó en el Boletín Oficial la nueva Resolución de tambores (N° 121/98) que establece las características que deben tener los envases en los cuales se comercializa miel. Se estima que los productores tendrán una campaña de tiempo para vender los tambores que han adquirido hasta la fecha.

En la Resolución se ha omitido la incorporación de la tara y la escritura "tambor reciclado en inglés". El SENASA verá la posibilidad de incorporar estos ítems.

NORMATIVA N°220/95

Con el Dr. Fornasari se discutió la modificación de la Res. 220/95. A la norma, es posible que se incorporaren las plantas móviles y un punto discutido fue el material de construcción de las maquinarias, la falta de habilitación de las maquinarias y los posibles residuos que dejan en la miel. Por esta razón se decidió realizar una reunión de discusión sobre el tema convocando al INTI, al IRAM y a las empresas comercializadoras de maquinaria apícola. La reunión se realizará el jueves 10 de diciembre a las 10 hs. en la sede de la Secretaría de Agricultura.

OBJETIVOS PARA 1999

Durante la reunión se plantearon algunos de los temas a tratar en 1999: la implementación definitiva del Registro Apícola, el establecimiento del mecanismo de trazabilidad de los tambores, la sanidad como uno de los temas prioritarios y comenzar a trabajar sobre otros productos de la colmena.

También surgió como propuesta implementar un mecanismo de promoción de las exportaciones apícolas en forma conjunta entre el sector privado y el sector público.

Se solicita a las provincias enviar información referente a la evolución de los registros actuales de productores: número de productores, producción estimada, número de colmenas y las legislaciones de cada provincia y las legislaciones provinciales.

PROXIMA REUNION: MARTES 16 DE MARZO DE 1999 A LAS 9y30 HS.

HASTA EL PROXIMO AÑO Y FELICES FIESTAS PARA TODOS !!!

Ing. Agr. Mercedes Nimo

**SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y
ALIMENTACION
DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION**

INFORME REUNION DEL PROGRAMA MIEL 2000 16/3/99

TEMAS DESARROLADOS

- **PLAN CREHA**
- **TRAZABILIDAD**
- **COMISION NACIONAL DE SANIDAD**
- **ACUERDO MERCOSUR**
- **NOVEDADES**

❖ **PLAN CREHA**

La Dra. Cristina Brita expuso los avances del muestreo realizado en el marco del Plan CREHA durante el año 1998. El porcentaje de cumplimiento fue del 12%. Se espera este año un porcentaje mayor debido a una mejora en la toma de muestra y a una mejor organización del sistema. Los resultados dieron 6 casos de fenoles positivos y 4 casos de adulterantes.

La única diferencia dentro del Plan para 1999 será que se tomará 1 muestra cada 250 tn de miel exportada y no en niveles de acuerdo a la cantidad comercializada por cada empresa.

◆ **TRAZABILIDAD**

Se trata del tema más relevante tratado debido a las exigencias que continúan imponiendo los países compradores de alimentos. La discusión se centró en el número a rubricar en una de las franjas blancas que cuentan los tambores nuevos (Res. N° 121/98). **Se consensuó colocar el N° de habilitación de la sala de extracción.** Para ello será necesaria una fuerte campaña de sensibilización hacia los productores para que habiliten sus plantas, de acuerdo a lo que establece la Res. N° 220/95. El próximo paso es presentar la propuesta a las autoridades del SENASA para su aprobación.

Por otro lado se propuso establecer una fecha límite para la exportación de tambores que no se encuentren acorde a la norma. El objetivo es fijar esa fecha para julio-agosto y comenzar la cosecha 99-2000 con los envases nuevos. Se hace necesario establecer límites para que en un breve período la apicultura se rija por las normas vigentes y no en forma artesanal debido a que se pueden generar problemas en el comercio internacional.

• **COMISION NACIONAL DE SANIDAD**

El pasado 28 de diciembre se aprobó la Resolución N° 371/98 que crea la Comisión Nacional de Sanidad Apícola. El Dr. Mariano Bacci explicó que está previsto que la primer reunión se realice a fines del mes de abril y se establezca una reunión al mes, en la sede del SENASA. Las invitaciones a las entidades que conformarán la Comisión ya fueron enviadas y sólo resta que el presidente o quien esté a cargo de la institución designe al representante respectivo.

ACUERDO MERCOSUR : Análisis de Riesgo

El Dr. Bacci explicó que aún no se realizó el análisis. Se envió una propuesta a Brasil que aún no fue respondida. La propuesta contempla realizar un ensayo en Corrientes y otro en Buenos Aires, probablemente durante el mes de octubre. El costo estimado es de 17.000\$.

En el marco del Mercosur el próximo paso que tomarán las autoridades competentes es negociar las barreras impuestas para la entrada de miel a granel en Brasil.

TEMAS A TRATAR EN LA PROXIMA REUNION

- **PROPUESTA DE MODIFICACION DE LA RESOLUCION N°220/95**
- **TRAZABILIDAD**
- **ESTABLECIMIENTO DE LA FECHA LIMITE PARA LA EXPORTACION DE TAMBORES VIEJOS**
- **SANIDAD**

PROXIMA REUNION: MARTES 13 DE ABRIL DE 1999 A LAS 9y30 HS.

Ing. Agr. Mercedes Nimo

**SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y
ALIMENTACION
DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION**

INFORME REUNION DEL PROGRAMA MIEL 2000 13/4/99

TEMAS DESARROLADOS

- **PLAN INAL**
- **TRAZABILIDAD**
- **MERCOSUR**
- **PROTOCOLO DE CALIDAD DE MIEL**
- **NOVEDADES**

❖ **PLAN INAL**

La Dra. Susana Fattori expuso los avances del Plan de Control de calidad de mieles en el mercado interno que lleva adelante el INAL. Las muestras analizadas fueron 188 provenientes de las siguientes provincias: Bs.As., Catamarca, Chaco, Corrientes, Entre Ríos, Mendoza, Formosa, Neuquén, Santa Fe, Salta, Tucumán, San Juan, Santa Cruz y Tierra del Fuego. Aún restan analizar alrededor de 50 muestras provenientes de Capital Federal.

Los análisis que se determinaron fueron genuinidad y HMF y los resultados preliminares se detallan a continuación:

43% de las muestras se encontraban adulteradas

41% eran genuinas (y con un correcto HMF)

16% de las muestras estaban alteradas (HMF superior a 40 mg/kg)

Del total de muestras analizadas el 53% dio un HMF entre 10 y 40 mg/kg

14% por debajo de 10 mg/kg

24% con un HMF entre 40 y 100 mg/kg

9% mayor a 100 mg/kg.

El valor máximo registrado fue de 180 mg/kg

Algunas empresas solicitaron las contraverificaciones correspondientes que ya fueron realizadas. También, de acuerdo a lo que establece la ley, se aplicaron las multas correspondientes. Al finalizar el Plan serán publicadas las empresas infractoras. De ahora en adelante se realizará una vigilancia sobre las empresas infractoras y en caso de reincidir serán sancionadas nuevamente.

El INAL realizará una investigación con algunas universidades para analizar cómo afecta la alimentación de las abejas en los análisis posteriores de genuinidad. Esta investigación surge como consecuencia de que algunas empresas aducen que los resultados positivos de sus muestras se debieron a la alimentación que recibieron las abejas.

◆ **TRAZABILIDAD**

El SENASA resolvió poner una fecha límite para la salida al exterior de tambores que no se encuentren acorde a las normas. La misma fue fijada para agosto de este año. A partir de esa fecha, aquellos tambores que no se encuentren de acuerdo a lo que establece la Resolución N° 121/98, no podrán salir del país.

Se solicita que los organismos representantes de productores informen a los mismos sobre esta situación y que al adquirir un tambor se aseguren que figure la marca del fabricante y el número de habilitación de SENASA.

Con respecto a la inscripción que deberán colocar los productores en el tambor, se decidió que a partir de la próxima cosecha deberán incluir el número de habilitación del SENASA de la sala de extracción. El SENASA elaborará una disposición para reglamentar este sistema. La Unión Europea ya está exigiendo que los terceros países que comercializan miel con el bloque cuenten con un sistema de trazabilidad para saber el origen del producto.

❖ **MERCOSUR**

Representantes del SENASA informaron las novedades resultantes de la última reunión del grupo de trabajo calidad de miel. Los cuatro países acordaron modificar algunos de los parámetros fijados en la Resolución Mercosur 15/94. Los cambios son los siguientes:

Elevar el nivel de HMF permitido a 60 mg/kg

El nivel de acidez pasaría a 50 meq

Sacarosa aparente: 6%

La humedad permanece igual: 20% al igual que el resto de los parámetros

Se acordó que cada país tomaría una decisión definitiva en el término de 60 días, periodo que vence al finalizar el mes de mayo.

◆ **SISTEMA DE CERTIFICACION DE CALIDAD DE MIEL**

El Dr. Claudio Marconi expuso el proyecto que está llevando adelante el Proapi en forma conjunta con otras instituciones para desarrollar un sistema de certificación de calidad de miel, ya sea para una empresa, a nivel regional o a nivel país. Actualmente una empresa de la provincia de Buenos Aires se encuentra a punto de certificar su miel mediante este mecanismo.

◆ **NOVEDADES: JORNADAS APICOLAS**

16 al 18 de abril. Expo Apícola del Mercosur (Macia- Entre Ríos)

24 y 25 de abril. 4º Jornada Apícola Bonaerense y congreso Miel 2000. Mar del Plata

7 al 9 de mayo Expapícola de Río Cuarto. Córdoba

11 al 13 de junio. Expoapícola de Azul (Buenos Aires).

Debido a que resulta muy difícil trabajar en las reuniones por la excesiva cantidad de personas que asisten, a partir de la próxima reunión se implementará un nuevo sistema de trabajo: se realizará una reunión general que tendrá una duración de 1 hora y 30 y, posteriormente, únicamente las instituciones que conforman Miel 2000, trabajarán en comisiones para mejorar la ejecución de tareas y el resultado de las acciones que se implementan. Muchas gracias por su colaboración.

**PROXIMA REUNION: MARTES 8 DE JUNIO DE 1999 A LAS 9y30
HS.**

Ing. Agr. Mercedes Nimo

**SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION
DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION**

INFORME REUNION DEL PROGRAMA MIEL 2000 8/6/99

TEMAS DESARROLLADOS

Temas desarrollados

- **Secretaria de Ciencia y Técnica. Creación del foro apícola**
- ◆ **Promex**
- ◆ **Trazabilidad**

***SECRETARIA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA**

Representantes de la SECyT informaron a los asistentes la intención de conformar un foro apícola de discusión tecnológica para el sector. El objetivo es priorizar los temas de investigación, de acuerdo a la realidad sectorial, para posteriormente financiar dichos proyectos. La intención de la SECyT es organizar la primer reunión antes de finalizar el mes de agosto. Las reuniones se realizarán en Buenos Aires y serán coordinadas por representantes de la Secretaría, quienes se comunicarán con los interesados en participar.

Los interesados en conformar el foro de miel son: INTI- Federación de cooperativas de Buenos Aires- SENASA- Santa Fe- Universidad de la Plata- Cámara de Fraccionadores. Si alguien no fue incluido y desea participar, por favor, comunicarse con el Programa Miel 2000 para ser incluido.

◆ **TRAZABILIDAD**

Para debatir y trabajar sobre el tema de trazabilidad se conformaron dos comisiones: una de ellas debatió el proyecto de resolución elaborado por el SENASA y la otra comisión se dedicó a armar el manual de procedimientos para incorporar como anexo a dicha resolución.

Puntos discutidos:

- En la franja blanca de los tambores deberá incorporarse el Número de habilitación de la Sala de Extracción y el número de lote del producto.
- Las salas deberán contar con un libro rubricado o una planilla (considerada una declaración jurada) donde volcarán los datos del apicultor: fecha de extracción, nombre, número de RENSPA, N° Registro Provincial (para las provincias que lo tienen), dirección, cantidad extraída y número de lote.
- En el caso del número de lote se discutieron algunas propuestas y se incorporará un artículo en la Resolución en el cual se explicita que el número de lote será n número correlativo pero en el caso de que la empresa ya cuente con un sistema de loteo, deberá presentar el mismo ante las autoridades del SENASA para su aprobación.
- Para el caso de mezclas de orígenes de miel en las sala, se incluirá un artículo específico donde el productor firme el consentimiento para la mezcla o tome una muestra previa como muestra testigo.

- La comisión que desarrolló el manual de procedimientos propuso incluir en la planilla a quién se le vende el producto.
- Se incluirá otro artículo que haga referencia a los acopiadores: los mismos deberán contar con un libro rubricado (contará con una planilla similar a la que deberá llevar la sala de extracción) y con el número de habilitación del centro de acopio.

Aún queda por resolver: fecha de inicio para implementar la norma (se propuso el 1 de enero del 2000).

La Comisión que elaboró el manual de procedimientos realizó la siguiente propuesta (se anexa en archivo aparte):

PROXIMA REUNION: MARTES 20 DE JULIO DE 1999 A LAS 9y30

Ing. Agr. Mercedes Nimo

**SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION
DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION**

INFORME REUNION DEL PROGRAMA MIEL 2000 20/7/99

TEMAS DESARROLLADOS

Temas desarrollados

- ◆ **Trazabilidad**
- ◆ **Resolución N° 220/95**

TRAZABILIDAD

El SENASA re-elaboró el proyecto de Resolución sobre trazabilidad de miel. Se incorporaron las sugerencias que se discutieron en la reunión anterior y el resumen de la norma se detalla a continuación:

Los establecimientos de extracción, fraccionamiento y/o acopio de miel deberán contar con un libro foliado y rubricado (Registro de Extracción y/o acopio de miel) por la autoridad competente. En el mismo se volcará información referente al propietario del apiario o de la sala: nombre, número de RENSPA y/o registro provincial, dirección, localidad, kg extraídos, número de lote, cantidad de tambores, tipo de proceso al que se somete la miel, como los más importantes.

En los tambores, en la zona planografiada, se consignará con tinta indeleble el número oficial d establecimiento otorgado por el SENASA, seguido por un guión y la palabra LOTE y a continuación el número de lote asignado en el Registro de Extracción y/o acopio de miel.

Se discutió el contenido del proyecto y se acordaron los todos los puntos que contendrá. También se acordó que la entrada en vigencia de la norma será el 1 de enero del 2000.

El próximo paso es presentar el proyecto a Asuntos Jurídicos para que continúe el proceso legal correspondiente para su aprobación.

RESOLUCION N°220

El otro tema importante discutido fue la Resolución N°220 y su posible modificación. La Sociedad Argentina de Apicultores le presentó a las autoridades de SENASA un proyecto para modificar la norma. El objetivo buscado es la flexibilización de la resolución para que los apicultores puedan habilitar sus establecimientos sin requerir una importante inversión. Este proyecto será próximamente discutido pero, en líneas generales, existe un visto bueno para su inclusión.

Con respecto al mecanismo de habilitación a implementar en los próximos meses, se estableció un trabajo conjunto entre el SENASA y los gobiernos provinciales para mejorar el acceso a la información de los productores y, a la vez, facilitar la acción del SENASA. En los próximos días los representantes de las provincias recibirán las instrucciones correspondientes para consolidar esta nueva metodología de trabajo.

OTROS TEMAS TRATADOS O A TRATAR

Tambores para el uso de los fraccionadores

Se discutió la posibilidad de habilitar tambores de acero inoxidable para varios usos (con un sistema de lavado establecido) para que los utilicen los fraccionadores, exclusivamente, para abastecerse de materia prima. Este será uno de los temas a tratar en el futuro.

Tara de los tambores

Uno de los problemas que se planteó a lo largo de 1998 y 1999 es la tara de los tambores. El IRAM, en su comité de maquinaria apícola, comenzará a trabajar en el próximo mes de agosto para establecer una norma IRAM de tambores para miel.

PROXIMA REUNION: MARTES 24 DE AGOSTO DE 1999 A LAS 9y30

Ing. Agr. Mercedes Nimo

**SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION
DIRECCION NACIONAL DE ALIMENTACION**

INFORME REUNION DEL PROGRAMA MIEL 2000 24/8/1999

TEMAS DESARROLADOS

- Nueva modalidad de trabajo
- ◆ Trazabilidad

METODOLOGIA DE TRABAJO

En la reunión del mes de julio se distribuyó una encuesta para evaluar la modalidad de trabajo del Programa y la repercusión de las acciones que genera el mismo en el ámbito apícola. Una de las críticas generalizada fue la excesiva cantidad de personas que concurren a las reuniones que no representan a entidad alguna. Por esta razón se propuso trabajar en comisiones (con un máximo de 12 personas) donde se puedan discutir los temas a resolver y se trabaje en forma más organizada y ejecutiva.

Las comisiones estarán conformadas **exclusivamente** por entidades representativas. Además, podrán participar, salvo excepciones, **una persona por institución**. El detalle de las entidades es el siguiente:

Cámara de Fraccionadores
Sociedad Argentina de Apicultores
Cámara de Exportadores
Federación de Cooperativas de Bs.As.
Consejo Federal de Inversiones
SENASA
INAL
INTI
INTA-PROAPI
Gobiernos Provinciales
SAGPyA

Cada dos meses se realizará una reunión informativa a la cual podrán concurrir todos aquellos que lo deseen. Se explicarán los avances que realicen las comisiones y las decisiones que se van adoptando. Si alguna de los participantes desea realizar observaciones o sugerencias a las comisiones deberán presentarlas únicamente **por escrito** y con la firma correspondiente.

Se estableció el cronograma de reuniones hasta finales de 1999. Las mismas se detallan a continuación:

5 de octubre
23 de noviembre
7 de diciembre: reunión informativa general

Se sugirió la elaboración de un reglamento interno de trabajo que redactaremos en la SAGPyA para su aprobación.

Las comisiones hasta finalizar el año serán dos: **Calidad-Trazabilidad y Legislaciones Yy acuerdos provinciales**. Por la mañana se reunirá la comisión de calidad que será coordinada por representantes del SENASA y por la tarde, la reunión entre las provincias que será coordinada por representantes de la SAGPyA. Especialmente, en el caso de las provincias si no es posible su concurrencia se les solicitará que nos comuniquemos por mail o por fax para emitir opinión oficial del tema que se discutirá. Es la única manera de establecer un mecanismo de trabajo fluido y que prospere en el tiempo.

TRAZABILIDAD

El proyecto de Resolución de trazabilidad se encuentra a consideración de las autoridades correspondientes. Aún resta establecer cuál será la fecha de inicio para la exigencia del número de habilitación de establecimientos para incorporar en los tambores que se exporten. Una propuesta es el 1 de enero del 2001 y una segunda posibilidad es julio del 2000, es decir, antes del inicio de la nueva cosecha. El próximo 5 de octubre se discutirá este tema.

Con respecto a la Resolución N° 220/95 se está elaborando un proyecto nuevo de legislación para flexibilizar la norma y así los productores poder inscribirse sin requerir una inversión importante para adecuar sus instalaciones. La base de la reforma es la incorporación de un anexo sobre las salas de extracción basada en la propuesta elaborada por SADA. Se espera contar con el primer borrador de la nueva norma con anterioridad a la próxima reunión para distribuirlo entre los participantes de la comisión.

**PROXIMA REUNION DE COMISIONES: MARTES 5 DE OCTUBRE
DE 1999 A LAS 9y30: COMISION TRAZABILIDAD-CALIDAD
MARTES 5 DE OCTUBRE A LAS 14 HS.: COMISION PROVINCIAS**

LAS REUNIONES SE REALIZARÁN EN PASEO COLON 922 2° OF. 211

Ing. Agr. Mercedes Nimo

PROGRAMA MIEL 2000

REUNIÓN: 8 de Junio de 1999

GRUPO DE TRABAJO:

"MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA LA RESOLUCION N° 220"

Este Grupo de trabajo se abocó a la tarea de redactar un "manual de procedimientos" para el trabajo en una sala de extracción, desde la llegada de las alzas hasta el envasado del producto final.

A medida que se iba redactando se fueron proponiendo diversas modificaciones a la planilla entregada en el día de la fecha y sobre la cual se debía trabajar.

TEXTO PROPUESTO PARA EL MANUAL:

A la llegada de las alzas al establecimiento se deberá registrar, en la planilla, el número total de alzas ingresadas asignándole un número de Lote.

En caso de salas comunitarias se registrará el peso bruto de las mismas.

A continuación se asentará en la planilla:

Datos del productor (Nombre y Apellido o Razón Social)

N° de RENSPA o Registro Provincial

Ubicación del Apiario: En esta columna se decidió colocar como rótulo "EL PRODUCTOR DECLARA QUE LAS COLMENAS PROVIENEN DE:" o con un llamada (*) "Este dato es responsabilidad exclusiva del productor"

Al finalizar el proceso de extracción se consignará la cantidad de miel extraída (¿materia prima extraída?) ya sea en kg o en cantidad de tambores.

Además, deberá figurar la identificación de el/los tambor/es correspondiente/s al lote de alzas extractadas, con N° correlativos y Año de extracción. Las modificaciones propuestas en la planilla se agregaron en negrita

Propuesta de modificación para la

PLANILLA DE "REGISTRO DE EXTRACCIONES DE MIEL"

FECHA

N° DE LOTE

CANT. DE ALZAS (en N° o kg)

DATOS DEL PROPIETARIO DEL APIARIO

CANTIDAD Kilogramos IDENTIFICACIÓN TAMBOR N°

dd/mm/aa NOMBRE RENSPA o REG. PROV.

CALLE y N° o RUTA y km LOCALIDAD

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO .NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO**

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO.NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO**

(*) (*)

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO. N° DE PRECINTONOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO**

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO.**

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor

N° DE PRECINTO NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO**.

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor. **(ENVASE)N° DE PRECINTO NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO**

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO**

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor.

(ENVASE)N° DE PRECINTO DESTINO O COMPRADOR NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO**.

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor.

A continuación deberá asentar en la planilla el Destino o el comprador del tambor correspondiente.

(ENVASE)N° DE PRECINTO DESTINO O COMPRADOR NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO**.

TOTAL DEL DÍA: (*)

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO**.

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor.

A continuación deberá asentar en la planilla el Destino o el comprador del tambor correspondiente.

FECHA:

(.....) (ENVASE)N° DE PRECINTO DESTINO O COMPRADOR NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO

TOTAL DEL DÍA:

ACOPIADORES / EXPORTADORES

FECHA DE RECEPCIÓN N° TAMBOR N° PRECINTO DESTINO (O COMPRADOR)N° DE NUEVO PRECINTO OBSERVACIONES

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por **UBICACIÓN DEL APIARIO**.

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor.

A continuación deberá asentar en la planilla el Destino o el comprador del tambor correspondiente.

Además, se elaboró la planilla que deberá incluirse para las categorías

Acopiador/Exportador

FECHA: (:) (ENVASE)

N° DE PRECINTO DESTINO O COMPRADOR NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIAL UBICACIÓN DEL APIARIO(*)

TOTAL DEL DÍA:

ACOPIADORES / EXPORTADORES

FECHA DE RECEPCIÓN N° TAMBOR N°PRECINTO DESTINO (O COMPRADOR)N° DE NUEVO PRECINTO OBSERVACIONES

En este punto se consideró innecesario que figurara la columna del domicilio del productor y localidad cambiándolas por UBICACIÓN DEL APIARIO.

Al cierre de el/los tambor/es se deberá/n precintar el/los mismo/s asentando en la planilla el N° de precinto correspondiente a cada tambor.

A continuación deberá asentar en la planilla el Destino o el comprador del tambor correspondiente.

Además, se elaboró la planilla que deberá incluirse para las categorías

Acopiador/Exportador.

FECHA:

(i) (ENASE)N° DE PRECINTO DESTINO O COMPRADOR NOMBRE Y APELLIDO O RAZÓN SOCIALUBICACIÓN DEL APIARIO

(*)TOTAL DEL DÍA:

ACOPIADORES / EXPORTADORES

FECHA DE RECEPCIÓN N° TAMBOR N° PRECINTO DESTINO (O COMPRADOR)
N° DE NUEVO PRECINTO OBSERVACIONES (*)

Propuesta de instructivo para técnicos y delegados zonales del SENASA sobre la Resolución N° 220/95.

Durante la reunión de Miel 2000 del día 5 de octubre pasado se decidió elaborar una propuesta de instructivo para que los representantes de SENASA en el interior trabajen y asistan a los productores apícolas con un criterio común y así faciliten y agilicen las habilitaciones de las salas de extracción. Esta propuesta será presentada ante los representantes de SENASA para su evaluación.

Se analizó cada artículo y en aquellos donde se encontraron conceptos ambiguos se realizaron las aclaraciones correspondientes.

Artículo 1 y Artículo 2: sin comentarios. Se considera que se entienden correctamente.

Artículo 3: inciso a) Será necesaria la presentación de un croquis de escala 1:100 indicando las dependencias y ubicación de los equipos e instalaciones.

b) En el caso de salas de extracción, **no se considera necesaria la solicitud del plano de desagüe.**

c) En el caso de salas de extracción, si existe agua potable no se requerirá una nueva certificación. **Bastará con la presentación del último resumen de pago. Si no la hubiera, se solicitará 1 vez al año la certificación correspondiente.**

d) sin comentarios

e) sin comentarios

g) En el caso de salas de extracción, bastará con la constancia policial, juez de paz o entidad bancaria.

h) En el caso de salas de extracción, bastará con la constancia policial, juez de paz o entidad bancaria.

i) Certificado de radicación de **la autoridad competente correspondiente.**

j) sin comentarios

k) sin comentarios

Artículo 4: **Recordar** que se puede presentar un cronograma de obra por un plazo de 180 días.

Artículo 5: sin comentarios

Artículo 6: sin comentarios

Artículo 7: sin comentarios

Artículo 8: sin comentarios

Artículo 9: sin comentarios

Artículo 10: sin comentarios

Artículo 11: En el caso de las salas de extracción, **se sugiere que las inspecciones y controles se realicen durante el período de trabajo declarado previamente.**

Artículo 12: En el caso de salas de extracción: **no es necesaria esta exigencia.**

Artículo 13: Remitirse a los artículos subsiguientes donde se encuentran las especificaciones técnicas.

Artículo 14: Para las salas de extracción, **el personal deberá contar con indumentaria y calzado adecuados** (ej. Camisa, pantalones, delantal, mameluco, etc.)

Artículo 15. Sin comentarios

Artículo 16: ver artículos subsiguientes

Artículo 17 inciso a) sin comentarios

b) En el caso de salas de extracción, **si cuenta con personal** la vivienda no deberá tener ingreso directo a las instalaciones.

c) En el caso de salas de extracción, **no será necesario exigir el cerco.**

d) En el caso de salas de extracción, **los productos y materiales apícolas que estén afectados al proceso inmediato de producción podrán permanecer momentáneamente estacionados al aire libre.**

e) sin comentarios

f) En el caso de salas de extracción, **los pisos deberán ser de material impermeable y antideslizantes, de fácil limpieza y desinfección.**

g) En el caso de las salas de extracción, **no tener en cuenta la altura de 4 metros**. Tomar en consideración la altura de acuerdo al proceso o sistema de trabajo. En salas de extracción ningún equipo requiere de limpieza diaria.

h) Para las salas de extracción, **la evacuación de aguas servidas se hará conforme las reglamentaciones vigentes correspondientes.**

i) sin comentarios

j) Las aberturas, puertas y ventanas que se comuniquen con el exterior deberán tener un buen cierre (**no necesariamente hermético**), de materiales inalterables, malla mosquitera y en el caso de puertas, se podrán utilizar cortinas sanitarias.

k) sin comentarios

l) sin comentarios

m) Para las salas de extracción se deberá utilizar agua potable o con su certificación correspondiente.

Artículo 18 inciso a) sin comentarios

b) En el caso de salas de extracción, el presente inciso **regirá si existe personal contratado de acuerdo a las siguientes especificaciones. podrá contar con un solo sanitario y vestuario.**

c) Los materiales **deberán encontrarse en un lugar cerrado sin contacto con la sala (armario, placard, etc.)**

d) sin comentarios

Artículo 19: remitirse al artículo 3 inciso c).

Artículo 20: sin comentarios

Artículo 21 inciso a) **El color es irrelevante.** Lo importante es la utilización de material impermeable, lavable y de fácil limpieza.

b) En el caso de salas de extracción **podrá no contar con cielorraso si el techo cumple con las condiciones higiénico sanitarias generales.**

El resto de la norma no reviste comentarios.

Es importante recalcar que los materiales que se utilicen para la maquinaria deberán ser aptos para estar en contacto con alimentos.

Se remite a los participantes de Miel 2000 el borrador de instructivo. A partir del momento de la recepción cuentan con 10 días para realizar comentarios o sugerencias. Si no recibe ninguno, se dará por aceptado el documento.

Muchas gracias.

Mercedes Nimo

Ing. Claudio R. Cabrera
Parmiento 760. (9120) Puerto Madryn
Chubut - Argentina
Tel / Fax: +54 (0)2965 454584
e-mail: esting@inforvia.com.ar

Artículo 3

inc. a). Para habilitar la planta en el municipio, **DEBE** tener los planos aprobados por profesional competente al igual que las instalaciones de gas, agua y electricidad.

Inc. b) Estoy de acuerdo en tanto y en cuanto no junten los efluentes de la planta con los cloacales. No obstante, se debería prever un lugar donde disponer definitivamente los efluentes provenientes de la planta.

Inc. c) De acuerdo.

Inc. f) falta.

Inc. g, h) Con la del Juez de Paz debería alcanzar. Además es gratuita la certificación de las fotocopias.

Artículo 11. De acuerdo

Artículo 12. Debería ser obligatorio si va a tener un número de establecimiento habilitado para exportar. Sino, ¿para que sirve la inscripción?

Artículo 14

Inc. d) Si lo especificamos como está propuesto, se corre el riesgo de que se adopte como regla general. Entiendo que este artículo debe cumplirse con toda rigurosidad, en especial porque se trata de **productos**.

Inc. f) De acuerdo.

Inc. g) De acuerdo. Se recomienda sugerir a los inspectores que usen el sentido común.

Inc. h, i) De acuerdo.

Inc. j) El cierre "hermético" debe ser limitado a evitar el ingreso de cuerpos, objetos y animales no deseados al interior de la sala. Las cortinas sanitarias deben permitirse **sólo** en las puertas interiores y no en las que comuniquen la sala con el exterior.

Artículo 18

Inc. a) Los servicios auxiliares, esto es mantenimiento, sala de calderas, y otras dependencias "sucias" deberían estar convenientemente ubicados de manera tal que su operación, mantenimiento y/o reparación no interfiera en la higiene del producto mientras éste se esté manufacturando.

Inc. b) De acuerdo.

Inc. c) Idem Inc. a)

Artículos 19, 20 y 21) De acuerdo

Dentro de la recomendación general de la aplicación de la Res. 220/95., es importante recomendarles a quienes verifiquen, que deben entender que ésta es una tarea ciclópea de **CAPACITACIÓN**.

Se deberá tender a la excelencia con un seguimiento permanente de los desvíos y sugerencias de correcciones que se realicen, pero siempre con el objetivo de lograr el objetivo y no buscando "el pelo en el huevo".

Reciban mis atentos saludos.

Ing. Claudio R. Cabrera

Capítulo IV

Minutas de Trabajo

Area de Apoyo a las PyME's y Micro Empresas

Dirección de Programas

Experto: Ing. Claudio R. Cabrera

Expediente: 3515

Informe Final

Las minutas de trabajo que se confeccionaron durante las jornadas de trabajo, se hallan compiladas en el diskette específico y que forma parte integral del informe en soporte magnético.

Capítulo V

Situaciones Provinciales

Chaco.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Muestreo de la producción	0%
Conformación mapa apícola	0%
Difusión de proyectos modelo	50%
Formulación de proyectos	0%
Gestión de créditos	0%
Inicio de la producción	0%
Capacitación de los productores	30%
Organización de los productores	40%
Desarrollo de la planta procesadora	10%
Asoc.e/productores p/inst.planta	10%
Gestión de créditos p/planta	0%
Construcción de la planta	0%
Conf. grupos prod.p/vander producc.	40%
Conformación de ofertas	40%
Completar circuito comercial	100%
Diversificación productiva	0%

Se han alcanzado parcialmente algunos objetivos, en especial aquellos que no dependen solamente de la interrelación del Programa con los funcionarios provinciales.

Se ha observado un exceso de celo por parte de algunos funcionarios de las áreas específicas, especial-

mente con respecto a quienes deberían ser los responsables provinciales para la conducción del programa. Este exceso de celo ha entorpecido el acceso del programa a los productores, quitándoles la posibilidad de poder continuar avanzando en las pautas que se habían establecido en reuniones de trabajo anteriores. No ha habido respuesta a las propuestas de programa presentadas.

Los productores que han accedido al Programa han solicitado asesoramiento y asistencia técnica para la instalación de una planta extractora acorde a los requisitos de SENASA. (Los productores de J.J.Castelli para concretar su remodelación y los de Las Breñas para instalar una nueva).

Recientemente, los productores de Las Breñas han requerido la asistencia para definir una planta extractora de miel.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Diseño de los formularios	0%
Selección de especies y variedades	0%
Formulación de proyectos modelo	0%
Difusión de los proyectos	0%
Desarrollo de viveros	0%
Gestión de créditos p/viveros	0%
Inicio de producción de viveros	0%
Capacitación de los productores	0%
Selección de grupos de productores	0%
Formul. de los proyectos modelo	0%
Gestión de crédito p/productores	0%
Inicio de producción de productores	0%
Conformación de grupos	0%
Desarrollo de planta de procesamiento	0%
Asoc.e/prod. para construir planta	0%
Conformación cadena económica	0%
Gestión de crédito p/planta	0%

Hubo designación del responsable del programa por parte de la provincia en el mes de agosto de 1999.

El avance ha sido nulo. Aún no ha habido respuesta a la propuesta de programa presentada.

La SAGPyA ha contribuido con la información sobre la viabilidad de algunas especies a producir en territorio chaqueño.

Corrientes.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Actualización Registro Apícola	80%
Muestreo de la producción	0%
Conformación mapa apícola	0%
Difusión de proyectos modelo	0%
Formulación de proyectos	0%
Gestión de créditos	0%
Inicio de la producción	0%
Capacitación de los productores	0%
Organización de los productores	0%
Desarrollo de la planta procesadora	0%
Asoc. e/productores p/inst.planta	0%
Gestión de créditos p/planta	0%
Construcción de la planta	0%
Conf. grupos prod. p/vender producc.	0%
Conf. de ofertas	0%
Completar circuito comercial	0%
Diversificación productiva	0%

Los problemas políticos de la provincia junto a la falta de recursos económicos que han manifestado los funcionarios responsables del programa, no han permitido más que completar el Registro Apícola Provincial.

La política general se ha definido en las reuniones de trabajo, pero será necesario que sea ratificada por las nuevas autoridades.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Rediseño de los formularios	0%
Selección de especies y variedades	0%
Formulación de proyectos modelo	0%
Difusión de los proyectos	0%
Desarrollo de viveristas	0%
Gestión de créditos p/viveristas	0%
Inicio de producción de viveristas	0%
Fortalec. proyectos actuales	0%
Integrac. e/proyec. act. y nuevos	0%
Asistencia a proyectos presentados	0%
Desarrollo planta industrializadora	0%
Conformación de asoc. para planta	0%
Gestión de créditos p/planta	0%
Org. de la comercialización	0%

El desarrollo del programa sufrió los mismos problemas que el de la Apicultura.

Existen algunos proyectos empresariales individuales que se podrán apoyar y a partir de ellos trabajar en desarrollar el programa.

CORRIENTES, 30 DE JUNIO DE 1.999. -

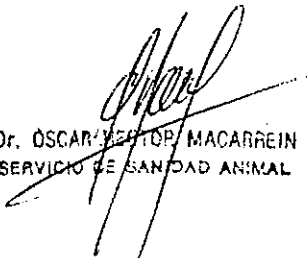
SR.
EXPERTO DEL C.F.I
ING. CLAUDIO CABRERA
SU DESPACHO:

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., al efecto de dar cumplimiento a lo solicitado oportunamente, referente a lo relacionado con la estructura productiva de la Provincia en la actividad apícola, adjunto planilla en la cual están volcados los datos requeridos de acuerdo al Registro Apícola Provincial, así también están delimitadas las cinco áreas que fueron definidas para llevar adelante la formulación del Plan Apícola Provincial.

Deseo informar al Sr. Ing., con respecto a la toma y envío de muestras que asumí el compromiso de remitirle, que en breve tiempo las mismas serán remitidas.

Con respecto al Programa Provincial, estamos trabajando en el mismo con el Ing. Fryziuck del C.F.I, consideramos que dentro de la primera quincena del mes de julio este estará terminado.

Sin otro particular, le pido las disculpas del caso por no poder hacer llegar esta información por otras vías, pero le informo que es la única que en este momento cuenta el Ministerio, al cual pertenezco, atentamente.

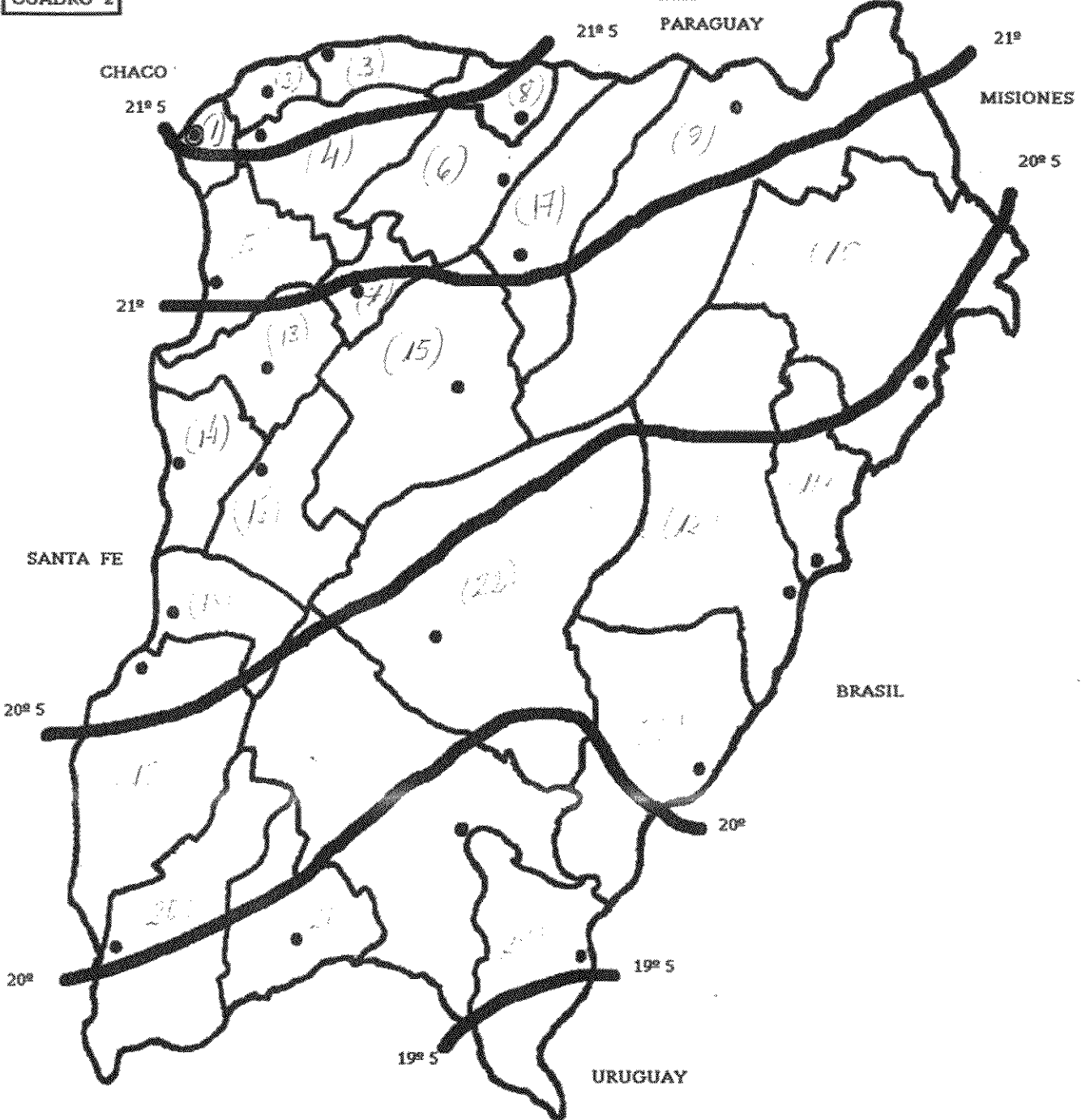

Dr. OSCAR ESTOP MACARREIN
SERVICIO DE SANIDAD ANIMAL

Resumen

REGISTRO DE APICULTORES DE LA PCIA. DE CORRIENTES			
Departamentos	Nro. Productores	Nro. Colmenas	Kg. Miel
SANTO TOME	7	246	3295
SAN ROQUE	2	400	13000
SAN MARTIN	1	10	200
SAN COSME	6	257	7220
SALADAS	18	3148	95050
S.L.DEL PALMAR	2	10	350
PASO DE L. LIBRES	4	1780	49600
MONTE CASEROS	54	6501	290220
GOYA	2	107	1820
ITUZAINGO	17	1345	41460
ITATI	1	20	400
GRAL. PAZ	1	60	2400
EMPEDRADO	1	10	200
CURUZU CUATIA	5	138	4150
CONCEPCION	7	696	20775
CAPITAL	12	1112	32750
BELLA VISTA	28	3602	126550
ESQUINA	8	690	21100
MERCEDES	3	80	2400
SAN MIGUEL	1	30	900
TOTAL	180	19717	691240

CUADRO 2

TEMPERATURA MEDIA ANUAL



ZONA I			COSECHA 97/98	
DEPARTAMENTOS	Nº PRODUCTORES	Nº COLMENAS	Kg. MIEL	
(1) CAPITAL	37	2140	61570	
(2) SAN COSME	15	505	13120	
(3) ITATI	1	20	400	
(4) SAN LUIS DEL PALMAR	3	35	1225	
(5) EMPEDRADO	1	150	4500	
(6) GENERAL PAZ	1	60	2400	
(7) MBURUCUYA	10	428	12550	
(8) BERON DE ASTRADA	0	0	0	
TOTAL	68	3338	95765	

ZONA II			COSECHA 97/98	
DEPARTAMENTOS	Nº PRODUCTORES	Nº COLMENAS	Kg. MIEL	
(9) ITUZAINGO	21	1629	56385	
(10) SANTO TOME	7	246	3295	
(11) ALVEAR	0	0	0	
(12) SAN MARTIN	1	10	200	
TOTAL	29	1885	59880	

ZONA III			COSECHA 97/98	
DEPARTAMENTOS	Nº PRODUCTORES	Nº COLMENAS	Kg. MIEL	
(13) SALADAS	19	3163	94850	
(14) BELLA VISTA	55	4544	122030	
(15) CONCEPCION	7	410	12225	
(16) SAN ROQUE	6	726	22890	
(17) SAN MIGUEL	2	40	1300	
(18) LAVALLE	0	0	0	
TOTAL	89	8883	263295	

ZONA IV			COSECHA 97/98	
DEPARTAMENTOS	Nº PRODUCTORES	Nº COLMENAS	Kg. MIEL	
(19) GOYA	4	465	10530	
(20) ESQUINA	9	780	24100	
(21) SAUCE	0	0	0	
TOTAL	13	1245	34630	

ZONA V			COSECHA 97/98	
DEPARTAMENTOS	Nº PRODUCTORES	Nº COLMENAS	Kg. MIEL	
(22) MERCEDES	3	80	2400	
(23) CURUZU CUATIA	7	295	8790	
(24) MONTE CASEROS	57	7549	308795	
(25) PASO DE LOS LIBRES	3	1680	46600	
TOTAL	70	9604	366585	

TOTALES			COSECHA 97/98	
	Nº PRODUCTORES	Nº COLMENAS	Kg. MIEL	
TOTAL ZONA I	68	3338	95765	
TOTAL ZONA II	29	1885	59880	
TOTAL ZONA III	89	8883	253295	
TOTAL ZONA IV	13	1245	34630	
TOTAL ZONA V	70	9604	366585	
TOTAL PROVINCIAL	269	24955	810155	

Formosa.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Muestreo de la producción	70%
Conformación mapa apícola	70%
Registro apícola	100%
Potenciación de los productores	100%
Productores c/ crédito del CFI	
Entrada en producción	100%
Productores c/ capacitación	
Gestión de crédito	80%
Entrada en producción	50%
Productores en producción plena	
Amp. base productiva (crédito)	80%
Entrada en producción	100%
Capacitación de los productores	80%
Clasificación de la producción	80%
Conformación de la oferta	100%
Conf. de grupos p/ ofrecer producción	100%
Desarrollo del producto miel de Fsa.	40%
Caracterización de la miel	40%
Desarrollar el "Proveedor Certificado"	10%
Asoc. e/ prod. para explotar planta	30%
Desarrollo del modelo de planta	100%
Gestión de crédito p/ planta	30%
Conformación del circuito económico	10%
Diversificación de la producción	20%

El desarrollo del Programa alcanzado en la provincia es muy alto, como también ha sido muy alta la colaboración y predisposición de las autoridades provinciales para lograr este objetivo.

Se ha diseñado una planta extractora modelo para que cumpla los requisitos de SENASA. Los productores de Villa 213 están en la etapa de búsqueda de precios de equipos y materiales para reformar una planta existente y transformarla en comunitaria. Extractarán la miel de las colmenas de más de 50 km. a la redonda.

También han comenzado a formular proyectos de inversión para ampliar su base productiva. Se han realizado charlas-seminarios de capacitación en todos los aspectos del negocio de la miel - producción, procesamiento y comercialización -.

Se ha constituido un grupo de productores para comercializar la miel regional, la que ha sido analizada a través del programa. Estos análisis les ha permitido a los productores realizar la clasificación de su producción, y, en las Rondas de Negocios llevadas a cabo en San Luis del pasado mes de junio, lograr un precio superior en un 14% al promedio de la miel a granel al barrer.

Las tareas a realizar son: Instalar la planta extractora, asesorarlos en su manejo, clasificar la producción y armar la estrategia y logística para la comercialización de una miel regional.

Similares tareas se realizarán con los productores individuales, integrándolos para conformar el producto "Miel de Formosa".

INTERIOR

Prospera la apicultura en varias colonias de la jurisdicción de Pirané

PIRANÉ (de n/agencia) - El área de producción y comercialización de la Municipalidad, a cargo de los profesionales Benito Melgarejo y Sergio Tijera, señaló que dentro del programa que cuenta con el apoyo de la Secretaría de Desarrollo Social de la Nación, se otorgó hasta la fecha 23 créditos aplicables a otros tantos productores, de los cuales 16 se encuentran en la primera etapa del programa y siete en la segunda.

Los apiarios se hallan asentados en las colonias de Monte Quemado, Loma Serén, El Magnik, La Disciplina, El Pindoza, El Corralito, El Algarrobito, Pilagá Tercero y Cresco Cué, con un total de 500 colmenas.

La evolución de la actividad estriba a quienes poseen los colmenares, permanentemente controlados por los responsables para un mejor resultado final.

A todo esto, ya está formada la

Asociación de Apicultores de Pirané, cuyo presidente es Félix Gauna y el secretario, Genaro López.

El área de producción y comercialización entregó juntamente con el Programa Pro-Huerta del INTA de El Colorado, 1.400 pollitos BB a 170 familias beneficiadas de los barrios San Antonio, Santa Catalina y Lagunita, donde funcionan corredores infantiles para niños de 2 a 5 años.

También se está trabajando con 1.800 familias aproximadamente dentro del programa Pro-Huerta, brindándoles de la colección primavera-verano, plantines y semillas de mandioca, batata, mamón, limón, con un total de 11 variedades con lo que ya se construyeron 1.054 huertas familiares, escolares, comunitarias e institucionales como el hogar de ancianos, hogar de tránsito, hospital etc., en zonas urbanas y suburbanas, siendo el promedio de población alcanzada con



Colmenares distribuidos en la zona de Pirané.

este beneficio unas 6.768 personas.

Dentro del mismo programa se provee de gallinas ponedoras a 536 familias en las 22 colonias y barrios aledaños a Pirané, brindando capacitación y seguimiento a través de los técnicos Melgarejo y Tijera.

También la participación del área comunal está trabajando con un nuevo

sector de ladrilleros y carboneros a quienes se otorgaron subsidios y se formó la Asociación de Ladrilleros, recayendo la presidencia en Francisco Romero del barrio Lagunita.

Para el sector de madereros y carpinteros se están gestionando créditos a través del Consejo Federal de Inversiones. De esta forma, los empre-

sarios de la madera juntamente con Dirección de Industria de la provincia están elaborando las correspondientes carpetas para la obtención de los créditos.

Finalmente se señaló que el área de la producción se encuentra en búsqueda de emprendimientos económicos generadores de empleos.

SE DESARROLLARÁN EN POCO TIEMPO

Formosa y el Consejo Federal de Inversiones trabajan en programas de producción apícola

La propuesta de funcionamiento es a través de un sistema que impulsa contar con una estructura técnica compuesta por productores avezados y técnicos capacitados que existan dentro del ámbito provincial.

El Gobierno de la provincia, a través de técnicos pertenecientes a los ministerios de Economía y de la Producción en forma conjunta con el Consejo Federal de Inversiones, se encuentran trabajando en un ambicioso programa de producción apícola y

plantas aromáticas a desarrollarse en los próximos días en Formosa.

De acuerdo a lo informado por el director de Industrias, Hidrocarburos y Minería, Silvio Basabes, quien mantuvo ayer una reunión con el representante del CFI, Claudio Cabrera, la propuesta de funcionamiento es a través de un sistema que impulsa contar con una estructura técnica compuesta por productores avezados y técnicos capacitados que existan dentro del ámbito provincial. Estos estarán dirigidos y supervisados por una comisión de trabajo compuesta por miembros de la Dirección de Producción Vegetal, de Producción Animal del Ministerio de la Producción, además de la Dirección de Industria del Ministerio de Economía y también de Área de Micropymes del CFI, quienes tendrán la responsabilidad de llevar adelante el programa.

Basabes adelantó que entre las actividades a desarrollar se cuentan con la promulgación de la ley de apicultura, y también el de consensuar el programa definitivo y propuestas de trabajo con los responsables de la región.

Programa de asesoramiento

El representante del CFI, Claudio Cabrera, al explayarse en torno al programa de asesoramiento al área de las Micropymes del sector apícola, indicó que se establecerá una metodología de trabajo para fortalecer la actividad, entendiendo que la misma se inicia con la tarea de la colmena, pasando por la extracción, clasificación y análisis, procesamiento y fraccionamiento y finaliza con la comercialización y exportación.

Se dividen entre aquellas provincias que teniendo un programa apícola no lo esté utilizando a pleno y aquellas que contando con un potencial de producción de la apicultura, no tengan un programa apícola provincial.

Para las jurisdicciones que se encuentren en el primer caso, se buscarán fortalezas y debilidades del sistema. Sobre la base de un análisis conjunto con los protagonistas involucrados en la actividad apícola, se formularán las modificaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos.

En el caso de las provincias abarcadas por el segundo caso, se buscarán los elementos que permitan formular un programa apícola provincial que sea capaz de aglutinar a los interesados y participar en el proyecto.

La tarea se dividirá en etapas: búsqueda preliminar de datos en todos los organismos que tienen que ver con la producción; procesamiento y comercialización de la miel, como también de la existencia de programas del sector en la provincia; la recopilación de antecedentes regionales sobre la manufactura y el control de la calidad de la miel; identificación de laboratorios habilitados para el control; búsqueda de probables fuentes de financiamiento; muestreo de calidad de la miel; confección de un bosquejo de mapa de calidad; determinación de la oferta de producción, su calidad y oferta exportable; propuesta de desarrollo e implementación de las políticas adoptadas a nivel provincial y regional, entre otras.

Cultivo de plantas aromáticas

En forma similar a la anterior, se trabajará con especies aromáticas que se adapten al cultivo de ciertas especies y variedades con real valor industrial y comercial, además de desarrollarse propuestas productivas económicamente integradas.

Al igual que en el sector apícola la acción alcanzará no sólo a la producción primaria sino también a su elaboración, industrialización, comercialización y eventual exportación.

El Consejo Federal de Inversiones, como ente catalizador de acciones, formulará propuestas concretas de acción y apoyo hacia los sectores productivos y

hacia los responsables políticos provinciales que tienen que ver con la producción, con el objetivo de alcanzar el pleno desarrollo de estas actividades.

El principal protagonista de este proyecto será el productor en cualquiera de los estadios en que se desempeñe, mientras que el Estado será quien contenga y promueva al productor.

Vale señalar que todos los interesados en este programa podrán concurrir a la sede de la Dirección de Industrias, Hidrocarburos y Minería, e inclusive llevar muestras de la miel producida, donde se le brindará mayores precisiones en torno al proyecto.




Altoque
Para grandes y chicos

SUPER HAMBURGUESAS GIGANTES "AL TOQUE" CON PAPAS FRITAS

\$2

Allitos de pollo y carne, lomitos, empanadas, triples, pizzas, cervezas, gaseosas, sandwiches de milanesa, papas fritas.



Altoque
La feria de las hamburguesas gigantes

LOCALES

CON INTERVENCIÓN DEL CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Trabajan en la implementación de un ambicioso programa de producción apícola y de plantas aromáticas en la provincia

Técnicos indispensables en la ejecución del proyecto de producción apícola y plantas aromáticas lo constituyen la promulgación de una Ley de Apicultura, lograr consensuar un programa definitivo y pro-

puestas de trabajo con los responsables de las regiones, como así también implementar un consejo de usuarios. El director de Industrias, Hidrocarburos y Minería, Silvio Basabas y el representante del

Consejo Federal de Inversiones (CFI), Claudio Cabrera, mantuvieron una reunión con el objeto de coordinar los detalles finales de su ejecución en esta provincia.

Técnicos de los ministerios de Economía y de la Producción trabajan en forma coordinada con representantes del Consejo Federal de Inversiones (CFI) en un ambicioso programa de producción apícola y plantas aromáticas, a desarrollarse próximamente en esta provincia.

El director de Industrias, Hidrocarburos y Minería, Silvio Basabas mantuvo una reunión con el representante del CFI, Claudio Cabrera, encuentro tras el cual precisó a la prensa que la propuesta de funcionamiento es a través de un sistema que impulsa contar con una estructura técnica compuesta por productores avezados y técnicos capacitados, que existan dentro del ámbito provincial.

"Estos últimos precisó estarán dirigidos y supervisados por una comisión de trabajo compuesta por miembros de las direcciones de Producción Vegetal, Producción Animal, Industria y del área de Micropeymes del CFI, quienes tendrán la responsabilidad de llevar adelante el programa".

El principal protagonista del proyecto será el productor

Basabas adelantó que entre las actividades a desarrollarse se cuenta con la promulgación de la Ley de Apicultura, y poder llegar a consensuar un programa definitivo y propuestas de trabajo con los responsables de las regiones, como así también implementar un consejo de



Basabas y Cabrera analizan aspectos técnicos de la implementación del proyecto.

usuarios y las actividades del programa propuesto.

Por su parte, el representante del CFI, Claudio Cabrera, señaló que "se establecerá una metodología de trabajo para fortalecer la actividad, entendiendo que la misma se inicia con la tarea de la colmena, pasando por la extracción, clasificación y análisis, procesamiento y fraccionamiento; y finaliza con la comercialización y exportación de ésta".

Indicó que actualmente se realiza una identificación de aquellas provincias que teniendo un programa apícola no lo están utilizando a pleno y aquellas que contando con

potencial de producción de la apicultura, no tienen un programa apícola provincial y en ese sentido detalló que "para las jurisdicciones que se encuentran en el primer caso, se buscarán las fortalezas y debilidades del sistema. Sobre la base de un análisis conjunto con los protagonistas involucrados en la actividad apícola, se formularán las modificaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos".

En tanto, en el caso de las provincias abarcadas por el segundo caso, se buscarán los elementos que permiten formular un programa apícola provincial que sea capaz de aglutinar a los interesados y partici-

par en el proyecto.

"Es así que la tarea se divide en etapas -especificó Cabrera- siendo alguna de ellas la búsqueda preliminar de datos en todos los organismos que tienen que ver con la producción, procesamiento y comercialización de la miel; como también la existencia de programas del sector en la provincia; la recopilación de antecedentes regionales sobre la manufactura y el control de la calidad de la miel. No quedan excluidos la identificación de laboratorios habilitados para el control de la miel; búsqueda de probables fuentes de financiamiento; muestreo de la calidad de la miel; confec-

ción de un bosquejo de mapa de calidad de la miel; determinación de la oferta de producción, su calidad y oferta exportable; propuesta de desarrollo e implementación de las políticas adoptadas a nivel provincial y regional, entre otras, forman parte de las etapas".

Basabas y Cabrera también trataron el tema de las aromáticas, donde en forma similar a la anterior, se trabajará con especies aromáticas que se adapten al cultivo de ciertas especies y variedades con real valor industrial y comercial, además de desarrollarse propuestas productivas económicamente integradas.

También se trabajará con especies aromáticas que tengan valor industrial

"Esto significa al igual que en el sector apícola, que la acción alcanzará no sólo a la producción primaria, sino también a su elaboración, industrialización, comercialización y eventual exportación. El CFI como ente catalizador de acciones, formulará propuestas concretas de acción y apoyo hacia los sectores productivos y hacia los responsables políticos provinciales que tienen que ver con la producción, con el objetivo de alcanzar el pleno desarrollo de esta actividad. El principal protagonista de este proyecto será el productor en cualquiera de los estados en que se desempeñe, mientras que el Estado será quien contenga y promueva al productor", dijo por último Cabrera.

"La prosperidad hace nacer amigos, y la adversidad los prueba".

Antístenes

- *-1675 murió el escritor francés Jean-Baptiste Poquelin, conocido mundialmente bajo el seudónimo "Molière".
- *-1807, por medio de una cédula real, se creó el Obispado de Salta.
- *-1913, Estaban presentó en un teatro neoyorquino la primera prueba pública del cine sonoro, que consistió en un fonógrafo situado detrás de la pantalla.
- *-1936, se produjo el derrocamiento del presidente de la República del Paraguay, Eusebio Ayala, y el pronunciamiento militar del coronel Rafael Franco.
- *-1944, murió en Buenos Aires el cirujano Enrique Finochietto.

A desarrollarse en corto tiempo en Formosa

La Provincia y el CFI trabajan en programa de producción apícola y plantas aromáticas

El Gobierno de la Provincia, a través de técnicos pertenecientes a los ministerios de Economía y de la Producción, en forma conjunta con el Consejo Federal de Inversiones (CFI), se encuentran trabajando en un ambicioso programa de producción apícola y plantas aromáticas a desarrollarse en los próximos días en Formosa.

De acuerdo a lo informado por el director de Industrias, Hidrocarburos y Minería, Silvio Basabes, quien a ese efecto mantuvo ayer una reunión con el representante del CFI, ingeniero Claudio Cabrera, la propuesta de funcionamiento es a través de un sistema que impulsa contar con una estructura técnica compuesta por productores avezados y técnicos capacitados que existan dentro del ámbito provincial. Estos estarán dirigidos y supervisados por una comisión de trabajo compuesta por miembros de las direcciones de Producción Vegetal, de Producción Animal, del ministerio de la Producción, además de la dirección de Industria del ministerio de Economía y también del área Micropymes del CFI, quienes tendrán la responsabilidad de llevar adelante el programa.

Basabes adelantó que entre las actividades a desarrollar, se cuentan con la promulgación de la Ley de Apicultura, y también el de consensuar el programa definitivo y propuestas de trabajo con los responsables de las regiones.

Implementar un Consejo de Usuarios y las actividades del programa propuesto, forman parte de las tareas a llevarse adelante.

PROGRAMA DE ASESORAMIENTO

Por su parte, el representante del CFI, al explayarse en torno al programa de asesoramiento al área de las Micropymes del sector apícola, indicó que se establecerá una metodología de trabajo para fortalecer la actividad, entendiendo que la misma se inicia con la tarea de la colmena, pasando por la extracción, clasificación y análisis, procesamiento y fraccionamiento y finaliza con la comercialización y exportación de esta.

Se dividen entre aquellas provincias que teniendo un programa apícola no lo esté utilizando a pleno y aquellas que contando un potencial de producción de la apicultura, no tengan un programa apícola provincial. Para las jurisdicciones que se encuentren en el primer caso, se buscarán las fortalezas y debilidades del siste-

ma. Sobre las base de un análisis conjunto con los protagonistas involucrados en la actividad apícola, se formularán las modificaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos.

En el caso de las provincias abarcadas por el segundo caso, se buscarán los elementos que permitan formular un programa apícola provincia que sea capaz de aglutinar a los interesados y participar en el proyecto.

Es así que la tarea se divide en etapas, explicó Cabrera, mencionando por ejemplo algunas de estas: búsqueda preliminar de datos en todos los organismos que tienen que ver con la producción, procesamiento y comercialización de la miel; como también la existencia de programas del sector en la provincia; la recopilación de antecedentes regionales sobre la manufactura y el control de la calidad de la miel, búsquedas probables de fuentes de financiamiento; muestreo de la calidad de la miel; confección de un bosquejo de mapa de calidad de miel; determinación de la oferta de producción, su calidad y oferta exportable; propuesta de desarrollo e implementación de las políticas adoptadas a nivel provincial y regional, entre otras, forman parte de las etapas.

SECTOR AROMÁTICAS

En otro orden, en forma similar a la anterior, se trabajará con especies aromáticas que se adapten al cultivo de ciertas especies y variedades con real valor industrial y comercial, además de desarrollarse propuestas productivas económicamente integradas.



Silvio Basabes y el ingeniero Claudio Cabrera durante la reunión que mantuvieron ayer.

Esto significa -explicó Cabrera- que al igual que en el sector apícola, la acción alcanzará no solo a la producción primaria, sino también a su elaboración, industrialización y comercialización y eventual exportación.

El CFI, como ente catalizador de acciones, formulará propuestas concretas de acción y apoyo hacia los sectores productivos y hacia los responsables políticos provinciales que tienen que ver con la producción, con el objetivo de alcanzar el pleno desarrollo de estas actividades.

El principal protagonista de este proyecto será el productor en cualquiera de los estadios en que se desempeñe, mientras que el Estado será quien contenga y promueva al productor.

Vale señalar que todos los interesados en este programa podrán concurrir a la sede de la Dirección de Industrias, Hidrocarburos y Minería (José María Uriburu y Fontana) e inclusive llevar muestras de la miel producida, donde se le brindarán mayores precisiones en torno al proyecto.

Instituto de Asistencia Social	INFORMA	LOTERIA NACIONAL		Sorteo del 16/2/99		LOTERIA DE LA PROVINCIA DE BS. AS. Sorteo del 16/2/99			
		Quiniela Matutina		Quiniela Nocturna		Quiniela Matutina		Quiniela Nocturna	
		1) 7716	11) 1223	1) Al cierre	11) de ayer	1) 1975	11) 4896	1) Al cierre	11) de ayer
		2) 6928	12) 1838	2) de esta	12) edición	2) 3461	12) 0946	2) de esta	12) edición
		3) 9782	13) 8691	3) edición	13) aún no	3) 4461	13) 4706	3) edición	13) aún no
		4) 9815	14) 6290	4) aún no	14) se	4) 3015	14) 1833	4) aún no	14) se
		5) 1807	15) 7167	5) se	15) recibía	5) 6105	15) 5003	5) se	15) recibía
		6) 4188	16) 7504	6) recibía	16) el sorteo	6) 5363	16) 7797	6) recibía	16) el sorteo
		7) 7567	17) 0194	7) el sorteo	17) corre-	7) 9126	17) 2499	7) el sorteo	17) corre-
		8) 5904	18) 3041	8) corre-	18) pondien	8) 8179	18) 9916	8) corre-	18) pondien
		9) 6964	19) 7886	9) pondien	19) te al día	9) 4409	19) 3285	9) pondien	19) te al día
		10) 6044	20) 0200	10) te al día	20)	10) 6751	20) 8447	10) te al día	20)

A DESARROLLARSE EN CORTO TIEMPO EN FORMOSA

La Provincia y el CFI trabajan en programa de producción apícola y plantas aromáticas

El Gobierno de la Provincia, a través de técnicos pertenecientes a los Ministerios de Economía y de la Producción en forma conjunta con el Consejo Federal de Inversiones (CFI), se encuentran trabajando en un ambicioso programa de producción apícola y plantas aromáticas a desarrollarse en los próximos días en Formosa.

De acuerdo a lo informado por el director de Industrias, Hidrocarburos y Minería, Silvio Basabes, quien a ese efecto mantuvo ayer una reunión con el representante del CFI, ingeniero Claudio Cabrera, la propuesta de funcionamiento es a través de un sistema que impulsa contar con una estructura técnica compuesta por productores avezados y técnicos capacitados que existan dentro del ámbito provincial. Estos estarán dirigidos y supervisados por una comisión de trabajo compuesta por miembros de las Direcciones de Producción Vegetal, de Producción Animal del Ministerio de la Producción, además de la Dirección de Industria del Minis-

terio de Economía y también del área de Micropymes del CFI, quienes tendrán la responsabilidad de llevar adelante el programa. Basabes adelantó que entre las actividades a desarrollarse, se cuentan con la promulgación de la Ley de Apicultura, y también consensuar el programa definitivo y propuestas de trabajo con los responsables de las regiones. Implementar un Consejo de Usuarios y las actividades del programa propuestas, forman parte de las tareas a llevarse adelante. Programa de asesoramiento. Por su parte, el representante del CFI, Claudio Cabrera, al expresarse en tor-



Silvio Basabes junto al ingeniero Claudio Cabrera

de la miel, como también de la existencia de programas del sector en la provincia, la recopilación de antecedentes regionales sobre la manufactura y el control de la calidad de la miel. Identificación de laboratorios habilitados para el control de la miel, búsqueda de probables fuentes de financiamiento, muestreo de la calidad de la miel, confección de un bosquejo de mapa de producción de miel, determinación de la oferta de producción, su calidad y oferta exportable, propuesta de desarrollo e implementación de las políticas adoptadas a nivel provincial y regional, entre otras, forman parte de las etapas.

Sector aromáticas
En otro orden se aludió al sector de aromáticas, donde en forma similar a la anterior, se trabajará con especies aromáticas que se adapten al cultivo de ciertas especies y variedades con real valor industrial y comercial, además de desarrollarse propuestas de actividades económicamente integradas.

Esto significa que explicó Cabrera - al igual que en el sector apícola, la acción alcanzará no sólo a la producción primaria, sino también a su elaboración, industrialización, comercialización y eventual exportación.

El CFI, como ente catalizador de acciones, formulará propuestas concretas de acción y apoyo hacia los sectores productivos y hacia los responsables políticos provinciales que tienen que ver con la producción, con el objetivo de alcanzar el pleno desarrollo de estas actividades. El principal protagonista de este proyecto será el productor en cualquiera de los casos en que se desempeñen, mientras que el Estado será quien contenga y promueva al productor.

Vale señalar que todos los interesados en este programa podrán concurrir a la sede de la Dirección de Industrias, Hidrocarburos y Minería (Calle María Uribeurú y Montaña) inclusive llevar muestras de la miel producida, donde se le brindará mayores precisiones en torno al proyecto.

no al programa de asesoramiento al área de las Micropymes del sector apícola, indicó que se establecerá una metodología de trabajo para fortalecer la actividad, entendiendo que la misma se inicia con la tarea de la colmena, pasando por la extracción, clasificación y análisis, procesamiento y fraccionamiento y finaliza con la comercialización y exportación de ésta.

Se dividen entre aquellas provincias que teniendo un programa apícola no lo está utilizando a pleno y aquellas que contando con un potencial de producción de la apicultura, no tengan un programa apícola provincial. Para las jurisdicciones que se encuentren en el primer caso, se buscarán las fortalezas y debilidades del sistema. Sobre la base de un análisis conjunto con los protagonistas involucrados en la actividad apícola, se formularán las modificaciones necesarias para alcanzar los objetivos propuestos.

En el caso de las provincias abarcadas por el segundo caso, se buscarán los elementos que permitan formular un programa apícola provincial que sea capaz de aglutinar a los interesados y participar en el proyecto. Es así que la Dirección de Industrias, Hidrocarburos y Minería se divide en etapas, explicó Cabrera mencionando por ejemplo algunas de éstas: Búsqueda preliminar de datos en todos los organismos que tienen que ver con la producción, procesamiento y comercialización

nen 14 días para poder cumplir con su palabra, esperamos que eso se dé. Más adelante explicó que existe una inquietud entre algunos trabajadores que ya se hicieron la revisión médica, en la cual ya tendrían que haber ingresado y por causas a veces desconocidas o de la empresa, no pueden hacerlo, por eso es que realmente la inquietud no solamente es del gremio sino que de los trabajadores, por eso estuvo bien esta reunión para aclarar cosas en las que nosotros teníamos dudas.

Quedó planteada además la necesidad de que para la fecha estimada por los empresarios, puedan integrar la flota tres camiones que actualmente están fuera de servicio por estar en reparaciones.

Esperando hasta ahora
En otro sentido, Obes se lamentó por la poca predisposición del Intendente Cristiano Caballero por dar crédito a una propuesta de conformar una cooperativa

de trabajadores de hacerse cargo del servicio y que ofrecía una rebaja considerable en el cuadro tarifario. Asimismo, dijo desconocer cuáles fueron las razones de esa decisión. Lamentablemente no puedo decir eso, ni creo que tenga la amabilidad el ingeniero Cristiano Caballero de decirnos porque no nos dieron las posibilidades, esos 180 días que nosotros pedíamos para prestar el servicio. El solamente tiene esa respuesta y él solamente seguramente que se contesta. Nosotros hasta ahora queremos saber porque no nos dejaron prestar el servicio que seguramente hubiéramos podido hacer.

Finalizó diciendo que lo que yo puedo decir, sobre esto es que los vecinos se hubieran beneficiado muchísimo, que los trabajadores también, y seguramente que de los 134 trabajadores de la ex-ECO-FOR nosotros hubiéramos trabajado con mucho más, le hubiéramos dado más mano de obra. La respuesta la tiene el ingeniero.

SERVICIO DE RECOLECCION DE RESIDUOS

Patronal y los trabajadores pusieron las cosas en claro

El pasado lunes a las 20 horas, se realizó una reunión entre los directivos de Garbo Sur, S.A. y la comisión directiva del Sindicato de Choferes de Camiones de Formosa, entidad que nuclea a los trabajadores afectados al servicio de barrido y recolección de residuos de nuestra ciudad a fin de despejar algunas «inquietudes» de estos últimos.

Fundamentalmente el planteo tuvo que ver con el escaso personal que hasta la fecha contrató la empresa contratataria, como así también lo atinente al suministro de uniformes para el trabajo, entre otras cosas.

Bonifacio Obes, secretario general del gremio manifestó a El Comercial su satisfacción por la reunión mantenida con los empresarios y señaló que de la misma surgió un buen diálogo que esperamos se siga respetando de acá en adelante.

Agregó que uno de los puntos tratados durante la misma fue que nosotros pensábamos que tendríamos tener un plantel del 80%, cuando es todo lo contrario, ya que están trabajando con un plantel de un 40% aproximadamente. Planteamos también lo atinente a los uniformes, y nos dieron la respuesta de que a partir del primer de marzo ellos deberían cargo recién del servicio, porque ahora es una transición que están haciendo y que a partir de esa fecha estarían cum-



Bonifacio Obes
satisfecho con todo el servicio, con el 100% de las unidades y de los trabajadores de la ex-ECO-FOR, apuntó.
Actualmente, Garbo Sur S.A. trabaja con 40 obreros, a pesar de que en el lanzamiento del servicio habían prometido 134, por lo que el gremialista estimó que a tie-

Hotel Colón

BELGRANO 008
TELEFONO 0717 26547
TELEFAX 0717 20719
(3600) FORMOSA

PLAZA HOTEL

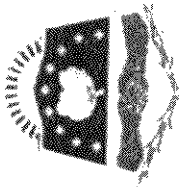
J.M. URIBURU 920 - TEL 0717 - 20767 - 29527
(3600) FORMOSA - REPUBLICA ARGENTINA

Aire acondicionado - Televisor en colores
Confitería - Piscina - Cocheras - 58 habitaciones
Cocinas - Frigo Bar - Desayuno continental

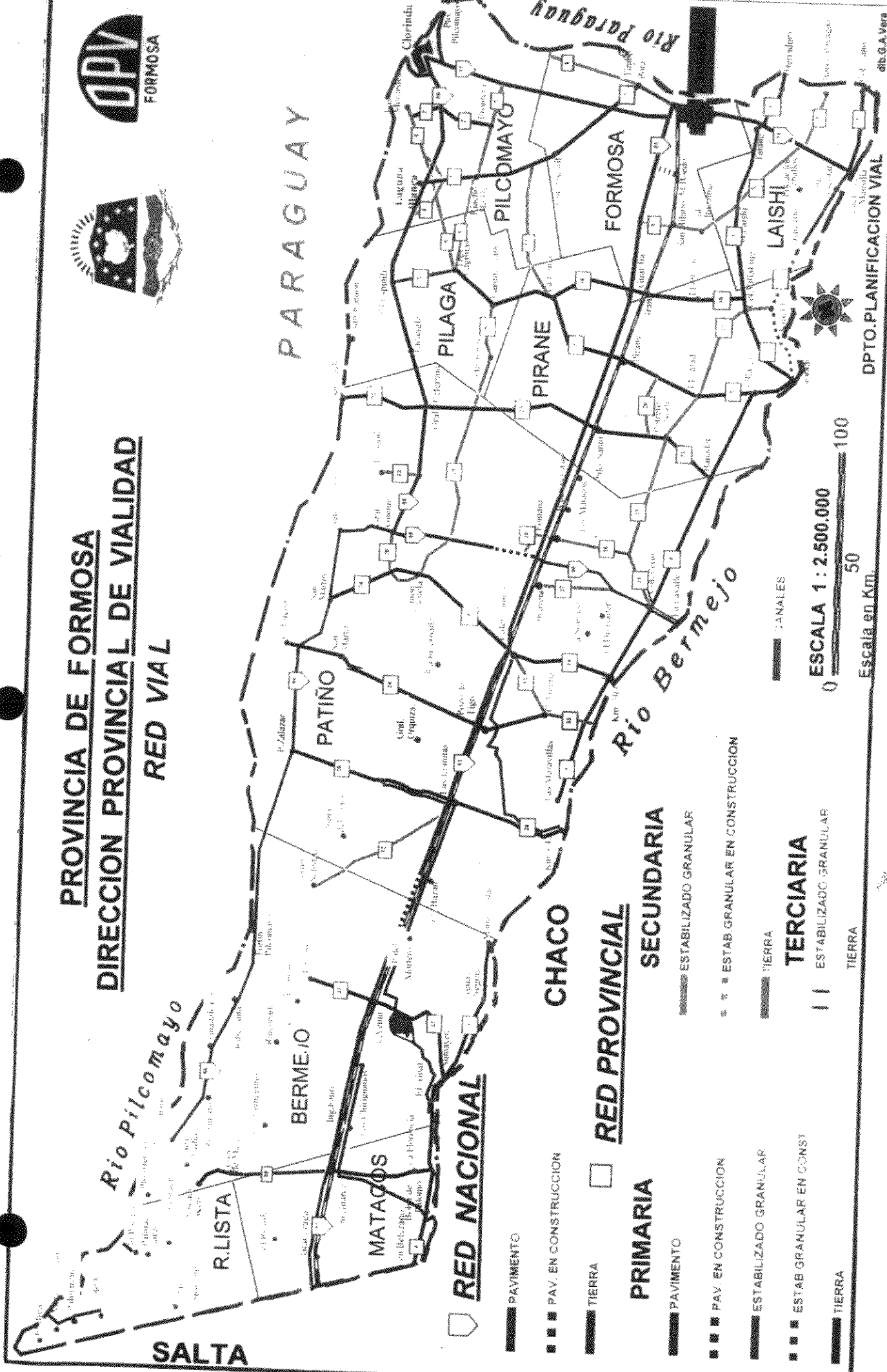
REAL Hotel

Habitación o baño Privado
Aire Acondicionado - Cochera
Piscina - Bar - Desayuno Incluido
Teléfono en Habitación TV color

BELGRANO 1 - Tel-Fax 0717 - 20767 - 29527 - FORMOSA



PROVINCIA DE FORMOSA
DIRECCION PROVINCIAL DE VIALIDAD
RED VIAL



RED NACIONAL

- PAVIMENTO
- ▣ PAV. EN CONSTRUCCION
- TIERRA

RED PROVINCIAL

PRIMARIA

- PAVIMENTO
- ▣ PAV. EN CONSTRUCCION
- ESTABILIZADO GRANULAR
- ▣ ESTAB GRANULAR EN CONST
- TIERRA

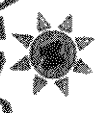
SECUNDARIA

- ESTABILIZADO GRANULAR
- ▣ ESTAB GRANULAR EN CONSTRUCCION
- TIERRA

TERCIARIA

- ESTABILIZADO GRANULAR
- ▣ TIERRA

ESCALA 1 : 2.500.000
 Escala en Km. 0 50 100



DPTO. PLANIFICACION VIAL

dlb.G.A.Vera

razón social	Títular	Doc.	Domicilio	Cod.Post al	Localidad	Observaciones
	BAISCH, OSCAR	16.715.308	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	BENCHADT, FERNANDO	07.507.775	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	BENITEZ, ESTEBAN	12.060.432	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	BIEMANN, PABLO	8.221.086	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	BLANCO, MIGUEL	26.698.142	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	CANDIA, JUSTINO	14.191.995	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	CORREA, RICARDO A.	16.699.826	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	CWALINA, HORACIO	08.373.231	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	KHAN MOLINA, JUAN	16.096.897	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	MAJEVSKI, EDUARDO	20.277.334	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	MEDINA, JUAN A.	14.642.301	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	OJEDA, ARIEL	25.309.819	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	QUINDT, MARIO	24.807.649	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	SOSONU, EMILIANO	24.455.439	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	TORALES, VICENTE	16.086.895	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	VILLALBA, JUSTO	12.193.076	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	WUTZKE, JOSE	16.715.308	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	
	RAMIREZ, MARCOS	16.086.881	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE	

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Rediseño de formularios	100%
Selección de especies y variedades	100%
Desarrollo de viveristas	50%
Gestión de crédito p/viveristas	10%
Inicio de producción de viveristas	30%
Capacitación de los productores	20%
Selección de grupos de productores	10%
Formul. de los proyectos modelo	100%
Gestión de crédito p/productores	0%
Inicio de producción de productores	0%
Conformación de grupos	0%
Desarrollo de planta de procesam.	0%
Asoc. e/prod. para construir planta	0%
Conformación cadena económica	50%
Gestión de crédito p/planta	20%

El apoyo de la Provincia al desarrollo de este programa ha sido similar al brindado al programa Apícola. También se ha designado una persona para continuar las tareas que se han determinado realizar por intermedio del programa. Se han concretado los estudios de suelos y la definición de las especies que se impulsarán. Se cuenta con una plantación experimental de Káa Héé para obtener valores reales de

producción. También se ha incorporado la UNF para establecer los protocolos de calidad que deberán cumplir tanto las plantas al momento de su recolección como los tratamientos posteriores para obtener un producto con el mejor valor comercial. Se reformularon los modelos de proyectos para la producción de Stevia Rebaudiana, se ha comenzado a desarrollar a algunos viveristas, se han realizado contactos con exportadores para comenzar a comercializar en esta primera etapa la hoja seca. La comercialización de la hoja se hará sobre la base de parámetros de calidad, esto es, se fijarán pautas a cumplir por los productores para alcanzar predeterminados precios, los que deberán ser abonados por el comprador sobre la base de un contrato de compra-venta firmado por las partes. Se continuará trabajando según lo establecido en el programa de desarrollo de las aromáticas, esto es capacitación de los productores en las técnicas de producción específicas, desarrollo de las normas para el control de la calidad de la producción, fortalecimiento de los viveristas ya iniciados, implantación de las áreas productivas, desarrollar las estrategias de comercialización y desarrollar las tecnologías para obtener los cristales de Steviósido. También se trabajará en conformar grupos asociados de productores para optimizar costos y mejorar ganancias.

PROVINCIA DE FORMOSA

Plantación experimental de STEVIA REBAUDIANA Septiembre de 1999

Ing. José Oriol Jara
Responsable provincial
del Programa de
Producción de Aromáticas



Planta de Stevia Rebaudiana con 1 año de vida y 3 cortes. El último corte se realizó en mayo 1999.



Nueva plantación realizada bajo directivas del Programa de Producción de Aromáticas (Prov. de Formosa – CFI). Fecha de realización de la implantación Mayo de 1999.



Planta de Stevia a punto de florecer, momento en que se debe realizar la cosecha.

DIRECCION DE INDUSTRIA, HIDROCARBUROS Y MINERIA
SUBSECRETARIA DE COMERCIO E INVERSIONES
MINISTERIO DE ECONOMIA, OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS
PROVINCIA DE FORMOSA

FAX

PARA/TO:	ING° CLAUDIO CABRERA
FAX:	02 965 451 581

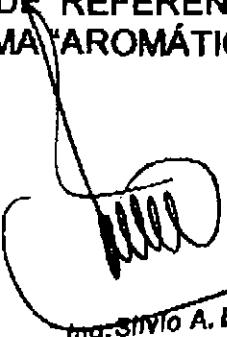
DE/FRON:	ING° SILVIO BASABES
FAX:	03717 - 425192/420442

REFERENTE: Estudios Edafológicos de Suelos.-

TEXTO:

DE ACUERDO A LO SOLICITADO OPORTUNAMENTE;
REMITO A UD. EL INFORME DE REFERENCIA A EFECTOS DE
PROSEGUIR CON EL PROGRAMA "AROMÁTICAS".

ATENTAMENTE.-


Ing. Silvio A. Basabes
Director de Industria
Hidrocarburos y Minería

FECHA :	31/05 /99
TOTAL DE PAGINAS INCLUYE LA CUBIERTA:	CUATRO (4)

CDE. EXYTE. N° 12.637-I-99.-
INDUSTRIA HIDROCARBUROS Y MINERIA DIRECC. DE.
E. INFORMES REFERENTE " CONTINUACION PROGRAMA AROMATICAS".

/// MINISTERIO DE LA PRODUCCION, 20 MAY 1999

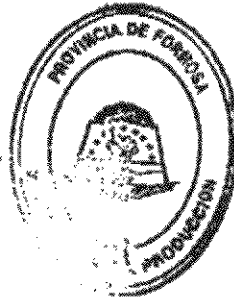
Señor Director :

Por la presente me dirijo a Ud., para presentarle el informe técnico producido en relación a la demanda del Consultor del C.F.I., Ing° / Claudio CARRERA.-

Oficio de atenta nota.-

Señor
Director de Industria Hidrocarburos
y Minería
Ing°. SILVIO A. BASABES
Su Despacho.-

INFORME N° 444.
JOJ/eg.-



[Handwritten Signature]
Ing° Agr° José Oriol JARA
Coord. Programa Aromáticas.



Subsecretaría de Recursos Naturales y Ecología
DIRECCIÓN DE AGUAS Y SUELOS



PROVINCIA DE FORMOSA
Ministerio
de la Producción



INFORME TECNICO

Fecha.: 14-5-99

Motivo: Programa Aromáticas

Cultivo: Stevia Rebaudiana Bertoni, nombre vulgar Ka'a He'e

Ubicación: Zona este de la Provincia de Formosa

Escala de trabajo original: 1:500.000. Mapa de Suelos de la Provincia de Formosa a nivel de Reconocimiento Convenio INTA-MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN.PNUD ARG. 85/019.Año 1990

Conclusiones:

La superficie total de suelos potencialmente aptos para el desarrollo de este especie natural es de 412.825 ha (ver cuadro y mapa de suelos adjunto, color amarillo) escala aproximada 1:1300.000.

Cabe aclarar que una vez que estén seleccionados los beneficiarios de este programa será necesario efectuar en sus predios los estudios de suelos para determinar su capacidad de uso y recomendaciones en fertirrigación.

Unidad Cartográfica	Capacidad de uso	% de Representación	Superficie en Ha
MO tc 4	III s	60	43500
At tc 8	III e	40	17000
AT tc 12	III e	40	40000
MN ox 2	III e	70	75200
MI ox 2	III e	85	44625
AT mo 9	II y III s	80	38.000
EC ae 8	III e/s	50	25000
MN ox 3	Iie	70	45500
AS ka 1	III e	50	18750
MN ox 5	III e	70	17500
MN ox 11	Iie	50	13750
AS ae 3	III s	30	11250
MN ox 4	III e	70	22750
Superficie total			412.825

FORMOSA, 14 de Mayo de 1.999.-

Molina

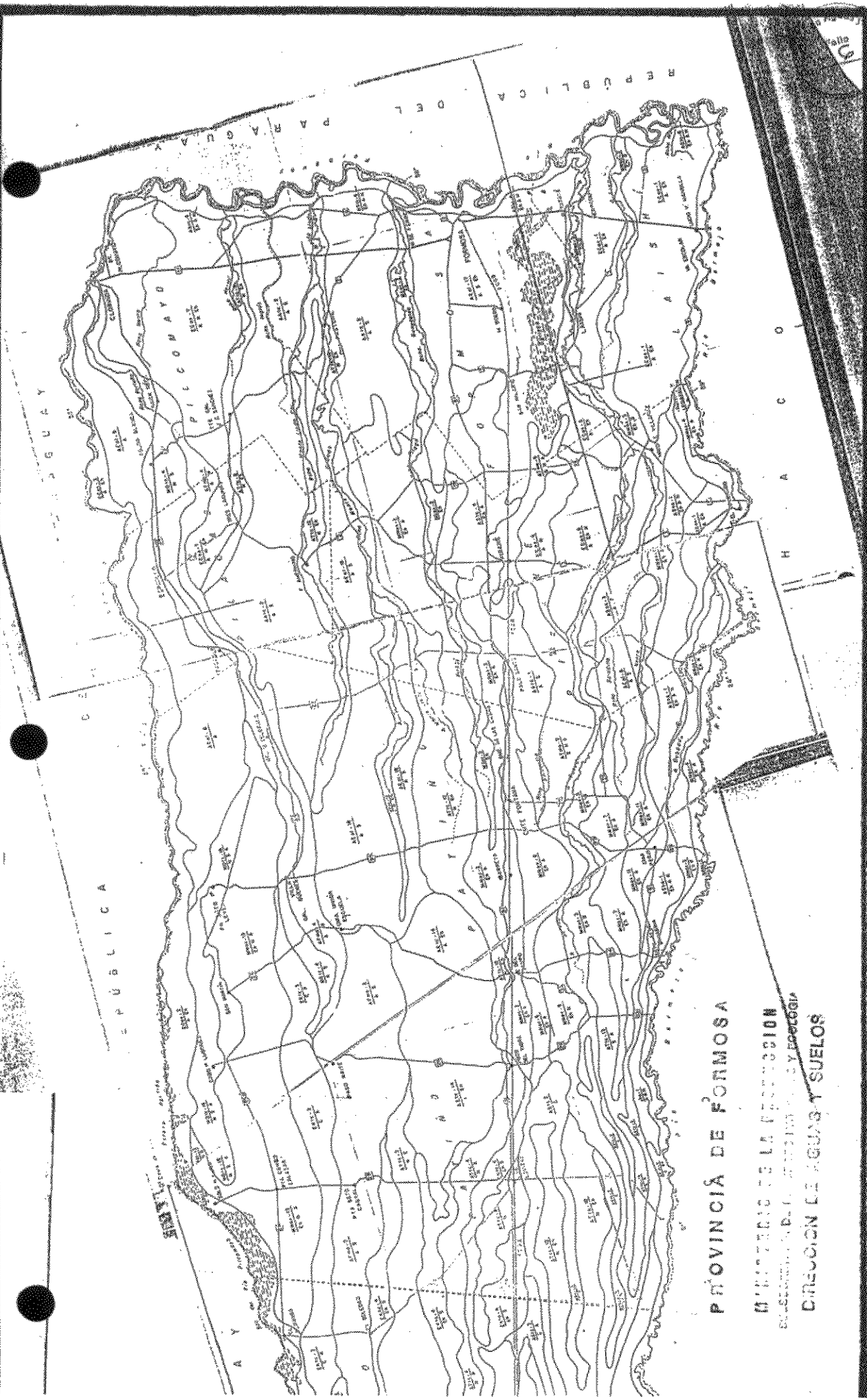
M. B. 1999

PANIAGUA, GABINO	08.220.506	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE
KESLER GERARDO H.	17.092.860	VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE
BERNAL JUAN		VILLA DOS TRECE	3603	VILLA DOS TRECE

o 1						
campo	P.Inmobiliari a	C.Postal	Colmenas	Fecha	P.Inmobiliari a	C.Postal

Lic. en Edaf. ALBERTO RENZULLI

Lic. en Edaf. ROBERTO ROMERO.
Jefe Depto. Evaluación y Manejo de Suelos



PROVINCIA DE FORMOSA
MINISTERIO DE LA PRODUCCION
DIRECCION DE AGUAS Y SUELOS

10000



INFORME TECNICO

Fecha.: 14-5-99

Motivo: Programa Aromáticas

Cultivo: Stevia Rebaudiana Bertoni, nombre vulgar Ka'a He'e

Ubicación: Zona este de la Provincia de Formosa

Escala de trabajo original: 1:500.000. Mapa de Suelos de la Provincia de Formosa a nivel de Reconocimiento Convenio INTA-MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN.PNUD ARG. 85/019.Año 1990

Conclusiones:

La superficie total de suelos potencialmente aptos para el desarrollo de este especie natural es de 412.825 ha (ver cuadro y mapa de suelos adjunto. color amarillo) escala aproximada 1:1300.000.

Cabe aclarar que una vez que estén seleccionados los beneficiarios de este programa será necesario efectuar en sus predios los estudios de suelos para determinar su capacidad de uso y recomendaciones en fertirrigación.

Unidad Cartográfica	Capacidad de uso	% de Representación	Superficie en Ha
MO tc 4	III s	60	43500
At tc 8	III e	40	17000
AT tc 12	III e	40	40000
MN ox 2	III e	70	75200
MI ox 2	III e	85	44625
AT mo 9	II y III s	80	38.000
EC ae 8	III e/s	50	25000
MN ox 3	Iie	70	45500
AS ka 1	III e	50	18750
MN ox 5	III e	70	17500
MN ox 11	Iie	50	13750
AS ae 3	III s	30	11250
MN ox 4	III e	70	22750
Superficie total			412.825

FORMOSA, 14 de Mayo de 1.999.-

Alberto Renzulli

Lic. en Edaf. ALBERTO RENZULLI

Roberto Romero

Lic. en Edaf. ROBERTO ROMERO
Jefe Depto. Evaluación y Manejo de Suelos



Laboratorio Central

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MISIONES
FACULTAD DE CIENCIAS EXACTAS, QUÍMICAS Y NATURALES
Félix de Azara 1552 - 3300 Posadas - Tel. 03752-435049
FAX: 03752-425414
ESPECIFICAR AT USUARIO UNAM

Posadas Octubre 18, 1999. -

Sr. Ministro de la Producción de la Provincia de Formosa

Dr. Amadeo Nicora

S/D

Me dirijo a Ud. con referencia al FAX donde se me solicita información respecto a normas, técnicas de análisis y toda información respecto al control de calidad de la Stevia Rebaudiana (Kaá Hée).

En principio, necesitaría una ampliación de las informaciones solicitadas, así como el estado actual de vuestro programa de cultivo de la especie. Sin embargo, me atrevo a adelantar alguna información que considero podría ser útil.

1) De todos los métodos de análisis de la bibliografía, los mas adecuados son los que utilizan cromatografía líquida HPLC, para lo cual se necesitará contar con el equipamiento con la mínima configuración: cromatógrafo, detector UV (210 nm), columna amino, solvente acetonitrilo - agua.

2) Respecto al programa de cultivo, al no conocer el estado del mismo, es fundamental hacer notar que es importante iniciar un programa con una variedad de stevia seleccionada, que debería idealmente contar con las siguientes características:

- o Alta proporción de Rebaudiósido - A.
- o Alto contenido total de glucósidos edulcorantes.
- o Alto rendimiento de hojas por hectárea.

Esto normalmente obliga a iniciar los cultivos a partir de un espécimen de stevia seleccionado para su posterior propagación en forma clonal (por esquejes, propagación in vitro o combinación de ambos).

Cabe destacar que los posibles compradores de hojas, para la producción del edulcorante purificado, probablemente le exigirán dichas características (las dos primeras citadas) o por lo menos, el precio pagado estará con relación a dichas características.

Sin otro particular, esperando mayores precisiones respecto a la información solicitada, hago propicia la oportunidad para saludarlo muy atentamente.

Ing. Nicolás Kolb

FORMOSA, 09 de Noviembre de 1999.-

Señor
Ministro de la Producción
Dr. Amadeo , NICORA
Su Despacho.-

Tengo a bien dirigirme a Ud., con el propósito de elevar a su consideración el proyecto de presupuesto para la construcción de cobertizo - secadero -deposito en el predio donde se ensaya el cultivo de la Stevia rebaudiana Bertoni

La instalación propuesta constituye una necesidad impresindible para la continuación de la actividad que el Ministerio lleva a cabo desde hace más de dos años cuya meta es la de concretar en un Programa provincial de cultivo, en colaboración con el Consejo Federal de Inversiones, C.F.I.

La construcción propuesta serviría a una superficie de 1 ha., de cultivo, semillero, vivero de plantines. A continuación se presenta el presupuesto con los Items involucrados puesto en obra :

1. Un cobertizo - secadero - deposito de 5,5 mt.X 12 mt.		
2. Material de techo y sostenimiento.		
- Chapa de Cinc de 3,05 mt. X 0,90 mt.	30 unidades	\$510.
- Perfil "C" de 1,40 mt. X 0,60 mt.	2 unidades.	\$ 48.
- Perfil "C" de 0,80 mt. X 0,40 mt.	8 unidades.	\$128.
- Accesorios Varios para techo.		\$ 20.
- Horcones de madera.	9 unidades.	\$ 48.
3. Otros materiales.		
--Puerta de madera.	1 unidad.	\$ 60.
- Ventana de madera.	1 unidad.	\$ 50.
- Arena.	2m ³ .	\$ 36.
- Cemento.	2 bolsas.	\$ 16.
- Cal.	2 bolsas.	\$ 8.
- Ladrillos para pared y piso.	4000 unidades.	\$360.
4. Material para alambrado.		
- Rollo de alambre de pua por 500 mt.	1 rollo.	\$160.
- Rollo de alambre liso por 1000 mt.	2 rollos.	\$ 48.
- Postes de madera.	70 unidades.	\$210.
- Balancines de madera.	140	\$ 56.
5. Mano de obra.		\$300.

Costo estimado Total.		\$ 2.074.-

Sin otro particular le saludo con toda consideración y respeto.-

INFORME TECNICO

Resultados de los análisis efectuados en Laboratorio:

Laboratorio de Sanidad y Calidad Vegetal – Ministerio de la Producción – Formosa

Cultivo: Kaá - Hée

Procedencia: Paraguay

Fecha: octubre de 1999-

Resultados obtenidos:

1. Síntomas: Clorosis en hojas, marchitamiento de la planta, raíces en estado de descomposición y algunas muertas, cuello del cultivo dañado.

Causa: hongos del suelo: Fusarium sp. Varios.

2. Signo: sustancia algodonosa de color blanco en el cuello del vegetal.

Causa: Colonias de pulgones inmersos en la sustancia algodonosa

3. Síntomas: manchas en las hojas, de color marón ceniciento

Causa: Viruela producida por hongo no identificado.

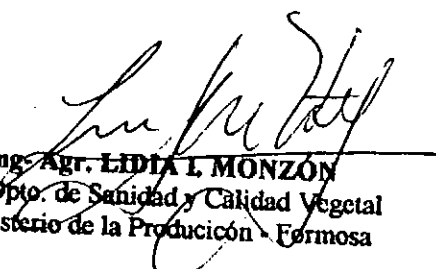
Recomendaciones:

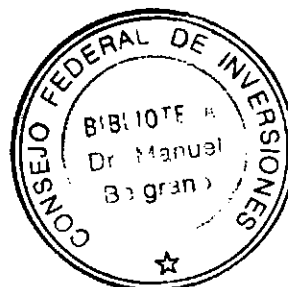
Para hongos del suelo usar un funguicida sistémico como Benlate o Cercobín.

Para la viruela usar un funguicida de contacto como Oxiclورو de Cobre o Sulfato de Cobre intercalado con un funguicida como Daconil

Para los pulgones usar un insecticida sistémico como Perfectión.

FORMOSA, 12 de noviembre de 1999


Ing. Agr. LIDIA L. MONZÓN
Jefe Dpto. de Sanidad y Calidad Vegetal
Ministerio de la Producción - Formosa



P R O Y E C T O

D E

PROGRAMA DE CULTIVO DE
STEVIA REBAUDIANA BERTONI
KA' A HE'E - YERBA DULCE

PRIMER BORRADOR

C.12
07237976429
072332322

F S A . A G O S T O 1 9 9 9

C O N T E N I D O

EL PROGRAMA.

Introducción.
Objetivos.
Estrategias.
Metas.
Instituciones Responsables de la Ejecución.

REQUERIMIENTOS.

Recursos : Tierra, Capital, Mano de Obra.
Servicios : Asistencia Técnica , Comercialización y
Asistencia Créditicia.

RESULTADOS ESPERADOS.

Proyección de Ingresos para unidades de 1 a 2 Ha.

SITUACION ACTUAL DE LA STEVIA EN LA ARGENTINA Y OTROS PAISES.

CARACTERIZACION DE LA STEVIA REBAUDIANA BERTONI. PROPIEDADES.

MERCADOS Y COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO.

INTRODUCCION.

En el marco del Programa Cambio Rural, la Provincia de Formosa, específicamente el Ministerio de la Producción ha identificado una serie de Alternativas de producción conforme a criterios que permiten seleccionar actividades posibles en la Provincia. Tales criterios fueron: Mercado (interno y externo); factibilidad técnica y económica; posibilidad de generar puestos de trabajo productivo; posibilidad de adopción por pequeños y medianos productores (minifundistas), generación de ingresos en cortos periodo y potencial de enriquecimiento de la dieta alimentaria de la población.

Analizado en el marco de los criterios enunciados, resulta elegible la alternativa de promoción de la Stevia rebaudiana Bertoni, cuyo nombre vulgar original es el Ka a He e, o Yerba Dulce en español. Es un cultivo adecuado para la diversificación agrícola, es de alta rentabilidad, genera triple y hasta cuarta cosecha anual que proporciona ingresos efectivos a las familias rurales.

EL PROGRAMA.

El programa propone la implantación de 90 hectareas de cultivo de la Stevia rebaudiana Bertoni en un periodo de (3) años, a partir de plantines producidos en la misma provincia, hechos por un productor entrenado con la orientación del Ministerio de la Producción. Los beneficiarios del Programa estarán constituidos por pequeños y medianos productores, seleccionados conforme a sus habilidades e interes en el cultivo; además; que posean no menos de 3 hectareas de tierra disponible, apta para el cultivo y que dispongan de agua que eventualmente sea aprovechable para riego. Las actividades que conforman el programa, se localizan en la Región Este de la Provincia y dentro de la misma, se concentrarán en pequeños núcleos ubicados en Potrero de los Caballos, Colonia Formosa de Sargento Rivarola, Riacho He He, Palma Sola y Laguna Naick Neck. Estos núcleos estarán unidos mediante una organización de productores de la Stevia que los orienta en todo los procesos de producción y comercialización del producto.

OBJETIVOS.

General:

El Programa se orienta a incorporar una alternativa productiva a la población rural de la Provincia, fundamentalmente para los pequeños y medianos productores (minifundistas) permitiéndoles mayores ingresos y mejora en la calidad de vida.

Específicos:

- 1.- Posibilitar la diversificación agrícola del sector, tendientes a minimizar la incertidumbre de ingreso
- 2.- Diversificar las fuentes de ingresos de la familia rural.
- 3.- Generar ingresos en efectivos en periodos cortos (cada 3 a 4 meses /año.).
- 4.- Fortalecer las perspectivas de la familia rural carente de alternativas para generar, promover y diversificar sus oportunidades ocupacionales productivas evitando el exodo rural a los centros urbanos potenciando otras medidas ya establecidas en tal sentido.
- 5.- Fomentar la organización de las familias rurales involucradas en el programa, con el fin de reducir sus costos, así como potenciar sus capacidades para la comercialización de sus productos.

ESTRATEGIAS.

Constituir un equipo técnico permanente y coordinado en el ambito del Ministerio de la Producción, responsable de las diferentes etapas del proceso de producción y comercialización del producto.

Promover y difundir la importancia económica y social del cultivo de la Stevia a través de reuniones de productores, conferencias, talleres, charlas y dias de campo.

Instituir un programa permanente de capacitación para técnicos y productores en los aspectos productivos como en la comercialización e industrialización del producto, así mismo en aspectos relacionados con la organización de productores y gerenciamiento de las unidades de producción.

Poner especial énfasis en orientar la producción de la Stevia hacia productores interesados, hábiles y localizados en las áreas o zonas de mayor potencialidad de producción del cultivo en cuestión.

METAS.

Las metas se establecen conforme a la naturaleza del cultivo, prácticamente desconocidas en el sector rural de la Provincia para un periodo de tres años; tiempo a lo que llegará a una superficie implantada de 90 ha., mediante la participación de 45 productores seleccionados.

1er. año	30 ha.
2do. año	30 ha.
3er. año	30 ha.

BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA.

Los beneficiarios del Programa estarán constituidos en forma directa por 45 productores seleccionados sobre la base de sus conocimientos y experiencias, preferentemente como hortifruticultores así como la disponibilidad de tierra apta para el cultivo, agua aprovechable para riego y sobre todo su interes por el rubro y vocación por el asociativismo. Indirectamente, podrán beneficiarse del programa propuesto, una cantidad indeterminada de productores por efecto demostración de la actividad y sobre todo por la disponibilidad de los insumos requeridos. También se tendrá en cuenta la disponibilidad de mano de obra familiar de las fincas.

LOCALIZACION DEL PROGRAMA.

El Programa tendrá como macro localización todo el ambito de la zona Este por reunirse en ella las condiciones ambientales más favorable para el desarrollo exitoso del cultivo de la Stevia. En cambio, la micro localización se dará en pequeños núcleos de concentración en lugares conocidos como Potreros de los Caballos, paraje conocido como Sargento Rivarola de la Colonia Formosa; Riacho He He; Palma Sola y Laguna Naick Neck. Estos núcleos estarán unidos por una organización que los coordine, a los efectos de eventos de capacitación, asistencia técnica, crédito, comercialización conjunta de los productos así como la adquisición de insumos técnicos.

INSTITUCIONES RESPONSABLES DE LA EJECUCION.

PUBLICAS.

Ministerio de la Producción.

Se encargará de elaborar, coordinar, implementar, dar seguimiento y evaluación del Programa Provincial del cultivo de la Stevia rebaudiana Bertoni considerando un desarrollo sustentable de la producción del edulcorante.

1.- Sub-secretaria de la Producción.

Se responsabilizara de apoyar, orientar, coordinar y dar seguimiento a la ejecución del Programa. Así mismo promoverá la formación de cooperativas de productores de la Stevia.

2.- Dirección de Producción Vegetal.

Se encargará de potenciar la producción y productividad del cultivo de la Stevia, apoyando la selección de las áreas más promisorias para el establecimiento de la actividad. También procurará por la generación de producto de sanidad y calidad apropiada.

3.- Dirección de Extensión para la Producción Primaria.

Se responsabilizará de la capacidad de los productores y sus familias involucradas en el Programa de producción de la Stevia, así mismo, de la transferencia de los conocimientos y tecnologías apropiadas que potencialicen la productividad del cultivo.

4.- Dirección de Aguas y Suelos.

Se encargará de orientar en la selección de los suelos más adecuados para el establecimiento del cultivo; así mismo se encargará de las recomendaciones técnicas relacionadas con la fertilización sobre la base de un análisis laboratorial. También apoyará todo lo relacionado con riego y drenaje en los suelos seleccionados para el cultivo, orientará acerca del dimensionamiento de los equipos de riego necesarios.

5.- Instituto de Colonización y Tierras Fiscales.

Apoyará los medios tendientes a la regularización de las tierras fiscales de interes potencial para el establecimiento del cultivo de la Stevia.

6.- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. INTA.

Se responsabilizará por la investigación y transferencia de la tecnología más promisorias en la producción de la Stevia. Así mismo se involucrará en la búsqueda de la industrialización del producto.] NO

Los Datos de Licencias

7.- Dirección de Cooperativas y Mutuales.

Se encargará de promover la organización de cooperativas entre los beneficiarios del Programa, orientar su desarrollo y fortalecimiento mediante una capacitación permanente de los productores involucrados.

8.- U.Na.F.

Se responsabilizará con aspectos relacionados con el contenido del Steviosido mediante sus Laboratorios Químicos. *Se le respalda de los cambios para la definición del*

Nov 20

9.- Consejo Federal de Inversiones. C.F.I.

La institución tendrá participación en el Programa en su carácter de gestor de inversiones, colaborando también en las formulaciones del proyecto de financiación.

Referencia de la

financiación

*Shel (producción, industrialización, comercialización)
J. C. (inversión)*

PRIVADAS.

Bancos.

Los bancos privados atenderán los requerimientos financieros de sus clientes y cualquier otro productor de la Stevia que reune las condiciones requeridos para acceder a la asistencia crediticia.

Empresas Vendedoras de Agroquímicos y Otros Insumos Técnicos.

Las empresas vendedoras de agroquímicos y otros insumos técnicos tendrán participación de este programa, haciendo que los productos necesarios estén disponibles en cantidades, calidad y tiempo oportuno que permitan realizar las actividades en fecha.

Cooperativas.

Las cooperativas, tanto las de producción como las multiactivas e incluso las de ahorro y créditos que trabajan en el sector rural proveerán crédito a sus asociados (efectivo para pago de mano de obra, insumos e implementos), que serán destinados al cultivo de la Yerba Dulce, Stevia rebaudiana Bertoni.

Requerimientos para la implantación del Programa

ITEMS	Unidad	Costo Unitario(\$)	Cantidad	Costo Total
Tierra	Ha		90	
Plantines	u.	0,03	9.000.000	270.000
Agroquímicos (herbicidas, fertilizante, insecticida, fungicida)	gl.			6.750
Equipo de Riego	gl.			134.280
Herramientas menores	gl.			16.200
Obras Civiles (Depósito y secadero)	gl.			74.250
Mano de Obra	u.	15	14.040	210.600
Servicios				
Asistencia Técnica y comercialización				98.760
TOTAL				810.840
Asistencia Crediticia (\$)				275.815

Proyección de Ingresos y Egresos sin Servicio de Deudas
 Unidad de 1 Ha de Stevia. Tecnología c/ Riego, en Pesos - 1998

Año	Egresos			Ingresos		Rendimiento Kg/Ha	Valor Residual
	Inversión	Gastos	Total	Totales	Netos		
1	4.719	2.415	7.134	8.000	860	4.000	
2		2.415	2.415	9.000	8.585	4.500	
3		2.415	2.415	9.000	8.585	4.500	
4		2.415	2.415	9.000	8.585	4.500	
5		2.415	2.415	9.000	8.585	4.500	1.000

Proyección de Ingresos y Egresos sin Servicio de Deudas
 Unidad de 2 Has de Stevia. Tecnología c/ Riego, en Pesos - 1998

Año	Egresos			Ingresos		Rendimiento Kg/Ha	Valor Residual
	Inversión	Gastos	Total	Totales	Netos		
1	4.719	2.415	7.134	8.000	880	4.000	
2	2.359	3.822,5	5.982	13.000	7.018	6.500	
3	2.359	4.830	7.189	18.000	10.811	9.000	
4	-	4.830	4.830	18.000	13.170	9.000	
5	-	4.830	4.830	18.000	13.700	9.000	2.000

Handwritten signature

INVERSION REQUERIDA PARA LA IMPLANTACION DE UN VIVERO COMERCIAL DE STEVIA REBAUDIANA (Yerba Dulce) de 2500m2.

Motocultivador.	\$ 2.835,00
Accesorios motocultivador.	\$ 800,00
Motobomba.	\$ 200,00
Cafios Plasticos y Accesorios.	\$ 300,00
Malla Plástica (6 rollos x 100 mts).	\$ 1.800,00
Limpieza y Acondicionamiento del Terreno.	\$ 120,00
Instalación y Montaje.	\$ 70,00
T O T A L	\$ 6.125,00

GASTOS DE OPERACION DE UN VIVERO DE STEVIA DE 250m2.

Conformacion de Almacigos.	\$ 60,00
Tratamiento de suelo.	\$ 150,00
Semilla, 25 Kg ^{wt} .	\$ 6.250,00
Armado y Puesta en Funcionamiento de Infraestructura Cobertura plástica.	\$ 50,00
Riego de Almacigos durante 45 dias.	\$ 700,00 ?
Arranque y Acondicionamiento de plantines.	\$ 200,00
Combustible.	\$ 30,00
T O T A L	\$ 7.440,00

COSTO TOTAL ESTIMATIVO DE OPERACION DE UN VIVERO DE STEVIA DE 2500m2/AÑO.

a- DEPRECIACIONES (Amortizaciones)	\$ 1.225,00
Instalaciones de Riego	
Herramientas.	
Construcciones e instalciones	
Habilitación de Terreno.	\$ 6.125,00
b- Gastos de Producción (3 veces al año).	\$ 22.320,00
T O T A L	\$ 29.670,00

5.100.000 plantines / año = 51,0 ha.

SITUACION ACTUAL DEL CULTIVO DE LA STEVIA EN LA ARGENTINA.

La Stevia rebaudiana Bert. es conocida en la Argentina desde hace mucho tiempo; los centros de investigación, experimentación y de enseñanza lo han considerado a través de muchos estudios técnicos y científicos, en tal sentido se menciona a la U.N.E. de Corrientes, el I.N.T.A. de Castelar entre otros organismos. También se conocen trabajos realizados por técnicos y empresarios privados, en general de las Provincias del NEA y NOA.

Actualmente la Provincia que más trabaja el tema es Misiones, con una superficie en pleno estado de cosecha de aproximadamente 75 Has., más una superficie de aproximadamente 40 Has., en forma de cultivo disperso. Cuenta además con una pequeña planta elaboradora de polvo de hojas. También está próximo a implementarse una importante, moderna y amplia infraestructura para la extracción de Steviósidos y rebaudiosido, con capacidad instalada suficiente para elaborar la producción actual y proyectada de la Provincia y las Provincias vecinas. Con éste emprendimiento que será el segundo en la Zona Sur, se superará una de los principales cuellos de botella; la industrialización de la Stevia, con ello se dejará de ser solo proveedor de materia prima (hojas secas a precio de 2 - 2,5 \$/Kgm.) para transformarse en proveedor del edulcorante cristalizado cuyo precio es de unos UASS 310,0 Kgm. en el mercado Japones.

Desde la Provincia de Salta, el responsable del Proyecto "Aromáticas y Medicinales", Agr., Daniel Rodriguez Palacios informa a través de su interesante trabajo en el marco de la Alternativa de Diversificación, titulado: "Azúcar Verde y Oro Dulce, Nueva Alternativa para el NOA; Stevia rebaudiana. La Yerba Dulce"... Actualmente, en Asia se produce más Stevia que en América, no existiendo comercialmente en los otros tres continentes" "Basicamente por las plantaciones de Stevioforma, Brasil es el principal productor Americano con 1200 has.,. Le sigue Paraguay con 700 has.,. En nuestro país, existen muy pocas plantaciones, que suman unas 70 has., 50 has., en el Chaco de un solo productor 8 has., en Colonia Santa Rosa, unas pocas has. en Misiones y otras en San Antonio de Padua, Provincia de Buenos Aires".

El citado autor, en comunicación personal, informo que la Provincia está impulsando un proyecto de 500 has., de cultivo para lo cual ya cuenta con vivero de plantines, igualmente el Agr., Rodriguez menciona que "la Secretaria de la Producción de Salta, está preparando líneas de Créditos para promover esta actividad, alternativa y su posterior elaboración".

En cuanto a la Provincia de Formosa, el cultivo fue introducido en varias oportunidades, incluso se menciona que ha sido ensayado en la zona de Palma Sola hace unos 15 años atrás, pero no se informo de resultados; más recientemente, también ha sido incorporado en otras zona de la Provincia a lo que no se le dio el seguimiento adecuado, por tanto no se informo de resultado.

Por otro lado, en 1997, el Ministerio de la Producción habilito a un productor de la Colonia Sargento Rivarola con semilla y otros insumos; además de la apoyatura técnica necesaria e inicio el cultivo respectivo. Este cultivo iniciado con semillas procedentes del Paraguay, ha demostrado plenamente la factibilidad técnica y agronómica del cultivo. El Señor Juan Quiroga, productor involucrado, consiguio que las semillas germinara, sea transplantada, se desarrollara, diera flores y semillas, las que fueron cosechada y posteriormente sembradas de nuevo, las cuales nacieron perfectamente, cerrandose así su ciclo completo. Por otro lado, el productor, inicio la comercialización de las hojas secadas convenientemente y acondicionadas en saquitos de plasticos con un contenido aproximada de 50 grs., de hojas secas que se vende a \$ 1,00/ saquito.

El Sr. Juan Quiroga, se esta preparando para establecer un vivero de plantines para facilitar la eventual implantación de un Programa Provincial de Stevia.

OTROS PAISES.

Paraguay se menciona en primer lugar por ser el país de origen de la Stevia rebaudiana Bertoni.

La estimación de la superficie cultivada en el Paraguay en el año 1.995 es de alrededor de 140 hectáreas, de las cuales 65 hectáreas, están en plena producción, todo el volumen producido está siendo comercializado en forma regular desde 1.990. La superficie actual es de 700 hectáreas.

La mayor parte de la producción de hojas y viveros de mudas se encuentran en los Departamentos de Concepción, San Pedro, Alto Parana y Central.

Varios productores del Alto Parana e Itapúa exportan a la Argentina y Brasil bajo la denominación de "Hierbas Medicinales" no existiendo documentos que comprueben eficazmente el volumen exportado.

La producción comercial del Ka'a He'e se inició en el año 1.973, año en que existían 3,7 hectáreas de cultivo; el mismo se incrementó en forma acelerada y persistente hasta 1.970 con 22 hectáreas, declinando a partir de este año la superficie cultivada debido en gran parte al comportamiento del precio en el mercado internacional, y más específicamente en el Japón, principal comprador. Este país inició en 1.996 el cultivo del Ka'a He'e dentro de su territorio, expandiéndolo además a sus vecinos tales como Taiwán, Corea y Malasia, entre otros, con lo cual se vieron disminuidas las compras del producto en el país.

Posteriormente y a partir del año 1.980 se reactiva el cultivo de este rubro en el país, debido a que el Japón no logró los rendimientos esperados por una parte y por otra, la apertura de varios países como EE.UU., Alemania, Francia, entre otros, principalmente con fines de investigación.

En el Paraguay no se cuenta actualmente con variedades seleccionadas e identificadas, para fines de expansión del cultivo.

Las plantas difundidas actualmente presentan una gran heterogeneidad, debido probablemente a la segregación genética en el cruzamiento natural.

En febrero de 1.983, el Instituto Agronómico Nacional (I.A.N.), de Caacupe introdujo una colección de plantas procedentes de Horqueta, Quindy y Alto Parana con el objeto de estudiar su comportamiento, y con miras a realizar una selección posterior.

Las informaciones obtenidas del I.A.N. indican que hay una gran variedad en cuanto a las características fenotípicas de las plantas en el mismo origen.

En el cuadro N° 1 se consignan los datos de producción del Ka'a He'e en el Paraguay.

CUADRO N° 1

SUPERFICIE CULTIVADA Y PRODUCCION DE KA'A HE'E EN EL PARAGUAY.		
AÑO	SUPERFICIE (ha).	PRODUCCION (Kgs.)
1.983.	50.	75.000.
1.984.	55.	83.000
1.985.	61.	91.000
1.989.	79.	133.000.
1.991.	106.	161.000.
1.993.	129.	195.000.
1.994.	141.	214.000.
1.998.	700.	s/d.

F U E N T E : Centro de Promoción de las Exportaciones (1994).

Con la relevación de los edulcorantes sintéticos acalóricos como la sacarina y los ciclamatos, estarían condenados por las autoridades sanitarias por ser perjudiciales para la salud. El Japón, inicio el cultivo del Ka'a He'e en 1.976 como una alternativa para sustituir los edulcorantes sintéticos.

Posteriormente, estimulados por las grandes empresas japonesas se incrementa la producción en el Suroeste Asiático, como: Corea del Sur, Taiwan, Filipinas, Indonesia y Malasia, debido al clima, así como la mano de obra más barata que la del Japón.

Estos países llevan a cabo experimentos que le permiten perfeccionar su cultivo y llevar adelante un programa genético de selección de plantas más productiva. En el mercado internacional tratan de comprar la máxima cantidad de materia prima existente, con el objeto de garantizar la continuidad del abastecimiento hasta que los nuevos cultivos comiencen a producir. Actualmente se produce más Stevia en Asia que en toda América, no existe Stevia en los 3 continentes. En relación a América del Sur además de Paraguay, Brasil también dispone actualmente de extensos cultivos, efectuados con semillas provenientes del Japón. Cabe además mencionar que en 1.976 se crea en San Pablo, Brasil, el Centro de Investigación de la Stevia (C.P.S.) y en el año 1.988 se inaugura en Maringa la fábrica de producción de Steviosido puro.

CUADRO N° 2
PRODUCCION MUNDIAL DEL KA'A HE'E
AÑO 1.994.-

PAISES.	TONELADAS.
China Popular.	2.100.0
Japón.	250.
Taiwan.	250.
Filipinas.	80.
Corea.	330.
Malasia.	70.
Paraguay.	120.
Brasil.	250.
Argentina.	40.
T O T A L :	3.490.

F U E N T E: Centro Paraguayo de Exportaciones. Ministerio de Industria y Comercio.
Hierbas Medicinales: El Ka'a He'e - 1.994. Paraguay

En varios países del mundo (EE.UU., Francia, Brasil, Inglaterra y China), existen en nuestros días un sistema de técnicas y laboratorios, abocados a la investigación del cultivo que engloban los más variados aspectos.

CARACTERIZACION DE LA STEVIA REBAUDIANA BERTONI.

Clasificación Botánica.

El Ka'a He'e es una planta fanerógama, dicotiledonea del orden de las campanulales de las familias de las compositaceas, clasificada por primera vez en el año 1899 por Moises S. Bertoni, quien partiendo de una pequeña muestra de inflorescencia muy diferente e incompleta hace un primer estudio sistemático de la planta denominada "Eupatorium Bert" (1). Esta denominación fue en homenaje al químico paraguayo Ovidio Rebaudi, quien realizó los primeros análisis químicos. En el año 1905 en posesión de una planta viva que florece, Bertoni hace una revisión de su primer estudio, hallando que efectivamente se trataba de una Eupatorae, pero del género Stevia y como tal lo publicó (2). Desde entonces se la conoce como Stevia Rebaudiana Bert.

Descripción Botánica.

El Ka'a He e es una planta arbustiva, subordinada de las compuestas: el tallo, subleñosa, levemente pilosa en las extremidades, es ramificado formando múltiples brotes con tendencias a inclinarse pudiendo alcanzar de 40 a 80 cm., de altura, la raíz es perenne, fibrosa filiforme y abundante formando cepas (3). Las hojas son pequeñas, lanceoladas, muy dulces, festoneadas, opuestas en vertisilos alternados, sésiles. La parte más pequeña de las hojas se encuentran en la parte superior, flores en capítulos pequeños, terminales o axiliares agrupados en panículas carimbosas de lobulos blancos, fruto en aqueño, delgado y plumoso.

Centro de Origen.

Von Schmeling (1967), realizando estudios sobre la Stevia tanto en Paraguay como en Brasil, expresa que el Ka'a He'e es encontrado principalmente en el Paraguay donde crece en pequeñas áreas localizadas.

En regiones de difícil acceso, bien al norte, en los altiplanos de la cabecera del Amambay hasta las del Monday al Sur, abarcando las zonas de San Pedro Yhuy y cercanías del Jejuí Guazú.

Según Shock (1982) (1) el habitat natural de la Stevia se encuentra en el Noreste del Paraguay. Una colección de plantas de crecimiento espontáneo fue realizada por el autor en las inmediaciones de la naciente del Río Ypané en el Departamento de Amambay, área que se encuentra situada a 200 m., de altitud sobre el nivel del mar.

- REF:
- 1.- Aranda J. B. 1946- Revista de Agricultura- Asunción.
 - 2.- Moises S. Bertoni. 1905 Anales Científicos. Paraguay. Serie N° 5.- Asunción.
 - 3.- Schmeling. Amaral. 1967. Edulcorante Natural, no calorico. Centro de Investigación de la Stevia. Vol XXIX N° 5 San Pablo.

Segun investigaciones realizadas por Sumida (1.975) (2) la región más exacta sería la comprendida entre los 22° - 24° de latitud Sur y los 55° y los 56° de longitud Oeste correspondiente a las cordilleras del Amambay.

PROPIEDADES EDULCORANTES.

El químico Rebaudi fue el primero en estudiar la sustancia edulcorante de la Stevia, aunque la clasificó erróneamente como Glycyrrhiza.

Posteriormente (Rosenach 1.908) (3) y (Dietrich 1.909) (4) fueron quienes demostraron que el principio edulcorante de la Stevia es totalmente diferente al de la Glicirricina. Mediante el uso del alcohol lograron sustraer la sustancia gustativa dulce de las hojas, purificarla y luego posteriormente obtenerla en forma de cristales blancos inodoros que se fundían a 238° C.

En 1.921 el principio activo fue denominado como Steviósido por la Unión Internacional de Química (Unión Internacional de Química) (5).

Bridel y Lavielli (1.931) (6) realizando otros estudios sobre el Steviósido rectificaron la fórmula activa de (C.38 H60 O18). Ellos afirmaron que además de los descubrimientos anteriormente por Rosenach y Dietrich la sustancia en cuestión poseía poder higroscópico y que era aproximadamente 300 veces más dulce que la Sacarosa o azúcar de caña. Pequeñas cantidades de esta sustancia cuando entra en contacto con la lengua tiene un delicioso sabor dulce, éste sabor recuerda al de la misma hoja. Pero cuando ingeridas en cantidades más significativas, si bien al principio tienen un sabor dulce agradable, en muy poco tiempo se percibe una sensación de amargo, que para mucho es más fuerte al amargor que se siente de la misma forma con la sacarina.

El químico Bell (1.954) (7) puntualizó después de varios estudios realizados, lo diferente que era el Steviósido, en comparación a los otros edulcorantes conocidos hasta ese entonces; el cual debería ser descripto como único y además de esto tenía por sus características, méritos suficientes que justificaban la necesidad de realizar estudios más profundos.

Es evidente que bioquímicos como Barton, Buterfield, Hanson y Weisner al estudiar en el pasado el Steviósido quedaron impresionados por su extraordinario poder edulcorante. Desde tiempos remotos el Ka'a He'e se emplea en la etnobotánica de los indios; en la medicina popular Paraguaya y localmente como edulcorante para diabéticos.

Los estudios realizados muestran que el Steviósido se encuentra en mayor cantidad en las hojas, entre 7% y 19% de su peso seco; en la inflorescencia cerca del 3%, en el tallo menos del 3% y no existen en las raíces (g). De una hectárea de plantas cultivadas se extrae 1.500 y 2.000 Kgs., de hojas secas, es decir, 1,00 a 2,00 Kgs., de Steviósido por hectáreas.

Ishima y Katamaya (1.970) (g), experimentaron mezclar diversos azúcares con Steviósidos, en estudios donde observaron la calidad y el sabor residual. Ellos llegaron a la conclusión de que para el perfeccionamiento del sabor dulce, lo mejor era aumentar al Steviósido la sacarosa. Al Steviósido en orden de importancia le siguen otros azúcares, como la glucosa, fructuosa, etc... Estos investigadores comprobaron además que al menor sabor residual se obtiene en mezclas con fructuosa, por otra parte cabe mencionar que en el Japón las empresas que trabajan con la Stevia están investigando mezclas con otras sustancias pepticas y aminoácidas

Existen informes que revelan que el ácido cítrico, ácido ascórbico, ácido láctico, ácido málico y ácido tartárico disminuyen el sabor residual del Steviósido (Maruzen Kasei S.A., 1.978.).

Los Doctores Tanaka y Mitsuhashi (1) de la Universidad de Hiroshima, Japón, investigaron los detalles del glicosido aislados. Además del Steviósido, principal glicosido (6-8%) fueron identificados en la planta otros glicosidos diterpenos como el Rebaudiside A, B, C, E, (2,3 %) con grados de dulzor mayor que el Steviósido puro alcanzado hasta 350 veces superior al azúcar de caña (sacarosa).

Luego fue descubierto el Dulcoside A,B, con grados de dulzor hasta 50 veces mayor que el azúcar. De esta manera puede verse que el producto industrial extraído de la Stevia es una realidad una combinación, varios glicósidos, cuyas cantidades varían en función a las variedades y de las localidades.(2).

En estudios complementarios realizando pruebas sensoriales, se ha encontrado que el Rebauside A, tiene el mejor sabor, y es además más cercano al azúcar. Los dulcosides que existen en menor porcentaje presentan las particularidades de tener un ligero sabor amargo por contener su composición en Alfa -rhamosyl en lugar del Beta-glucosyl y que se encuentra en el Steviósido y en Rebaudioside A.

Firmas comerciales de diversos países vienen estudiando cada uno, de estos componentes por medios físicos y químicos con el fin de eliminar los dulcosidos con ligero sabor amargo. Además se debe llevar adelante investigaciones genéticas a través de las cuales sea posible seleccionar plantas que eventualmente no contengan el rhamosyl, que le da el sabor ligeramente amargo.

Shock (1.962) (3) expresa que los componentes químicos de interés son el Steviósido, Rebaudioside A, y además existen por lo menos otros 6 componentes dulces. Unidos a una estructura central de tres anillos de carbono.

Según este investigador las concentraciones de Steviósido alcanza entre 3 y 10% del peso en materia seca de las hojas, el Rebaudioside A, menos concentrado, varía entre 1 y 3 %.

- REF:
- 1.- Schock, Clinton. 1982. Rebaudios Stevia: Natural non Caloric Sweeteners. California. Agricultural. California. USA.
 - 2.- Sumida T. 1975. Estudios sobre Stevia Rebaudiana como edulcorante. Japón Journal Crops Science. Tokio. Japón.
 - 3.- Resenach P. Apud. Quim. Abs. Kais quemmch. 1908,28:443-Alemania.
 - 4.- Dietrich K. Apud. Quim. Abs. Pharn. Tentreih. 1909.50:/435-462. Alemania.
 - 5.- Hodje, J.E. Inglet.G.E. Simposium: Sweetener. Wespor Conneccticut. The Avi. Publisning Company. Inc.1974.-
 - 6.- Bridel. M. y Lavielli, R. 1931. El Principio dulce de las hojas del Ka'a He'e. Pham Chin. 14 (3), 99-113.-

- 7.- Bell. F. 1954 Steviosido, agente edulcorante. Chemical Industry. Londres.
- 8.- Mastrocola. M. Embrapa. Vepae. Dorado Mato Grosso. Brasil.
- 9.- Ishima. Katamaya. Ministerio de Agricultura y Ganadería. En Victoriano Cardozo. Informe sobre viaje al Japón para observar la producción - comercialización e industrialización de la Stevia Rebaudiana Bert. 1980.- Asunción.-

USO MEDICINAL.

En 1.966, en un trabajo realizado en la Facultad de Medicina de la U.N.A., el Profesor Dr., Ovidio Miquel comunica que la Stevia puede utilizarse como antidiabético.

El centro de Pesquisas de Stevia del Brasil, en el año 1.970 en el Congreso Internacional de Diabéticos, coincide con la tesis del Dr., Carlos A. Oviedo " Efectos del Ka'a He'e" (Stevia Rebaudiana bertonii) sobre la glucemia. Estudios sobre 25 razones clinicas con metabolismo hidrocarbonado normal.

1.969., el Profesor Derck H. R. Bantón (Premio Nobel en Quimica) dirige en el Colegio Imperial de Ciencias y Tecnologías de Londres a un grupo de Científicos que estudian aspectos interesantes de la planta.

1.970. el Dr., Carlos A. Ovidio Y. de la Facultad de Medicina de la U.N.A., expone los efectos del Ka'a He'e sobre la glucemia.

Información suministrada al 209 Congreso de Diabéticos realizado en Buenos Aires por el Dr., Ovidio Miquel.

En el 7º Congreso Internacional de Diabéticos realizado se da a conocer su acción hipoglicémica.

En el Japón se experimento el uso domestico y su aplicación en la fábrica de alimentos y en la industria farmaceutica.

1976, en 28º reunión para el Progreso de la Ciencia realizada en Brasilia, Von Schmelling, corrobora su efectos hipoglicémica.

En el 6º Congreso Latinoamericano de Farmacología, celebrado en Buenos Aires se presentán dos trabajos :

- 1.- El efecto inductor de la perdida de peso.
- 2.- Y los efectos antiarritmicos.

1976, en la 28º reunión anual para el Progreso de la Ciencia, celebrado en Brasilia en 1976, la Dra., Gila de Amaral de Von Schmelling presento el trabajo titulado " Stevia Rebaudiana Bertonii y sus efectos hipoglicémicas en conejos aloxanizados con el que se deja comprobado el efecto antidiabético de la planta.

En el 6º Congreso de Farmacología celebrado en Buenos Aires en el año 1976, también se presentarán dos trabajos por el " Centro de Investigaciones de la Stevia" de la ciudad de San Pablo; el primer trabajo fue: el efecto inductor de la perdida de peso corporal (demostración de la acción del Ka'a He'e contra la obesidad), el segundo los efectos antiarritmicos (demnostración sobre el valor beneficioso por el funcionamiento regular del corazón).

El Dr., Ovidio Miquel en el mismo estudio de referencia señala que " los enfermos no presentán manifestaciones de intolerancia ni la toxicidad alguna, y sintieron una sensación de bienestar desconocida hasta entonces en el curso de la enfermedad.

La especialista en Endocrinología Nutricional y Diabetes, Nilsa Noemi Ibarrola Arce explica lo siguiente. " A diferencia de los hipoglicémicas convencionales mejora la circulación pancreática, en especial la de los islotes y como consecuencia hay secreción de insulina. El uso continuado de la planta del Ka'a He'e en infusiones es decir consumo regular, disminuye la absorción de hidratos de carbono a nivel intestinal, actuando de este modo como adelgazante, alivia así también los dolores reumáticos. Habiendo tratado a cientos de pacientes diabéticos, conseguia mediante el uso regular de la Stevia Rebaudiana bertonii (Ka'a He'e) liberar de la insulina a la insulina-dependiente. Explica , además de las bondades de la planta como cardiotónico, antide-/presico, diurético, digestivo y antiácido.

OTRAS PROPIEDADES.

El Steviósido según sus propiedades, tiene múltiples aplicaciones, entre las cuales pueden ser citadas las siguientes:

- 1.- Anticaries: no siendo fermentativo, se lo utiliza actualmente en pastas dentales y gomas de mascar con ese fin.
- 2.- Edulcorantes: el producto puede ser utilizado en ciertas industrias.
- 3.- Productos alimenticios: es utilizado en productos agrídulces, salsas y pickles, es además utilizado parcialmente en helados y postres helados a los cuales proporcionan mayores cualidades físicas sin alterar el sabor.
- 4.- Farmacéuticos: es utilizado en ciertas formulaciones farmacéuticas debido a que posee la propiedad de la no fermentación.

Otras razones que hacen que se la utilice en farmaceutica son las siguientes:

No sufre alteraciones en medios ácidos, hidrolizándose en medios muy alcalinos (ph 4) termicamente es muy estable.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS AGRONOMICAS.

Agua.

La zona de origen del Ka'a He'e se caracteriza por ser semihumeda, donde la precipitación media anual es de 1.500 mm., por año. Esta planta posee poca o moderada resistencia a la sequia, siendo necesario incluirse el sistema de riego en los planes de cultivo, especialmente en el periodo que va de diciembre a febrero caracterizado por calores desecantes, o durante los meses de julio a agosto, de frio seco, esto debido a la influencia de los vientos del cuadrante Sur que soplan durante este periodo del año.

El agua es igualmente importante en el rendimiento final de la materia seca, por lo cual el riego es imprescindible en los emprendimientos empresariales.

A nivel de pequeño agricultor, en pequeña escala en regiones de buena distribución de lluvias 1.500 a 1.700 mm., por año en suelos con buenas capacidades de retención de humedad, sería en cierta forma factible prescindir de riego.

Según Sumida (1980) (1). La planta es resistente a la humedad pero no a la sequia se perjudica al apareamiento de las hojas, lo cual significa que con el aumento de la humedad, las plantas no solocrecen mejor, sino que además hay una tendencia a que las hojas sean mayores. Está autor desarrollando trabajos de investigación tendientes a estudiar la resistencia de la planta a la sequia comprobo que la falta de agua en el suelo durante la fase inicial del crecimiento no produce marchitamiento hasta alcanzar el nivel minimo de humedad. Sin embargo la sequia produce grandes efectos en las fases posteriores del crecimiento de la planta. Las hojas se marchitan cuando son expuestas a la sequia en el estado de crecimiento vigoroso, lo que puede resultar en la disminución de la formación de materia seca. Al comienzo del periodo de crecimiento, las hojas no se marchitan facilmente, pero cesa el crecimiento de la planta lo que causa una fuerte reducción en la producción final de materia seca comparada con otros estados de crecimiento.

Temperatura.

El Ka' a He'e es altamente resistente a bajas temperaturas. Se ha observado que el crecimiento en el periodo invernal, es menos vigoroso que las otras estaciones. La temperatura optima para la germinación de las semillas es de 20° C., cuando la temperatura es de 25° - 30° C., existe sensibilidad a la luz en la germinación de la semilla.

Con respecto a las temperaturas altas, las plantas son sensibles a los calores desentes del clima, notandose retorcimiento en los brotes terminales de las hojas picos, reponiendose a medida que va bajando el calor. Está reacción es característica en plantas donde existe un desequilibrio entre absorción y evapotraspiración. Por esta razón es conveniente la protección de la parte aerea para disminuir el efecto de traspiración cuando el trasplante se realice en epocas calurosas.

Según Snock (1.982). Las temperaturas extremas en zonas de origen alcanzan entre -6° y 43° C., siendo la media anual de 23° C.

De acuerdo a estudios llevados a cabo por Miyazaki(1974)(2) y sus colaboradores la planta suele soportar la temperatura de 3° C., si se mantiene una media de 5° C., la temperatura minima, pudiendo soportar el invierno sin mayores problemas. Además es muy resistente a bajas temperaturas y llega inclusive a florecer en este periodo aunque el crecimiento sea menos vigoroso que en las demás estaciones.

Sumida (1980) realizó estudios de investigación tratando de determinar la influencia de las bajas temperaturas sobre mudas de Stevia.

Esté encuentro que la temperaturas límites está alrededor de los 15° C. En sus estudios relata la resistencia que presenta los nudos juvenes a las temperaturas bajas., por cortos periodos, los nudos juvenes tenían una altura de 5cm., y estaban formando por más de 10. hojas los mismos también soportaron temperaturas de (-5° C.) durante 70 minutos.

Kawayani (1980) (1) visitando los países productores de Ka'a He'e en el Sureste Asiatico, han encontrado que la altura de las plantas es mayor en los lugares cercanos al Tropico, pero que el rendimiento de las hojas que se observa en estas latitudes, en base a este resultado las latitudes subtropicales serian preferibles, como lo es la situación geográfica del Paraguay, centro de origen de la Stevia.

Suelo.

La planta prospera muy bien en suelos franco, franco-arcilloso, arcilloso lateritico, con buen contenido de materia orgánica, suelos con buena capacidad para la retención de la humedad y suelos con buen drenaje interno. No obstante puede además prosperar en suelos con poca retención de humedad.

Sumida (1981) (2), observo alta productividad bajo condiciones de exceso de humedad del suelo debido a que la respiración de las raíces no decrece en condiciones de medio con bajo contenido de oxigeno, siendo el consumo mínimo de oxigeno de sus raíces menor que otros cultivos de tierras altas como por ejemplo, la soja. Por consiguiente, se considerará que es un cultivo que podría realizarse en las tierras planas anteriormente dedicadas al cultivo del arroz.

Kawayami (1980). Observo que existe respuestas a la aplicación de fertilizantes completos, comparado con el testigo sin abono, en cuanto a rendimiento de hojas secas (secada al aire). La floración fue anticipada con la aplicación de fertilizantes completos con el incremento en la dosis de Nitrogeno, observo un incremento en el crecimiento, número de nudos, grosor del tallo y número de ramas.

Fotoperiodo.

La Stevia es una planta de días cortos y según Kuño (1974- 1975)-(1), la floración con fotoperiodos de 11 horas, ocurre a los 46,4 días después de la siembra con fotoperiodos de 12,5 horas, ocurre después de 92,6 días. El fotoperiodo también tiene influencia en el número de nudos; así como 11 horas de fotoperiodos se tienen 13,3 nudos, con 14 horas se tienen 34 nudos, de lo cual se deduce que cuanto mayor sea el fotoperiodo, más alto será la planta. Valio y Rocha (1977).(2), investigaron la relación entre la floración y el fotoperiodo y, concluyeron que la Stevia es una planta de días cortos con fotoperiodos críticos entre 13 y 14 horas. Metivier y Viena (1979). (3), estudiaron la relación entre el rendimiento y el fotoperiodo y, comprobaron el foto periodo de 8 horas, el contenido de glicósidos, proteínas y esteviósidos, aumenta en las hojas durante este último y que la síntesis de Steviol aumenta 45%.

REF:

- 1.- Sumida. 1980. Estudios sobre la Stevia Rebaudiana Bert., como posible cultivo para edulcorante.

TECNICAS DE PRODUCCION.

De tal manera a lograr un mayor beneficio economico, será importante tener como guía el conjunto de prácticas de producción que se mencionan a continuación:

Metodos de Propagación y Producción de Plantines.

La Propagación se realiza normalmente a través de semillas botánicas (sexual) o a través de divisiones de cepas o estacas (pedazos de tallo) o cultivo de tejidos (asexual o vegetativo).

1.- Propagación a través de semillas.

La propagación a través de smillas botánicas es la más utilizada, especialmente si se desea cultivar grandes superficies. Los pasos a seguir son:

a).- Preparación de almácigo.

Construir tablonces de 1m a 1,20 m de ancho por 10m., a 20m. de largo y de 0,15m., de altura y agregar entre 3 a 6 Kgs., de estiercol de gallina por metro cuadrado.

b).- Desinfección de tablonces.

Este tratamiento se debe realizar para controlar hongos, larvas de insectos, nemátodos e hierbas que se encuentran en el suelo para así evitar la pérdida de los plantines. Existen varios productos cura almácigos que pueden ser utilizados. — *Unidy*

c).- Nivelación de Tablonces.

La superficie de tablonces deberán quedar bien nivelas para facilitar la siembra siendo está práctica de suma importancia para unificar la germinación de las semillas.

d).- Siembra.

La mejor época va entre los meses de abril a mayo, por que las semillas producidas en verano-otoño son de mejor calidad, siendo además el clima de esta temporada muy propicia para su germinación.

La siembra se realiza al voleo, cuidando que las semillas queden en contacto con el suelo y que reciban suficiente agua, con equipo de riego apropiado (gotas finas).

e).- Cobertura.

Después de la siembra los tablonces deberán ser cubiertos con lienzos, o arpillera o plastilleras u hojas de palmas, con la finalidad de mantener la humedad del suelo y asegurar que las semillas tengan contacto con el mismo. Está cobertura debe ser levantada inmediatamente cuando se inicia la germinación, lo cual ocurre entre los 4 a 7 días. La cobertura deberá elevarse a unos 50 cm., del suelo.

f).- Cuidados Culturales.

a). Riego: la humedad del suelo debe ser permanente especialmente hasta la germinación de las semillas, siendo regularizado posteriormente de acuerdo a la necesidad del cultivo.

b).- Limpieza: las hierbas deberán eliminarse para evitar competencias con los plantines, ya sea en forma manual como con herbicidas.

g).- Enfermedades y Plagas.

Las enfermedades que causan mayores daños al cultivo son hongos, cuyos tratamientos deben ser hechos con preferencia en forma preventiva (tratamiento del suelo del almácigo). En cuanto a las plagas, pueden ser considerados de menor importancia.

2.- Multiplicación Vegetativa.

La obtención de mudas a partir de las divisiones de las cepas es lo más práctico, pudiendo también obtenerse a través de estacas y de hijuelos. La producción a través de estacas es un método para obtener una multiplicación rápida y el procedimiento consiste en cortar los gajos o estacas de un tamaño que oscile entre 8 a 10 cm., de cada gajo debe tener por lo menos tres (3) yemas de brotación.

Las estacas emiten raíces rápidamente, el método es muy eficaz puesto que se observan pocas pérdidas. Si bien es cierto como se verá más adelante la producción de plantas a través de la multiplicación vegetativa es onerosa, pero ofrece mayor seguridad. Cabe señalar también que la multiplicación, ofrece la ventaja de mantener la pureza genética de una variedad determinada. Una planta madre proveniente de semillas de 6 meses de edad, puede generar como mínimo alrededor de 10 plantitas seleccionadas.

PREPARACION DEL TERRENO PARA EL TRANSPLANTE.

El transplante al lugar definitivo se realiza alrededor de 40 días después de la siembra, en verano y primavera y después de 60 días de otoño e invierno.

Las siguientes tareas deberá llevarse a cabo en la preparación del suelo para el transplante.

1.- Limpieza del Terreno.

El terreno deberá estar libre de troncos y otros obstáculos con el fin de realizar sin dificultades las operaciones propias del cultivo.

2.- Aradas, rastreadas y corrección de la acides del suelo.

Se deberá realizar por lo menos dos aradas con sus correspondientes rastreadas y aprovechar la primera operación para corregir la acides del suelo si fuera necesario. Lo ideal es contar con un suelo con ph., entre 5,5 a 6,5.-

APLICACION DE ABONO ORGANICO.

La experiencia de los productores del Kaá He'e indican una buena respuesta a la aplicación de abono orgánico, principalmente el estiércol de gallina. Se ha observado que la falta de aplicación de abono orgánico en terrenos con bajo contenido del mismo afecta notablemente el desarrollo vegetativo de la planta. La cantidad de abono orgánico a ser utilizado deberá regirse del resultado de análisis de suelo realizado preventivamente.

INSTALACION DEL CULTIVO.

1.- Epoca.

La mejor época de transplante en el lugar definitivo va desde los meses de julio a setiembre.

2.- Densidad.

La densidad más recomendada oscila entre 80.000 a 100.000 plantas por hectareas que se consigue transplantando a una distancia de 50 cm., entre hileras y 25 entre planta respectivamente.

3.- Plantación.

En primer lugar se habilitan los surcos, se distribuyen las marcas y se plantan cuidando que las raíces se doblen lo menos posible e inmediatamente se riega si se cuenta con el equipo necesario.

CUIDADOS CULTURALES.

Los cuidados culturales a ser realizados son:

1.- Control de Malezas.

El control de malezas se puede realizar con ayuda de carpidas o azadas (manual) y/o también con herbicidas. Este cuidado cultural es de suma importancia, especialmente en la primera etapa de cultivo.

2.- Riego.

El Ka'a He'e es un cultivo que responde positivamente al riego, tanto que puede conseguir duplicar los rendimientos si se utiliza está práctica.

3.- Fertilización química.

Es recomendable realizar la fertilización química una de base y luego completar con fertilizaciones de cobertura, que deberán repetirse después de cada corte. La cantidad de fertilizantes a ser aplicadas deberá regirse por la recomendación que indique el análisis de suelo.

4.- Corte de limpieza.

Este corte normalmente es recomendable realizar a fines de invierno.

ENFERMEDADES Y PLAGAS.

Las enfermedades más comunes son aquellas producidas por hongos, las que se mencionan a continuación:

- 1.- Mancha foliar o septoriosis.
- 2.- Mancha negra de alternaria.
- 3.- Seda blanca.
- 4.- Marchitez de la planta.

El control de las enfermedades deberán ser realizadas en lo posible en forma preventiva, como ser: tratando las mudas antes de plantar, realizando pulverizaciones con fungicidas de contacto y en el último caso, utilizando aquellos de acción sistémica que son de carácter curativo.

Las plagas que perjudican al cultivo son de menor importancia. Algunas de ellas son: gusanos minadores de hojas, orugas cortado-/ras, cochinillas y nemátodos.

Es importante tener en cuenta el periodo de carencia de las plaguicidas utilizados para evitar la presencia de residuos en el producto final.

COSECHA Y SECADO.

Según Wolf (1981), la cosecha de hojas se realiza antes del comienzo de la floración es decir apenas comiencen los botones florales (comienzo de la floración o floración) el corte se realiza a 4 Cm., del suelo con alguna herramienta filosa o tijera de podar una vez que el rocío se haya secado, no se debe cosechar en tiempos húmedos.

Las ramas cortadas se dejan al sol por un tiempo de 2 a 3 horas para el primer secado; luego debe ser llevado a la sombra de un galpón, donde se debe esparciar bien completándose el secado en unos días más.

Un buen secado debe mantener un color verde mate de las hojas, dado que si presenta aspecto oscuro; el producto puede ser generalmente, ocurre cuando las ramas recién cortadas son apiladas en un lugar. Una vez completado el secado deben ser cuidadosamente separadas las hojas de las ramas para que contengan la menor cantidad posible de ramas o fragmentos de tallos.

Luego se procede el embolsado de las hojas secas y limpias, las que deben ser guardadas en ambientes seco. De esta manera puede conservarse el producto por tiempo indeterminado, sin perder sus propiedades. El producto puede también ser enfardado, utilizando-se para el efecto la prensa para la alfalfa.-

MERCADO Y COMERCIALIZACION.

La demanda actual de la Stevia, es en forma de hojas secas enteras y molidas, palitos molidos y Steviósido. Las hojas son utilizados para ser acondicionadas en forma de saquitos de té y/o como materia prima para la extracción de Steviósido (edulcorante acalórico).

MERCADO EXTERNO ACTUAL.

El Japón sin lugar es el principal comprador mundial del Ka'a He'e, debido a que el mismo cuenta con la infraestructura necesaria que le permite una acabada industrialización. Debe además mencionarse a otros países compradores como la Argentina, los Estados Unidos, Alemania, Francia y Brasil, Bolivia, España y Chile.

La cantidades enviadas a estos países son pequeñas y su utilización está bien relacionada a trabajos con fines de investigación e inicio de apertura de mercado.

La comercialización del Ka'a He'e en forma de hojas secas y palitos molidos, se realiza a través de intermediarios y/o venta directa por parte de los productores a los principales países consumidores.

Con respecto a la demanda actual y potencial del Japón, se espera que en el futuro la Stevia llegue a ser el principal edulcorante natural. Su consumo en el Japón ha ido creciendo paulatinamente. La demanda mundial de hojas fue alrededor de 400 toneladas en 1977, pasando a las 1.000 toneladas en 1979, y a 1960 toneladas en 1982.

El principal y más estable mercado del ka'a He'e y consecuentemente del Steviósido es el Japón, que absorbe más del 80% de la demanda mundial.

Los principales compradores de hojas secas y steviósido del Japón son:

- Mitsui Seito K.K. Toyo Seito K.K. (Tokio Sugar Refining Co. Ltda.).
- K.K. Chuetsu.
- Ajinomoto Co. Ltd.
- Yacult Biochemical Co. Ltda.
- Takasago Perfumery Co. Ltda.
- K.K. Tama Seikagako. Men Kiuchu.
- Morita Kagaku Kogyo K.K.
- Ikeda Tohka Kogyo K.K.
- Yoyo Menka Kaisha Ltda.
- Nichimen Co. Ltda.

En tanto que PEIZZER K.K. fue la primera empresa Norteamericana que introdujo el Ka'a He'e en los EE.UU.

Los productos que se hallan utilizando el Steviósido en el Japón son:

1.- Bebidas refrigerantes. Ejemplos.

- Fresca: Japón Coca Cola Ltda.
- Pepsilato, Dieta Pepsi: Japón Pepsi Cola Ltda.
- Ginger Ale, Sporte Cola: Canadá Dry Japón Ltda.
- Chelio: Japón Seven Up., bebida Ltda.

También bebidas refrigerantes en polvo, tortas y helados, productos enlatados, goma de mascar, edulcorantes sintéticos, etc.

MERCADO EXTERNO POTENCIAL.

El principal mercado potencial del Steviósido en el mundo es su utilización como edulcorante natural no calorico (diético). El interes actual por los edulcorantes naturales no calórico, se debe a la necesidad de reemplazar los edulcorantes sinteticos ((sacarina, ciclamato y espartame) que han sido demostrado ser nocivos para la salud.

Por está razón se han intensificado los esfuerzos para conocer las propiedades y la estructura de los glicosidos dulces, libres de nitrogeno, sulfurado y otros edulcorantes sintéticos. Entre los glicosidos naturales que son intesamente dulce4s, y que actualmente se encuentran en estudio, están: el Steviósido, el Osladin y la Glycyrrhizina.

Entre los sintéticos se encuentran, el Aspartame, 200 veces más dulce, que la sacarosa, y con un sabor mejor que sus principales competidores, la Sacarina y el Acesulfame K.

La principal carrera que debe pasar un edulcorante para su difusión masiva consiste en la prueba de toxicidad.

El departamento de control de drogas y alimentos F.D.A. (Food and Drug Administration) del gobierno de los Estados Unidos de América, es la institución líder en el control de lass substancias alimenticias y sus efectos sobre la salud.

EL MERCADO INTERNO.

En el Mercado Nacional la demanda principal del producto es en forma natural.

Existen en el mercado los siguientes productos:

- 1.- Té soluble (en saquitos).
- 2.- Hojas secas (en saquitos).
- 3.- Hoja molida (preparada para el maté).

El consumo en forma de té y de hojas secas va en aumento según entrevistas realizadas con distribuidores de éstos productos.

Actualmente se halla en construcción una fábrica productora de Steviósido, ubicada en la Provincia de Misiones, la cual se halla en etapa de terminación de sus intalaciones, con cuyo funcionamiento se dejará la comercialización artesanal que actualmente se realiza del producto y se podrá obtener mayores beneficios de la producción de la Stevia.

MERCADO DEL STEVIOSIDO.

El mercado del Steviósido está muy desarrollado en el Japón, cuyo uso está permitido desde 1.979.

En el Brasil su uso está permitido desde 1986. El producto de Steviósido es muy prometedor, pues siendo un edulcorante natural no calórico y habiendo superado todos los estudios de toxicidad se perfila como alternativa para reemplazar en el futuro inmediato a la sacrina, pues el otro edulcorante que surgió no hace mucho tiempo y que hoy está siendo cuestionado por causar ciertas lesiones al cerebro es el aspartame.

Consecuentemente el Steviósido compite ampliamente en seguridad, por no presentar efectos secundarios; en precio por que siendo natural tiene un costo menor que el aspartame y también durante la cocción no sufre cambios.

Estas ventajas dan un futuro promisorio en el mercado de los edulcorantes.

Luego de analizar las alternativas que se tienen a la vista, vemos que la exportación de la materia prima (hojas secas) no es la mejor opción comercial mientras se instale una industria procesadora en el país.

Nos vemos en la necesidad de recomendar el envío de las hojas al Brasil, donde se tiene en vias de negociación la industrialización de las hojas con la empresa Stevia phama de Marínga. Dicha empresa está dispuesta a procesar (industrializar) la hoja seca y entregar el producto terminado, (Steviósido) y cobrar sus servicios prestados.

De esta manera el producto tendrá valor agregado y un retorno aumentado.

Así entonces se podrá pagar mejor el producto de la Stevia.

METODOS DE PROPAGACION DE LA STEVIA.

La Stevia es una especie que se multiplica por semillas o a través de divisiones de cepas o estacas o por cultivo de tejidos, no obstante a ellos, la propagación por semilla es la más utilizada por ser la más apropiada si se desea cultivar especies relativamente . Los pasos a seguir son:

1.- Preparación de almácigo.

Construir tablonces de 1 m., a 1,20 m., de ancho y 10 a 20 m. de largo y 0,15 m., de altura y agregar entre 3 a 6 Kgs., de estiercol de gallina por metro cuadrado.

2.- Desinfección de Tablonces.

Este tratamiento se debe hacer para controlar hongos, larvas de insectos, nemátodos e hierbas que se encuentran en el suelo para así evitar la pérdida de plantines . Existen varios productos cura almácigos que pueden ser utilizados.

3.- Nivelación de Tablonces.

La superficie de los tablonces deberán quedar bien nivelados para facilitar la siembra, siendo esta práctica de suma importancia para lograr una germinación uniforme de las semillas.

4.- Siembra.

La mejor época va entre los meses de abril a mayo, porque las semillas producidas en verano-otoño son de mejor calidad siendo además el clima de esta temporada muy propicia para su germinación. la siembra se realiza al voleo, cuidando que las semillas queden en contacto con el suelo y que reciban suficiente agua, con equipo de riego apropiado (gotas finas).

5.- Cobertura.

Después de la siembra los tablonces deberán ser cubiertos con lienzo o arpillera a fin de mantener la humedad del suelo y asegurar que las semillas tengan contacto con el mismo. Esta cobertura debe ser levantada inmediatamente cuando se inicia la germinación, lo cual ocurre entre los 4 a 7 días. La cobertura deberá elevarse a unos 50 cm., del suelo.

CUIDADOS CULTURALES.

a.- Riego: la humedad del suelo debe ser permanente especialmente hasta la germinación de las semillas, siendo regularizado posteriormente de acuerdo a la necesidad del cultivo.

b.- Limpieza: las hileras deberán ser eliminadas para evitar competencias con los plantines, ya sea en forma manual como con herbicidas.

6.- Enfermedades y Plagas.

Las enfermedades que causan mayores daños al cultivo son fúngicas, cuyos tratamientos deberán ser preventivos (tratamientos del suelo del almácigo). En cuanto a las plagas pueden ser considerados de menor importancia.

PRODUCCION DE PLANTINES EN FORMA COMERCIAL.

El programa propuesto tiene previsto la producción de mudas de Stevia a partir de semillas botánicas, generadas a través de viveros comerciales, manejados por productor local experimentado en la producción de plantines, incluso, utilizando semillas

A N E X O

Costos de implantación y mantenimiento de 1 Ha. de Stevia Rebaudiana Bertoni. definido en campo de ensayo del paraje Sgto. Rivarola de Formosa. Periodo 1.997 - 1.999.-

Item	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total (\$)
<u>Insumos Fisicos.</u>				
1- Limpieza	Jornal	6	\$ 10	60
2- Prep. de Terreno.				
Arada	"	6	"	60
Rastreada	"	2	"	20
3- Transplante				
Poseada	"	3	"	30
Distrib. plantines	"	2	"	20
Plantación	"	50	"	500
Riego/planta	"	3	"	30
4- Cuidado Cultural				
Riego	"	30	"	300
Carpidas	"	96	"	960
Pulverizaciones	"	4	"	40
5- Cosecha				
Corte	"	5	"	50
Acarreo	"	2	"	20
Secado	"	6	"	60
Clasificado	"	4	"	40
Embalado	"	5	"	50

Sub-total 224 2.240,0

Insumo Técnico:

Plantines	87-000	0,03	2.520,0
Insecticida	-	"	20,0
Fungicida	-	"	20,0
Bolsas	-	0,50	75,0

-Sub-total. 2.635,0

TOTAL : Implantación + Primer Ciclo* \$:4.875,0

* Primer Ciclo se refiere a primer corte.

Los datos presentados en el cuadro fueron obtenidos del

producido localmente. Se recurre al metodo descripto por ser la m'as barata y r'apida de instalaci3n de superficies importantes de cultivos. En el capitulo de requerimientos, se menciona el costo de cada plantin a nivel comercial, siendo el mismo a 3 centavos cada plantin . (Tres centavos por plantin).

FORMOSA, 28 de Julio de 1999.-

AROMATICAS, ESENCIALES Y MEDICINALES POSIBLES EN LA PROVINCIA DE FORMOSA. - *Preparado por el Yng. Agr. Jose Oriol Jara.*

- | | |
|------------------|--|
| 1.- CITRONELA. | Cymbopogon nardus. |
| 2.- LEMON GRASS. | Cymbopogon citratus. |
| 3.- VETIVER. | Vetiveria zizanioides. |
| 4.- MENTA. | Menta arvensis. M.piperina. M.spicata. |
| 5.- PATCHOULI. | Popostemon patchouli. |
| 6.- PALMA ROSA. | Cymbopogon martini. |
| 7.- OREGANO. | Origanum vulgare. |
| 8.- CORIANDRO. | Coriandrum sativum. |
| 9.- GENGIBRE. | Zingiber sp. |
| 10.-CEDRON. | Lippia citriodora. |
| 11.-CITRICOS. | Citrus spp. |

Jujuy.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Inicio del muestreo de la producción	20%
Conformación del mapa apícola	20%
Cuantificación de la producción	0%
Potenciación de los productores	30%
Capacitación de los productores	30%
Productores c/ crédito del CFI	
Entrada en producción	0%
Productores c/ capacitación	
Gestión de crédito	0%
Entrada en producción	0%
Productores en producción plena	
Amp. base produc. Form. proy	0%
Entrada en producción	0%
Clasificación de la producción	0%
Conformación de la oferta	0%
Conf. de grupos p/ ofrecer producción	0%
Desarrollo del producto miel de Jujuy	10%
Caracterización de la miel	10%
Conf. del circuito económico	0%
Formulación de proyecto p/planta	0%
Gestión crediticia p/planta	0%
Const. y/o adecuación de planta	0%

global. Las características de la miel la definen como un producto apto para buscar una comercialización diferenciada. Resta profundizar las tareas primarias de capacitación a los productores en el manejo de la colmena para luego avanzar hacia la instalación de una planta extractora. Se aprovechará también la particularidad de la región para incrementar la rentabilidad de la colmena produciendo polen y propóleos.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Rescatar conclus. VESA - Pcia.	0%
Rediseño de formularios	50%
Selección de especies y variedades	100%
Desarrollo proyectos modelo	50%
Desarrollo de viveristas	0%
Gestión de crédito p/viveristas	0%
Inicio de producción de viveristas	0%
Capacitación de los productores	20%
Difusión de los proyectos	30%
Selección de productores	0%
Gestión de crédito p/productores	0%
Agrupación de productores	15%
Selección tecnologías industriales	0%
Conf. de consorcios p/industria	0%
Gestión crédito p/planta industrial	0%
Desarrollo modelo planta industrial	0%
Conformación circuito económico	30%

los productores con este programa para lograr definiciones inequívocas.

En la provincia fue escaso. Actualmente existe un cambio de tendencia. La falta de apoyo provincial trató de ser suplida por los miembros de la UOP y a través de ellos, se llegó a los productores con las propuestas de programa. Existen varios grupos en la zona de La Quebrada y en los alrededores de S.S. de Jujuy que merecen la continuidad del apoyo, ya que son microproductores que están buscando en este tipo de emprendimiento una mejora a su ecuación económica

Programa Apícola. El avance ha sido algo superior ya que se han realizado recorridas por el interior y se han brindado charlas de capacitación con varios grupos de productores interesados en avanzar con este tipo de producción, en especial porque tienen experiencia adquirida. Entiendo que se debería continuar, al menos por un período más, la asistencia a

Hoja1

JORNADA DE APICULTURA JUNIO 2 DE 1999 VIVERO LA ESPERANZA				
No	APELLIDO Y NOMBRE	DIRECCION	LUGAR DE LABOR	D.N.I.
1	Mansilla Fco. Ariel	Acacias y Raul Galán	Esc. Agrot. No 4	21,607,274
2	Torena Mario Federico	Alberro 543	C.E.A.	25,110,491
3	Miranda Luis	Sarmiento No 6 (L E)	Desocupado	12,836,985
4	Copeda Mario	Ldor. Gral San Martín	Municipalidad	16,538,486
5	Rueda Abel Roberto	Ldor. Gral San Martín	Municipalidad	16,750,133
6	Fernandez Soler José	Ldor. Gral San Martín	Independiente	11,601,128
7	Alonso Alberto	S. Soria 439	Mun. San Pedro	20,706,948
8	Martinez Paula B.	Peatonal 39, No 848	Apicultora	5,139,249
9	Villalba Ramona	Romás Guido 126 Pal.	Apicultora	10,181,671
10	Gomez Miguel	Independencia 627	Legislatura	8,000,036
11	Bonfanti Pablo	Palpalá	Municipalidad	12,339,674
12	Choque Carlos Marc.	Palpalá	Mun. Inst. Desarrollo	8,198,631
13	Lopez Oscar Enrique		Esc. Agrot. San Pedro	13,291,966
14	Cabrera David M.	Ldor. Gral San Martín	Apicola El Ramal	17,434,481
15	Bonatas Hugo	Ldor. Gral San Martín	Apicola El Ramal	4,792,088
16	Tapia René E.	Ldor. Gral San Martín	Apicola El Ramal	13,570,840
17	Diaz José	Lavalle No 92	Ing. Rio Grande	8,204,288
18	Palermo Gabriel	Av. 9 de Julio 1680	Comerciante	13,695,372
19	Porcel Nestor	Mitre 39 La Esperanza	Ing. La Esperanza	16,487,462
20	Porcel José A.	Carreño 335 San Pedro	Policia	
21	Gutierrez José Carmelo	Rioja 198 B. Balgrano	Desocupado	12,836,934
22	Cruz Miguel	Real de los Toros	Agricultor	
23	Lumetto José	Palma Sola	Munic. - Productor	93,515,304
24	Bautista Gustavo	Mitre 30 La Esperanza	Munic. La Esperanza	16,478,337
25	Villagomez Cesar	Vinalito	Com. Munic. Vinalito	
26	Zamar de Repesa Mari	B. SAN José-San Pedro	Sec. de Industria	
27	Aguirre Stella Maris	Rafaela Santa F6	Consultora Privada	
28	Cataly Sergio	B. Salvador Mazza S. F.	Desocupado	
29	Torres Hernan Fer.	Pasaje s/nombre No 3	Fca El Malvar	11,803,345
30	Arancibia Elias M.	Algarrobo 54 B. Prov. 371	SAN PEDRO	10,441,841
31	Valozuca José F	Jacaranda 25 La Mendi	Policia	
32	Belcazar José Fer.	Pje. Alberdi No 4 L. Esp.	Munic. La Esperanza	20,104,923
33	Fagiante Maria Julia	Fca. Rio Negro- Chalicá	Prohuerla	16,839,030
34	Ossio Amelia Beatriz		Munic. La Esperanza	
35	Roldán Jesus David	519 viv. M 361 L 15 Ldc	Productor VINALITO	14,512,273
36	Roldán Juan de la Cruz	520 viv. M 361 L 15 Ldc	Productor, VINALITO	32,548,630
37	De Fiz Daniel	Av Libertad 546 LGSM	Productor	7,264,677
38	Rulz Mareccio	B. Eva P. M363 L22 Ldc	Coop. Sol.	16,435,512
39	Bellido de Pereyra Lida	Rogelio Leach 20	Munic. La Esperanza	
40	Marafua Gladis E.	B. 24 de julio	Munic. La Esperanza	
41	Orozco Marcelino	Bustamante 181 Orán	Cámara Apícola	8,170,431
42	Amaya B. Antonio	B. 200 viv. M 2 Depto 2	Prod. Apic. - Cambio R	
43	Villa Wualberto	Palma Sola	Vivero Munic. P. Sola	
44	Rueda Victor Rafael	Uruguay 26 LGSM	Esc. Agrot. No 4 Ldor.	
45	Cayo Omar	Vinalito	Agricultor	

Ilojuiz

No	APELLIDO Y NOMBRE	DIRECCIÓN	LUJAR DE LABOR
		Formación Cámara Apícola Junio 12 de 1999 A.E.R.C. - I.N.T.A. San Pedro	
		DIRECCIÓN	LUJAR DE LABOR
1	Alanz Rodolfo	Rafaela Sta. Fé	Consultora
2	Aguire Stella Maris	Colón No 34 L. Men.	La Menddieta
3	Aviles Santos O.	L.G.S.M.	Apícola El Ramal
4	Bonatas Hugo	Cdte. de La Corte 112	Paipalá
5	Borja Agapito		
6	Cabana Rubén		
7	Farión Jorge	Colombia No 45	
8	Fernandez José	L. G. S. M.	Vinalito
9	Flores Eulogio A.	Paipalá	Grupo Esperanza 2000
10	Guierrez José C.	Ricja 198B. Belgrano	Desocupado
11	Ibarrá Pedro	Belgrano 104	La Menddieta
12	Mansilla Francisco	Rondeau 2006 S. P.	
13	Maraz Santiago O.		
14	Maroco Rios Jorge		
15	Martinez Paula		
16	Mendez Néida		
17	Ponce Atilio		
18	Porcel José Antonio	Peatonal 39, No 84S	Apicultora
19	Porcel Nestor	Paipalá	Grupo Esperanza 2000
20	Posadas Victor Hugo	Guemez 187 S. Pedro	
21	Roldán Jesus David	Mitre 39 La Esperanza	
22	Soto Dory	Carreño 335	Jujuy
23	Tapia René edgardo	Av. Alf. Sobral 3161	Vinalito
24	Torres Herman	L. G. S. M.	
25	Torres Ramón Antonio	Marín Fierro 1283	Apícola El Ramal
26	Unión de Jubilados y P.	L. G. S. M.	Fca. El Malvar
27	Villalba Ramona	Paseo s/nombre No 3	Vivero La Esperanza
28	Wallberg Jorge E.	Esteban Leach No 9	
29		Marín Fierro No 1283	
		Tomás Guido 128 Paipalá	Apicultora
		I.N.T.A. San Pedro	

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Producción

Depto.:

Provincia de JUJUY

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
Mónica Undiano	1									4,3		Monte nativo. Zona de Chijira
Coop. Palma Sola Ltda.	2	10								4,3		

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Producción

Depto.: Provincia de JUJUY

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
Mónica Undiano	1									82		Monte nativo. Zona de Chijra
Coop. Palma Sola Ltda.	2	10								87		

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Producción

Depto.:

Provincia de JUJUY

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
Mónica Undiano	1									16,8		Monte nativo. Zona de Chijra
Coop. Palma Sola Ltda.	2	10								17,2		

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Producción

Depto.:

Provincia de JUJUY

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
Mónica Undiano	1	17							1300			Monte nativo. Zona de Chijra
Coop. Palma Sola Ltda.	2	10										

La Rioja.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Organización de los productores	100%
Relevamiento de la infraestructura	100%
Cuantificación de la producción	100%
Planificación uso de los recursos	80%
Estrategia de marketing	50%
Formulación de los proyectos	100%
Implementación de los proyectos	90%

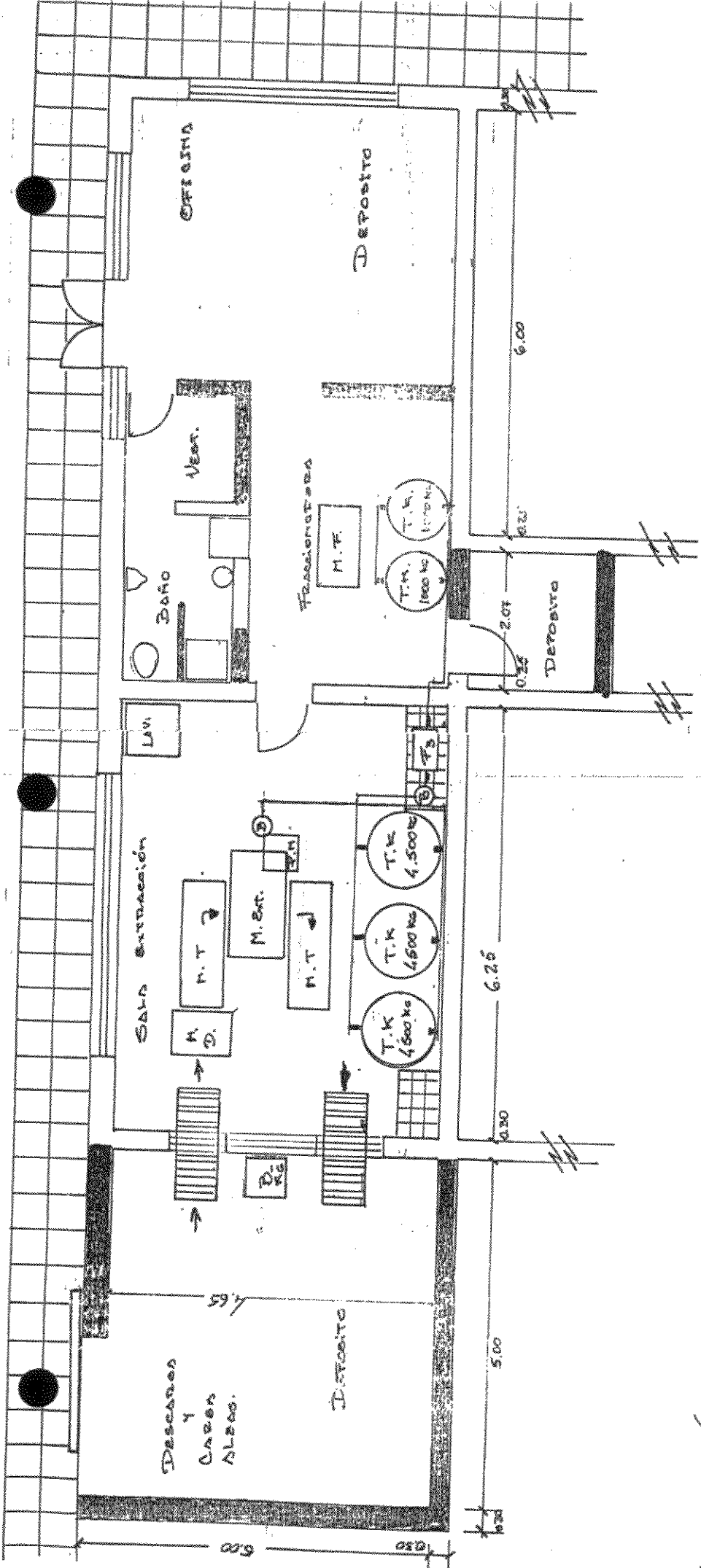
El inicio del programa en la provincia de La Rioja se concreta en marzo de 1999. En ese momento contaban con unas 750 colmenas sin conocer a ciencia cierta su estado, ni el volumen de pro-

ducción ni la calidad del producto. A finales de octubre del corriente año, ya poseen alrededor de 3500 colmenas en producción e incorporarán unas 1000 más antes de finalizar el mes de noviembre. El Gobierno Provincial ha conformado un Programa Apícola Provincial y ha designado a una persona responsable de él. Dentro del programa se ha definido llegar con más de 6500 colmenas en marcha para el mes de abril del 2000. El Gobierno provincial ha cedido un lugar para instalar una planta extractora que cumpla con los requisitos de SENASA y los productores organizados en Centros están abocados a obtener precios de equipos y materiales para instalar la planta, cuyos planos ya fueron confeccionados dentro de la asistencia del Programa y fueron presentados en SENASA para su aprobación.

El aspecto comercial también ha sido encarado para lograr identificar a la miel por su origen regional y posteriormente por su origen polínico.

Aromáticas

Se halla en estudio en la Secretaría de la Coordinación de la Producción para definir qué área será la responsable de implementarlo.



11
1000
110

Producción de miel diferenciada.

El presente apunte pretende solamente indicar los lineamientos generales que se deberían seguir para obtener una miel diferenciada por su origen botánico y por su región.

En primera instancia, tanto el apicultor como la planta extractora, deberán trabajar en una sintonía total, ya que la descoordinación entre ellos o la falta de recurso y/o infraestructura, podrá llegar a malograr los esfuerzos que se realicen para alcanzar este objetivo.

Manejo del apiario.

La atención del apiario por parte del apicultor deberá ser permanente. Deberá prestar especial atención a la evolución de las floraciones que visitan las abejas y la actividad que éstas realizan dentro de la colmena.

Debería disponer distintos juegos de alzas para cada tipo de floración que ocurren en la zona donde se encuentran los apiarios. De esta manera se minimiza la posibilidad de mezcla de la miel elaborada a partir de una floración con la elaborada a partir de otra distinta. Si esto no fuera posible, se habrá de poner especial cuidado en extraer lo máximo posible de manera tal de minimizar el contenido de la miel remanente dentro de las celdillas.

Cada vez que se observen alzas llenas con los cuadros operculados, se debería proceder a extraerlos, colocando alzas vacías en su lugar para no desperdiciar las entradas de néctar.

Manejo de la planta.

La miel extractada de una misma floración, se debería enviar a un mismo tanque decantador, razón por la cual sería necesario disponer de tantos decantadores como floraciones hubiera y en la cantidad adecuada para que puedan recibir la producción de cada floración.

Se podría acomplejar la situación si cada apicultor desea mantener la individualización de su producción. Si esta situación se presentara y no hubiere capacidad real en los decantadores, se podría enviar la miel a los tambores. Esta maniobra no es la más aconsejable porque obligará posteriormente a destapar los tambores para espumar la cera que se ha desplazado hacia la parte superior y no permitirá retirar las impurezas que han ido a parar al fondo del tambor. También podrán deteriorar la calidad de la miel el llenado parcial de algún tambor como también la apertura y cierre reiterado de éstos (posibilidad de ingreso de cuerpos extraños, incremento de la humedad por absorción, etc).

Cuando se da por finalizada la extracción de miel correspondiente a una dada floración, los equipos de desoperculado, mesas, extractor, pozo de miel, bombas, filtros y decantadores deberían ser evacuados completamente de los restos de miel que contuvieren para evitar la contaminación entre distintos tipos de mieles. Sería recomendable también realizar un lavado de los equipos y de los implementos utilizados en la extracción.

La miel finalmente procesada, se debería envasar en tambores totalmente identificados, no sólo por los requerimientos de SENASA, sino con los análisis principales para identificar su calidad.

Se debería implementar un sistema de muestreo y análisis "in situ".

Comercialización.

En tanto y en cuanto no se establezca un procedimiento por el cual se identifique y diferencie la calidad de la miel ofertada, será difícil lograr un precio diferencial para su comercialización.

La producción local de miel se podrá canalizar hacia este tipo de comercialización sobre la base de la participación de los productores en las rondas de negocios que se están organizando a través del CFI haciendo conocer su producto a los probables futuros compradores.

En la medida en que los productores logren mostrar su producción al resto del mundo y sus muestras logren provocar el impacto deseado en los futuros compradores, se comenzará a crear una demanda específica por parte de ellos.

La aparición de esta demanda provocará un aumento de la producción y surgirá la necesidad de caracterizar la miel producida.

La variable dominante del sistema productivo será la caracterización de la producción para sostener la calidad que se ha ofertado desde el inicio de las transacciones comerciales.

El productor deberá preocuparse por sostener la calidad, la uniformidad y la continuidad de la oferta y para ello, el trabajo en equipo será una de las claves para alcanzar el éxito.

El apoyo logístico que se brinda desde el CFI y el rol orientador que puede brindar el Estado, permitirán que los productores puedan avanzar con mayor seguridad en estos caminos.

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998-1999

HMF

Provincia de LA RIOJA

Depto.:

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
M. Busleimann	1		10							15		Algarrobo
M. Busleimann	2		10							12		Cifricos

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

pH

Depto.:

Provincia de LA RIOJA

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
M. Busleimann	1	10							4,3			Algarrobo
M. Busleimann	2	10							4,2			Cítricos

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Color

Depto.: Provincia de LA RIOJA

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
M. Busleimann	1	10								36		Algarrobo
M. Busleimann	2	10								28		Citricos

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Humedad

Depto. : Provincia de LA RIOJA

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
M. Busleimann	1	10							16,2			Algarrobo
M. Busleimann	2	10							17,4			Cítricos

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Producción

Depto.: Provincia de LA RIOJA

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
M. Busleimann	1	10								500		Algarrobo
M. Busleimann	2	10								500		Cítricos

Programa apícola provincial

En el marco del Programa Apícola Provincial, delineado por el Estado y el Centro Apícola Riojano, se delineó los avances en el sector a raíz de la convocatoria de la Secretaría de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).

Se destaca que el punto de encuentro, de control y organización fue la citada Secretaría que organizó dos encuentros en diciembre último, uno en el Ministerio de Desarrollo de la Producción y el restante en el CRILAR (Anillaco), donde realizó un diagnóstico de la realidad regional y las necesidades del sector.

A partir de allí surgió el Programa Apícola Provincial, el que se lleva a cabo mediante un trabajo mancomunado entre el Estado y la institución civil.

Por su parte, se logró recrear el Centro Apícola Riojano, sociedad intermedia que nuclea a los apicultores de la Provincia, el que quedó constituido por Mario Zaccherini (presidente), Silvia Vidal (secretaria), Elizabeth Pagliari (tesorera), los vocales Nicolás, Moreno y Daniel

Mercado y el revisor de cuentas Mariano Urdinola. Asimismo, se aprovechó la línea del Crédito Riojano, los que lograron el crecimiento en el sector.

Por su parte, el Consejo Federal de Inversión de la Nación contrató al experto ingeniero Cabrera para el apoyo técnico en la producción y comercialización del producto en la Provincia, identificar calidades y, especialmente, para trabajar bajo las normas del Código Alimentario Argentino y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agro-Alimentaria.

Esta condición cumplirá la instalación que se realizará en el laboratorio provincial de la Sala Extractora y Fraccionadora de mil, a la que se encuentra abocada la Secretaría de las PyMEs y el Ministerio de Desarrollo, lo que permitirá la certificación del producto.

Finalmente se hizo un llamado a los apicultores, interesados en el desarrollo de la actividad, a que se acerquen al domicilio de la Secretaría ubicado en Pelagio B. Luna 360.



FUNCIÓN EJECUTIVA

Ministerio de Desarrollo de la Producción y Turismo

LA RIOJA

LA RIOJA, 25 JUN. 1999

VISTO: los términos de la Ley N° 4738 promulgado por Decreto N°2342/86, que declara de interés provincial a la apicultura y propicia la implementación de medidas tendientes a mejorar la actividad apícola en todos sus rubros; y,

CONSIDERANDO:

QUE es política prioritaria en la acción del Gobierno Provincial, la promoción y asistencia de los micros, pequeños y medianos emprendimientos a través de lineamientos estratégicos y programas que permitan su desarrollo y consolidación.

QUE con la creación del Programa Apícola Provincial, se permitirá abordar integralmente los aspectos vinculados al financiamiento, con los instrumentos crediticios vigentes, asistencia técnica, organización de los productores y su marco normativo.

QUE la concreción de los aspectos señalados, permitirá promover el crecimiento de aquellos sectores de la economía de menor desarrollo relativo, como es la producción de miel, sus derivados y complementos en la Provincia, propiciando su articulación vertical y horizontal con el resto de los sectores de la economía regional.

38 - 494

CERTIFICO que la presente es Fotocopia Fiel de su Original que tengo a la vista.



FUNCIÓN EJECUTIVA

Ministerio de Desarrollo de la Producción y Turismo

LA RIOJA

POR ELLO, y en uso de las atribuciones que le son propias;

**EL MINISTRO DE DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y
TURISMO
RESUELVE:**

1º.- **CREASE** el "PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL", dependiente del Ministerio de Desarrollo de la Producción y Turismo, que tendrá como objetivos y alcances lo descrito en el Anexo I, que es parte integrante de la presente resolución.-

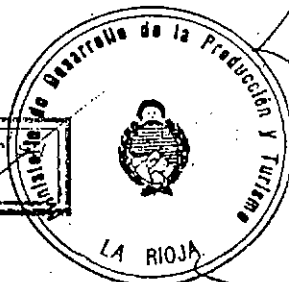
2º.- El ámbito funcional del "Programa Apícola Provincial", será la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, que conducirá y centralizará todas las acciones que tengan que ver con la apicultura en la Provincia.-

3º.- Comuníquese, notifíquese, insértese en el Registro Oficial y archívese.-

RESOLUCION MDP y T. Nº - 494

CERTIFICO que la presente es Fotocopia Fiel de
Original que tengo a la vista.

INDIAA. VERCARA
DIRECTORA DE DESPACHO
MINISTERIO DE DESARROLLO
DE LA PRODUCCION Y TURISMO



Ing. JORGE DOMINGO BENGOLEA
MINISTRO DE DESARROLLO
DE LA PRODUCCION Y TURISMO



FUNCION EJECUTIVA

Ministerio de Desarrollo de la Producción y Turismo

LA RIOJA

ANEXO I

OBJETIVOS Y ALCANCES:

El "Programa Apícola Provincial" brindará asistencia y cobertura a todos los productores de las VI Regiones que constituyen la Provincia.

Fomentar el desarrollo de la actividad apícola, a través de la capacitación, brindando asistencia técnica, crediticia, económica y de mercado.

Fortalecer y consolidar las distintas formas de organización, asegurando mayor eficiencia empresaria, y poder de negociación a través del trabajo mancomunado.

Definir y poner en marcha, un sistema de difusión y promoción de la actividad apícola en la provincia y las vinculadas a nivel nacional.

Crear el marco normativo de los distintos aspectos vinculados con la actividad.

D- - 494

CERTIFICO que la presente es Fotocopia Fiel de su Original que tengo a la Vista.



FUNCION EJECUTIVA

MINISTERIO DE DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y TURISMO

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa

LA RIOJA

PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL
GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE LA RIOJA

A- INTRODUCCIÓN:

A partir del taller realizado en plenaria en CRILAR - Anillaco, el 15 de Diciembre de 1998, por iniciativa del Gobierno de la Provincia a través de la Secretaría de las PyMES del Ministerio de Desarrollo de la Producción y Turismo, con la participación de 56 productores apícola de la provincia de La Rioja, y el asesoramiento técnico de Profesionales pertenecientes a distintos organismos provinciales y nacionales; surgieron distintos ejes temáticos sobre problemas y potencialidades, se consideraron también otros factores de preponderancia, como el mercado de la miel, la falencia del sistema exportador argentino, el incremento en la demanda de la miel, la debilidad de las organizaciones de los productores y el ámbito productivo, dado que nuestra provincia se trabaja con problemas de índole tecnológico, en cuanto a genética sanidad y manejo de la producción.

Como corolario de lo expuesto, surge la necesidad de la elaboración de un "PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL", el cual, contemple el marco de referencia descrito anteriormente aprovechando las oportunidades de negocios existentes y la superación de los inconvenientes tecnológicos.-



FUNCION EJECUTIVA
MINISTERIO DE DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y TURISMO

B-OBJETIVOS:

Los productores/as apícolas de la Provincia de La Rioja y sus organizaciones vinculadas al sector, iniciarán un proceso de mejoramiento de la producción, con un aprovechamiento sustentable y racional de los recursos, en cumplimiento del **“PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL”**, apoyando y fomentando el desarrollo de la actividad apícola, a través de la capacitación, asistencia técnica, económica, de mercados, impulsando la formación de productores organizados, que generen mayores excedentes económicos, tendientes a mejorar el nivel de vida de los mismos, tomando la apicultura como actividad principal.

C- OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- * Fortalecimiento y consolidación de distintas formas de organización de los productores, asegurando mayor eficiencia empresaria, y poder de negociación a través del trabajo mancomunado.
- * El Gobierno de la Provincia de La Rioja, a través de la Secretaría de las PyMES, definirá una política que brinde el marco jurídico institucional, para el desarrollo del **PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL** facilitando las herramientas para el funcionamiento del mismo, gestionando el financiamiento y asignación de los recursos.
- * Los productores apícolas de la Provincia y sus organizaciones, propondrán y gestionarán una reglamentación, que regularice y ordene la actividad apícola en la Provincia de La Rioja.
- * Los productores, recibirán asistencia técnica y capacitación, en relación a varios ejes temáticos, priorizando la búsqueda de la excelencia y eficiencia en la productividad.



FUNCION EJECUTIVA

MINISTERIO DE DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y TURISMO

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa

LA RIOJA

- * Los productores y sus organizaciones, incorporarán y desarrollarán participativamente nuevas tecnologías en mejora de su productividad mediante la cooperación técnica de diferentes organismos (CRILAR - PROAPY - UNLaR - INTA - CFI - PLAN 2000).
- * Se definirá y se pondrá en marcha, un sistema de difusión y promoción de la actividad apícola en la Provincia y las vinculadas a nivel Nacional.

ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN:

La presente estrategia contempla la articulación entre el Gobierno de la Provincia de La Rioja, C.F.I., INTA, PROAPY, CRILAR, UNLaR, PLAN 2000, para la organización, capacitación y seguimiento, en aspectos técnico y empresariales de los emprendimientos apícolas involucrados en el futuro programa:

- El Gobierno de la Provincia de La Rioja:

- * Creando en el ámbito de la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa el **PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL** que será ejecutado por una Unidad Coordinadora.
- * Brindar el marco jurídico - institucional para el desarrollo del programa.
- * Facilitar las herramientas para el funcionamiento del mismo.
- * Gestionar el financiamiento y asignación de los recursos (Créditos Riojano u otros).
- * Facilitar la habilitación de un establecimiento de extracción y fraccionamiento de uso comunitario.



FUNCION EJECUTIVA

MINISTERIO DE DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y TURISMO

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa

LA RIOJA

- EI CRILAR:

- * Brindar la infraestructura necesaria para la capacitación.
- * Desarrollar junto a otros organismos un programa de experimentación adaptativa e investigación en el corto y mediano plazo.

-EI PROAPI - INTA:

- * Brindar la capacitación.
- * Ofrecer asistencia técnica
- * Colaborar en la coordinación del **PROGRAMA APÍCOLA PROVINCIAL**

-C.F.I.

- * Brindará el soporte técnico y asesoramiento para el establecimiento de extracción y fraccionamiento para que se escuadre dentro de la Res. 220 de SENASA.
- * Disponibilidad de financiamiento para proyectos apícola que así lo requieran.
- * Asesoramiento técnico a la Unidad Coordinadora.

El punto de partida consiste en la formación y consolidación de distintas formas de organización de los productores, que tiendan a generar escala de producción asegurando mayor eficiencia empresarial, y poder de negociación a lo largo de los procesos que articulan al productor, con los mercados de insumos, productos y consumo.

Otro de los elementos a tener en cuenta, es la capacitación de recursos humanos la cual se realizará en forma permanente, posibilitando un proceso de aprendizaje que se inicie y retroalimente, a partir de la propia realidad de los participantes.

Lanzan programa de producción apícola

El Gobierno lanzó ayer el Programa Provincial de Producción Apícola, destinado a los productores locales. Asimismo, entregó 14 nuevos créditos del programa Fidelar por un total de 93.700 pesos.

El acto se cumplió en Casa de Gobierno, presidido por el gobernador Maza acompañado del ministro de Desarrollo de la Producción, del secretario de las PyMES y autoridades de los bancos Nación y Nuevo Banco de La Rioja.

Tras una evaluación positiva del funcionamiento de las líneas crediticias volcadas al sector productivo, realizada por el ministro Bengolea, Maza entregó al titular del Centro de Apicultores Riojanos, Mario Zacherini, la resolución ministerial estableciendo el inicio

de los recursos destinados para fines específicos en los ob-

«Significa que estamos vol-

cando los recursos destinados

900 a través del Crédito Rioja

no, generando nuevos em-

plantes para la actividad

agropecuaria y para proyectos

turísticos que incluyen amplia-

ción y relación de salones y sa-

nitarios, servicios gastronómi-

cos, remodelaciones y servicio

de alojamiento.

jetivos para los cuales los he-
mos gestionado» acotó.
PRODUCION APICOLA

El programa de Producción Apícola, según se informó, es una iniciativa que se financia con el Crédito Riojano y se destina a promover la actividad en la Provincia, generando un «fuerte impacto» en la producción y en la creación de empleo genuino.

En su primera etapa, está destinado a 18 productores seleccionados dentro del ámbito de las pequeñas y medianas empresas y ejecutado por una unidad coordinadora.

Se informó que actualmente existen 75 productores en la Provincia con una cantidad de dos mil colmenas y la posibilidad concreta de adquirir otras 900 a través del Crédito Rioja, generando nuevos em-



El gobernador Maza y colaboradores durante la entrega de los créditos.

BREVE CHILECITO

LA ALIANZA PROCLAMA CANDIDATOS

(De nuestra agencia). La Alianza en el departamento Chilicetto proclamará mañana sus candidatos con una marcha y posterior acto en su local partidario, que contará lo más granado de su dirigencia provincial y local. Por la mañana se mantendrá reuniones con autoridades de entidades intermedias y brindarán una conferencia de prensa, acompañados por los candidatos a gobernador, vicegobernador, intendente capitalino, diputados provinciales y concejales.

SENTENCIA POR ROBO DE FAMATINA

(De nuestra agencia). El Tribunal de la Cámara Criminal y Correccional de esta circunscripción judicial dará lectura mañana a las 11:30 a las sentencias que les corresponden a Rubén Darío González y Juan Carlos Núñez por el caso del asalto a la familia de Omar Díaz protagonizado el 20 de junio de 1997 en Faubstina, tipificado en grado de tentativa y con lesiones. Para el primero la Fiscalía le pidió 14 años de reclusión y para Núñez 16 años, por ser reincidentes. Ambos tienen pedidos para ser juzgados en Venado Tuerto (Santa Fe) por hechos similares al cometido en La Rioja.

MADERAS PARA ENCONTRAR TODO EN UN SOLO LUGAR

FB CARPINIQUEROS
El primer estudio en su sector
Instalación y mantenimiento de sistemas
Adhesivos para laminado y fibra de vidrio

HERRAJES: LOS MEJORES ESTILOS

IMPICEROS
Adhesivos de contacto

ROBBY
La mejor disposición para orientarlo en su trabajo

CARMELO B. VALDES 151
TELEFAX: 03822-427611

SELECCIONO

Personal ambos sexos. 20 a 40 años. Buena presencia. Experiencia en ventas para incorporarse a empresa líder. Entrevista al Tel. 430975 desde 14 hs.

Havi El Drac... la Rreja

Se inicia segunda etapa

Programa Apícola Provincial

Con la estimación de una producción de 27.000 kilogramos de miel a fines de este año, hoy a las 19, en el Campo del Celsa (ruta 38), el ministro de Desarrollo de la Producción y Turismo, ingeniero Jorge Bengolea, junto al secretario de la PYME, contador Alejandro Buso, recibirán 900 colmenas que forman parte de la segunda etapa del Programa Apícola Provincial.

En esta oportunidad, se beneficiarán 39 nuevos productores apícolas de capital e interior, quienes decidieron desarrollar esta actividad que puede encuadrarse dentro de la pequeña y mediana empresa porque presenta ventajas tales como poca inversión inicial, fuente de ingresos adicionales a la familia rural, personas asalariadas y comercialización del producto sin dificultades, tanto en el mercado interno como externo.

Esta herramienta esencial para el desarrollo de la apicultura, es la posibilidad de obtener, los productores, créditos accesibles en condiciones de interés real bajo y su devolución a mediano y largo plazo. El Crédito Provincial para el esta clase de préstamos, cuyo monto no supera los \$ 5.000 y su devolución está con licencia

de manejo adecuadamente. Con esta nueva entrega suman ya 39 los créditos otorgados en el presente año, lo que significa una inversión total de \$ 216.889, monto que se utilizó para la adquisición de 2.369 colmenas, distribuidas para 39 productores, entre otros. La Rioja, la apicultura es beneficiada por la benevolencia de nuestro clima y la flora que abunda en las sierras, por eso la producción se está desarrollando en localidades y zonas tales como El Duraznillo, Las Higuerillas, La Costa Riojana, Santa Florentina (Chilecito), Anguinán, Talamuyuna, La Chilca, ruta 38 vieja y ruta 5, entre otros.



Colmenas y equipamiento otorgado para el desarrollo de la actividad apícola.

Tucumán: 5 millones de pesos por cosecha de frutilla

SAN MIGUEL DE TUCUMÁN, (Telam). Especialmente a Brasil que por ahora compra frutilla a Chile. Actualmente cobra del 60% de la frutilla tuco- fundadas y dejará un ingreso estimado de 5 millones en frutillas como fruto de esta cosecha.

Lavin beneficiosa en Píndas

PINCHAS, (C). La comunidad costera de Pinchas se vio beneficiada por dos importantes lluvias caídas el viernes último. La primera

primer nivel a... de mane... que se está... pagando y automáticamente va a cambiarse el plus.
Respecto de similitudes entre...

Según Díaz Arnaudo, antes de fin de año se podría alcanzar una solución en ese sentido, aunque reconoció que la iniciativa de Cerzo se adelantó y ade...

El Gobierno lanzó ayer el Programa Provincial de Producción Apícola, destinado a los productores locales. Asimismo, entregó 14 nuevos créditos del programa Fidelar por un total de 93.700 pesos.

El acto se cumplió en Casa de Gobierno, presidido por el gobernador. Maza acompañó al ministro de Desarrollo de la Producción, del secretario de las PyMEs y autoridades de los bancos Nación y Nuevo Banco de La Rioja.

Tras una evaluación positiva del funcionamiento de las líneas creditivas volcadas al sector productivo, realizada por el ministro Bengochea, Maza entregó al titular del Centro de Apicultores Riojanos, Mario Zacherini, la resolución ministerial estableciendo el inicio...

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.



El gobernador Maza y colaboradores durante la entrega de los créditos.

Lanzan Programa de Producción Apícola

El programa de producción Apícola, según se informó, es una iniciativa que se financia con el Crédito Riojano y se destina a promover la actividad en la Provincia, generando un fuerte impacto en el empleo y en la creación de empleo genuino.

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

SELECCIONO

Personal ambos sexos, 20 a 40 años. Buena presencia. Experiencia en ventas para incorporarse a empresa líder. Entrovisita al Tel. 430975 desde 14hs.

PRODUCCION APICOLA

El programa de Producción Apícola, según se informó, es una iniciativa que se financia con el Crédito Riojano y se destina a promover la actividad en la Provincia, generando un fuerte impacto en el empleo y en la creación de empleo genuino.

Maza a su turno, resaltó la importancia de volcar recursos específicos que hacen a la economía real de la Provincia, señalando que «no es un compromiso que podamos estar entregando estos créditos al sector productivo mientras atravesamos dificultades financieras en el pago de los sueldos al sector estatal».

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

«NO ES UN COMPROMISO»

Maza a su turno, resaltó la importancia de volcar recursos específicos que hacen a la economía real de la Provincia, señalando que «no es un compromiso que podamos estar entregando estos créditos al sector productivo mientras atravesamos dificultades financieras en el pago de los sueldos al sector estatal».

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

«Significa que estamos volcando los recursos destinados para fines específicos en los ob...

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

SELECCIONO

Personal ambos sexos, 20 a 40 años. Buena presencia. Experiencia en ventas para incorporarse a empresa líder. Entrovisita al Tel. 430975 desde 14hs.

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

SELECCIONO

Personal ambos sexos, 20 a 40 años. Buena presencia. Experiencia en ventas para incorporarse a empresa líder. Entrovisita al Tel. 430975 desde 14hs.

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

SELECCIONO

Personal ambos sexos, 20 a 40 años. Buena presencia. Experiencia en ventas para incorporarse a empresa líder. Entrovisita al Tel. 430975 desde 14hs.

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

SELECCIONO

Personal ambos sexos, 20 a 40 años. Buena presencia. Experiencia en ventas para incorporarse a empresa líder. Entrovisita al Tel. 430975 desde 14hs.

Entre los entregados ayer, se destacan seis para la actividad agropecuaria, por su momento de cosechas, industrialización de aceitunas, infraestructura e implantación de alfalfa; otros cinco créditos para la actividad agropecuaria y para proyectos turísticos que incluyen ampliación y refacción de salones y salminarios, servicios gastronómicos, remodelaciones y servicio de alojamiento.

LA ALIANZA PROTECTORA DE ANIMALES

CHILECO. (De nueva agencia). La Alianza en el departamento Chilcoito proclamará mañana sus candidatos con una marcha y posterior acto en su local partidario, que contará lo más grande de su dirigencia provincial y local. Por la mañana se mantendrá reuniones con autoridades de entidades intermedias y brindarán una conferencia de prensa, acompañados por los candidatos a gobernador, vicegobernador, intendente capitalino, diputados provinciales y concejales.

SEPTIENAGIA POL. ROJOS EN FARMATINA

CHILECO. (De nuestra agencia). El Tribunal de la Cámara Criminal y Correccional de esta circunscripción judicial dará lectura mañana a las 11.30 a las sentencias que les corresponden a Rubén Darío González y Juan Carlos Núñez por el caso del asalto al Banco de Omitán Díaz protagonizado el 20 de junio de 1997 en Farmatina, tipificado en grado de tentativa y con lesiones. Para el primero la Fiscalía le pidió 14 años de reclusión y para Núñez 16 años, por ser reincidentes. Ambos fueron pedidos para ser juzgados en Venado Muerto (Santa Fe) por hechos similares al cometido en La Rioja.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS SOBRE MATERIALES SOLICITADOS

- 1.- MALLAS: DE SALGNA, MALLETEADAS Y DESARMADAS.
- 2.- ALZAS: IDEM AL ANTERIOR.
- 3.- ALAMBRE: ROLLOS POR DOS KILOGRAMOS.
- 4.- PORTAROLLO: FUNDICION DE HIERRO.
- 5.- CABALLETES: CAÑOS ESTRUCTURALES 20 X 30 X 1,6 PARA DOS COLMENAS, PINTADOS CON ANTICEDO GRIS, CON PATAS A 30° HACIA EXTERIOR.
- 6.- CERAS ESTAMPADAS: EN PAQUETES DE 5 KGS.
- 7.- COLMENAS: CONSTA DE PISO DE MADERA DURA. UNA ALZA (CAMARA DE CRIA CON 4 A 5 CUADROS CON CRIA Y 5 O 6 CUADROS CON MIEL), OTRA ALZA (ALZA MELARIA CON 10 MARCOS CON CERA OBRADA), UNA REJILLA EXCLUIDORA, UNA ENTRETAPA Y TECHO DE MADERA RECUBIERTO EN CHAPA. TODO ESTE MATERIAL ES USADO PERO DEBE ESTAR EN BUEN ESTADO DE CONSERVACION (PINTADO). TODAS LAS COLMENAS CON REINAS NUEVAS, BUENA POBLACION DE ABEJAS Y CERTIFICACION DE SANIDAD (PROAPI - SENASA).
- 8.- REINAS: NUEVAS CON IDENTIFICACION, FECUNDADAS Y CERTIFICADO DE SANIDAD.
- 9.- CUADROS 1/2 ALZAS: DE SALGNA, DESARMADOS, CON ENCASTRE, BUENA TERMINACION SEGUN LAS NORMAS DE ARMADO.
- 10.- CUADROS DE ALZAS: IDEM A PUNTO ANTERIOR.
- 11.- OJALILLOS: PAQUETES POR 10.000. UNIDADES, ZINCADOS.
- 12.- INDUMENTARIA: COMPUESTA POR PANTALON, BUZO ¼ CON CARETA.
- 13.- PINZA UNIVERSAL: DE ACERO CON PALANCA.
- 14.- PISOS: DE SALGNA O MADERA DURA ARMADOS.
- 15.- PRENSA CUADROS: FUNDICION DE HIERRO.
- 16.- ENTRETAPAS: MARCO DE MADERA CHAPA DURA.
- 17.- TECHOS: DE SALGNA O MADERA DURA ARMADOS (TRADICIONAL O METEORICO).
- 18.- ABEJADOR: DE CHAPA GALVANIZADA DE 7 X 11, REFORZADO.
- 19.- REJILLA EXCLUIDORA: MARCO DE MADERA CON REJILLA GALVANIZADA.

NUEVO BANCO DE LA RIOJA S.A.

ADMINISTRADOR FIDEICOMISO "CREDITO RIOJANO"

Sres.

Comercial del Litoral S.A.

Rivadavia 2.750 - Chajari - Entre Rios

Tel. 03456 - 420281 - 03523 - 420592

(Telecoctus)

COIZACION POR:

Nº	DENOMINACION	CANTIDAD	UNIDAD
1	½ ALZAS	1.600	U
2	ALZAS	250	U
3	ALAMBRE	30	ROLLOS X 2 KGS.
4	PORTA ROLLOS DE ALAMBRE	5	U
5	CABALLETES	125	U
6	CERAS ESTAMPADAS	900	KGS.
7	COLMENAS	1.020	U
8	REINAS	30	U
9	CUADROS ½ ALZAS	16.000	U
10	CUADROS ALZAS	2.500	U
11	HOJALILLOS	100.000	U
12	INDUMENTARIA, COMPUESTA POR: PANTALON CHAQUETA Y CARETA	10	EQUIPOS
13	PINZA UNIVERSAL	5	U
14	PISOS	370	U
15	PRESA CUADROS	5	U
16	ENTRETAPAS	300	U
17	TECHOS	370	U
18	AEUMADOR	5	U
19	REJILLA	100	U

FORMA DE PAGO: CONTADO

PLAZO DE ENTREGA: INMEDIATA

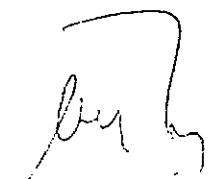
COIZACION EN SOBRE CERRADO

a Sr. Miguel A. Rizo, Gerente de Compras

Fideic. Crédito Riojano, Av. Perón Esq. Facundo

Quiroga, La Rioja Telf. 03322-420.050 - Fecha

límite de recep. de ofertas 23-07-99.


Miguel Angel Rizo
Gerente de Compras
Fideicomiso Cto. Riojano

Orden de Compra - Cotización para:
 Nuevo Banco de La Rioja S.A.
 ADMINISTRADOR FIDEICOMISO "CRÉDITO RIOJANO"

Señor Miguel A. Rizo
 Gerente de Compras Fideic. Crédito Riojano

Cotización por Comercial del Litoral

Nº	Denominación	Cantidad	Unidad	Precio Total
1	1/2 ALZAS	1.600	\$ 2,4	\$ 3.840
2	ALZAS	250	\$ 4,4	\$ 1.100
3	ALAMBRES ROLLOS x 2 Kgs	30	\$ 4,8	\$ 144
4	PORTA ROLLOS DE ALAMBRE	5	\$ 12	\$ 60
5	CABALLETES	125	\$ -	\$ -
6	CERAS ESTAMPADAS	900	\$ 4,5	\$ 4.050
7	COLMENAS	1.020	\$ 84	\$ 85.680
8	REINAS	30	\$ 9,5	\$ 285
9	CUADROS 1/2 ALZAS	16.000	\$ 0,24	\$ 3.840
10	CUADROS ALZAS	2.500	\$ 0,28	\$ 700
11	HOJALILLOS	100.000	\$ 2,05	\$ 205
12	INDUMENTARIA: EQUIPO COMPUESTO POR PANTALON CHAQUETA Y CARETA	10	\$ 39,85	\$ 398,5
13	PINZA UNIVERSAL	5	\$ 12,07	\$ 60,35
14	PISOS	370	\$ 3,3	\$ 1.221
15	PRENSA CUADROS	5	\$ 14,49	\$ 72,45
16	ENTRETAPAS	300	\$ 2,30	\$ 690
17	TECHOS	370	\$ 3,3	\$ 1.221
18	AHUMADOR	5	\$ 12	\$ 60
19	REJILLA	100	\$ 3,6	\$ 360

caja x 1.000-

La oferta se mantiene durante 90 días
 La empresa se compromete a brindar gratuitamente durante 1 semana por mes por el lapso de 5 meses el asesoramiento técnico.
 La empresa se compromete a trasladar a los compradores para que seleccionen la mercadería que adquieren sin cargo alguno por el traslado.
 Las colmenas serán entregadas en La Rioja en lugar a convenir por los compradores.
 Se realizará un control sanitario antes de la carga y después de la descarga.

J. César Michel?

El material está compuesto de la siguiente manera:
 Techo con chapa y piso de madera dura
 Alza en saigra
 Marcos en saigra y pino (todos con cera obrada)
 Entretapa
 Rejilla excludora

Todo el material va pintado
 Los 10 equipos de indumentaria van sin cargo
 Los plazos de entrega para el material inerte son de 45 a 60 días.
 Los plazos de entrega para el material vivo son a disposición inmediata.
 Los plazos de entrega para insumos son a disposición inmediata.
 Todos los precios van con IVA incluido

Se emiten 3 ejemplares a un mismo efecto
 Fecha: 21 de julio 1999
 Por Comercial del Litoral S.A. Gimena Frías Vicepresidente



Las Reinas son nuevas cambiadas en el verano, hijas de Reinas de criadero. (Criadero Prieto).


Las colmenas poseen cera obrada en el alza melaria lo que adelanta el desarrollo de la misma en una próxima floración.

El material es exactamente igual a la entregada al grupo apícola de la Rioja.

Todas las colmenas poseen tratamiento sanitarios completos, los mismos se repetirían al descargar en destino.

Se cargarán veinte núcleos para reposición, en caso de que alguna colmena muriese, la Empresa se compromete al seguimiento técnico para evitar el fracaso del proyecto, por el período de una semana, en el lapso de cinco meses.

El precio de los caballetes, tendríamos que saber para cuantas colmenas y cual sería su diseño.



GIMENA FRÍAS
Wicepresidente

Salta.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Muestreo de la producción	0%
Confección mapa apícola provincial	0%
Cuantificación de la oferta	0%
Conformación oferta exportable	0%
Formulación de proyectos modelo	30%
Difusión de los proyectos modelo	40%
Gestión de crédito p/apíarios	10%
Potenciación de los productores	30%
Capacitación de los productores	30%
Productores c/credito del CFI	
Entrada en producción	30%
Productores c/capacitación	
Gestión de crédito	0%
Entrada en producción	0%
Productores en producción plena	
Amp.base produc. Form.proy	10%
Entrada en producción	0%
Clasificación de la producción	0%
Conformación de la oferta	0%
Conf. de grupos p/ofrecer producción	0%
Desarrollo del producto miel de Salta	20%
Caracterización de la miel	50%
Conformación del circuito económico	0%
Def. ubicación planta extractora	0%
Asoc. e/productores p/planta	0%
Gestión de crédito p/planta extrac	0%
Construc. planta extractora	0%

La provincia de Salta, a pesar de haber nominado un responsable para llevar adelante el Programa Apícola Provincial, no ha avanzado en la concreción de ninguna actividad. Los avances que se han concretado con los productores fueron realizados sobre la base del aprovechamiento de los mecanismos utilizados para desarrollar el Programa de Aromáticas. La EEA Cerrillos ha brindado toda su infraestructura para desarrollar la apicultura en Salta. Allí se han organizado reuniones de extensión y capacitación con los productores apícolas. Recientemente, el Vicepresidente

Primero de la Cámara de

Senadores ha tomado contacto con el suscripto para conocer los pormenores del programa e impulsar su implementación.

Existen al menos dos empresarios que desean instalar un emprendimiento apícola de grandes dimensiones para obtener miel orgánica y regional de Salta. Cualquiera de estos emprendimientos podrá ser uno de los catalizadores del desarrollo de un Programa Apícola Provincial.

La potencialidad apícola de la región es alta, la calidad de sus mieles ha sido aprobada por los principales compradores de Europa y la rentabilidad de la colmena es adecuada porque la región - el monte nativo salteño - permite producir, además de miel, propóleos y polen de excelente calidad.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Rescafar conclus. VESA - Pcia.	40%
Rediseño de formularios	70%
Selección de especies y variedades	100%
Desarrollo proyectos modelo	80%
Desarrollo de viveristas	40%
Gestión de crédito p/viveristas	0%
Inicio de producción de viveristas	0%
Capacitación de los productores	15%
Difusión de los proyectos	70%
Selección de productores	0%
Gestión de crédito p/productores	0%
Agrupación de productores	15%
Selección tecnologías industriales	0%
Conf. de consorcios p/industria	0%
Gestión crédito p/planta industrial	0%
Desarrollo modelo planta industrial	0%
Conformación circuito económico	70%
Construc. planta industrial	0%
La primera especie a implantar será la Stevia Rebaudiana o Kaá Heé	

En este tema, la provincia ya poseía un Programa de Aromáticas y su desarrollo fue favorecido por la llegada del programa del CFI. Se definieron las especies que se promoverán, se desarrollaron los modelos de inversión en aromáticas para las especias de las diferentes regiones, se mantuvieron reuniones con productores convocados a través del programa y de la EEA Cerrillos y los grupos Cambio Rural, se implementaron las primeras me-

didias para trabajar en forma conjunta aprovechando las ventajas de cada una de las instituciones, esto es el INTA aportará toda la tecnología disponible para el desarrollo de los viveros y la conducción de las plantaciones, el CFI financiará los proyectos de inversión de los productores formulados bajo la supervisión técnica conjunta del CFI, INTA y provincia y la provincia brindará la cobertura logística para que el programa sea exitoso.

Se han establecido contactos con compradores diversos para tratar de establecer un "precio sostén" sobre la base de una cierta calidad de entrega del producto. Se está elaborando una propuesta de contrato de compra-venta de producción que contemple los deberes y derechos de cada una de las partes.

Se han establecido contactos con empresarios que estarían interesados en comprar la producción con el objetivo de industrializarla y obtener los principios activos de algunas de las especias que se comenzarán a cosechar. También es intención de éstos aprovechar la producción de especias saborizantes de la provincia para incorporarlas a sus producciones estándares.

**GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
MINISTERIO DE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO
SECRETARIA DE LA PRODUCCION**

**PROYECTO AROMATICAS, CEDRÓN Y OTRAS ESPECIES NATIVAS
EN IRUYA**

Descripción

En razón de que el Programa Desarrollo de Pequeñas Comunidades se lleva a cabo la Provincia a través de la Secretaría de la Producción y el C.F.I., y siguiendo el principio del mencionado programa el cual es "**generar beneficios sociales para comunidades pequeñas**", logrando una mejora en la calidad de vida de la población involucrada, se solicita incorporar el proyecto **Aromáticas y Medicinales**, que se localiza a lo largo de la Cuenca del Río Iruya y lo desarrolla la mencionada Secretaría, el mismo se lleva a cabo en razón de encontrar un microclima característico, con condiciones de humedad favorable produciendo un efecto invernadero que permiten el crecimiento de especies aromáticas nativas a un ritmo tal que logran un porte arbóreo que no obtienen en otras zonas; también es de importancia las condiciones de aislamiento en que se encuentra el valle en el cual solo se accede en forma lateral a través de caminos de huellas o de herraduras, no habiendo una conexión en forma longitudinal, lo cual permite que dada su aislación encontrarnos con un ambiente sin contaminación.

Los habitantes del Valle del Río Iruya viven en una economía de subsistencia a través de la cual, el 50% de lo producido es para venta: sembrando arvejas, habas, lentejas, productos perecederos que la más de las veces son vendidos a precios de costo, el otro 50% son productos de autoconsumo: como maíz, papa, avena y para alimento de sus animales como bueyes chivos y vacas, y otros.

A través de una invitación recibida por parte del Intendente de Iruya y del Diputado Eugenio Aban a esta Secretaría, en razón de realizarse la Primera Fiesta Provincial del Cedrón, y él haber comprobado de visu los técnicos de la Secretaría el potencial del Cedrón nativo es que surge la presente propuesta de trabajo.

Se puede decir que El Cedrón silvestre se incluiría en la categoría de ecológico u orgánico a más de ser una aromática requerida en el mercado nacional lo es en el extranjero, aplicándose en la industria perfumística, aromática, homeopática de tisanas, yerbas compuestas, cosmética, etc.

Como información de destacar, se puede decir que se envió a Amsterdam a través de la Dirección de Comercio Exterior de Holanda muestras de cedrón deshidratadas y aceite esencial al igual que empresas perfumísticas, lo que demuestra el interés por el producto. También es digno de mencionar la

primera venta de cedrón a una empresa ubicada en Pehuajo, Provincia de Buenos Aires, proveedora de Herboristerías.

Objetivos:

Lograr incorporar en la economía lugareña la producción de una nueva especie de importancia como es el Cedrón, promocionando y defendiendo su producción y comercialización considerándose la recolección del material nativo silvestre como orgánico.

Lograr una mejora en la calidad de vida de la población involucrada, la que estaría relacionada sobre todo con una mejora económica a través de la inclusión de un nuevos productos para la comercialización.

La necesidad de la obtención de energía para las actividades hogareñas, a llevado a la extracción excesiva de leña de los bosquecillos circundantes incluida la madera de cedrón a las comunidades, lo que provocó la deforestación, daños en el medio ambiente y serios peligros de erosión del suelo.

Estrategias:

- .- Movilizar a la comunidad para lograr el uso racional de los recursos nativos y la protección del medio ambiente.
- .- Elaborar material informativo para capacitar a los miembros de la comunidad.
- .- Cambio de actitud de la comunidad referente a lograr la incorporación de una nueva alternativa productiva.

METAS

- .- Orientar a la comunidad para el desarrollo de una actividad productiva a nivel comercial y/o mejora de las que ya realizan.
- .- Transmitir técnicas adecuadas que hagan de esta nueva actividad una producción sustentable .
- .- Inculcar el uso racional de los recursos naturales.

Plan de Trabajo:

- .- Relevamiento con la finalidad de evaluar el potencial de producción en toda el área que abarcará el proyecto.

- Recorrida por las sendas que comunican los parajes
 - Observaciones insitu evaluando la cantidad de ejemplares silvestres, tamaño y potencial de producción.
 - Reconocimiento de otras especies nativas aromáticas presentes por ej.: poléo, salvia, anís del campo, etc.
 - Toma de muestras para su clasificación taxonómica y la determinación de su quimiotipo.
 - Instalación de un vivero estaquero para lograr el emplazamiento de una parcela de producción.
 - Reconocimiento de los ejemplares elegidos para la extracción de estacas.
 - Elección del sitio de implantación del estaquero.
 - Implantación del vivero.
 - Ensayos de rendimiento.
 - Elección de sitio de plantación.
 - Plantación.
- Trabajo de capacitación, con relación a la cosecha del material silvestre y de la domesticación del mismo, acondicionamiento, secado y empaçado.
- Transferencia de conocimientos a través de :
- Charlas participativas
 - Proyección de material audiovisual
 - Distribución de material informativo
 - Talleres de trabajo.
 - Tareas de campo

PRESUPUESTO:

1.- Relevamiento de inmuebles rurales con posibilidades de insertarse en el proyecto.

Material para cartografía: Imágenes satelitales y fotografías aéreas :
\$ 700,00

2.- Multiplicación y construcción de un estaquero, para la instalación de un monte de producción, y búsqueda de otros estudios de aromáticas nativas.

Para las tareas de campo: 5 meses, una comisión por mes de 6 días cada una.

Integrantes: Profesional y un técnico a razón \$50,00/día total \$ 3.000,00 por comisión.

Gastos de combustibles lubricantes, varios: \$ 250,00/ comisión, total \$1.250,00

Gastos mulares, pastos: \$ 40,00 por comisión, total: \$200,00

Jornales para trabajos de campo: \$ 2.700,00

Gestiones de comercialización: \$ 1.500,00
(BLESA: Valoración Económica del Sector Aromático).

3.- Análisis químico: Análisis cromatográfico, rayos x, ultra violeta, resonancia magnética.

Para muestras de materiales de especies nativas: \$ 1.000,00

4.- Para tareas de extensión:

Viáticos 2 técnicos 10 meses 5 días por mes a razón de \$50,00/día \$ 5.000,00

Gastos de combustible lubricantes, varios: \$ 250,00/ comisión, total \$ 2.500,00

Elaboración de material informativo: \$800,00

Informes y gastos varios: \$300,00

TOTAL: \$ 18.950,00 (PESOS DIECINUEVE MIL OCHOCIENTOS)

APORTES PROVINCIA

Técnicos: tres profesionales especialistas.

Movilidad: camioneta

Mobiliario: oficina provista de teléfono- Fax - Emeil e Internet, otros.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

Apoyo Financiero: \$ 18.950

ORGANISMO NACIONAL INTA

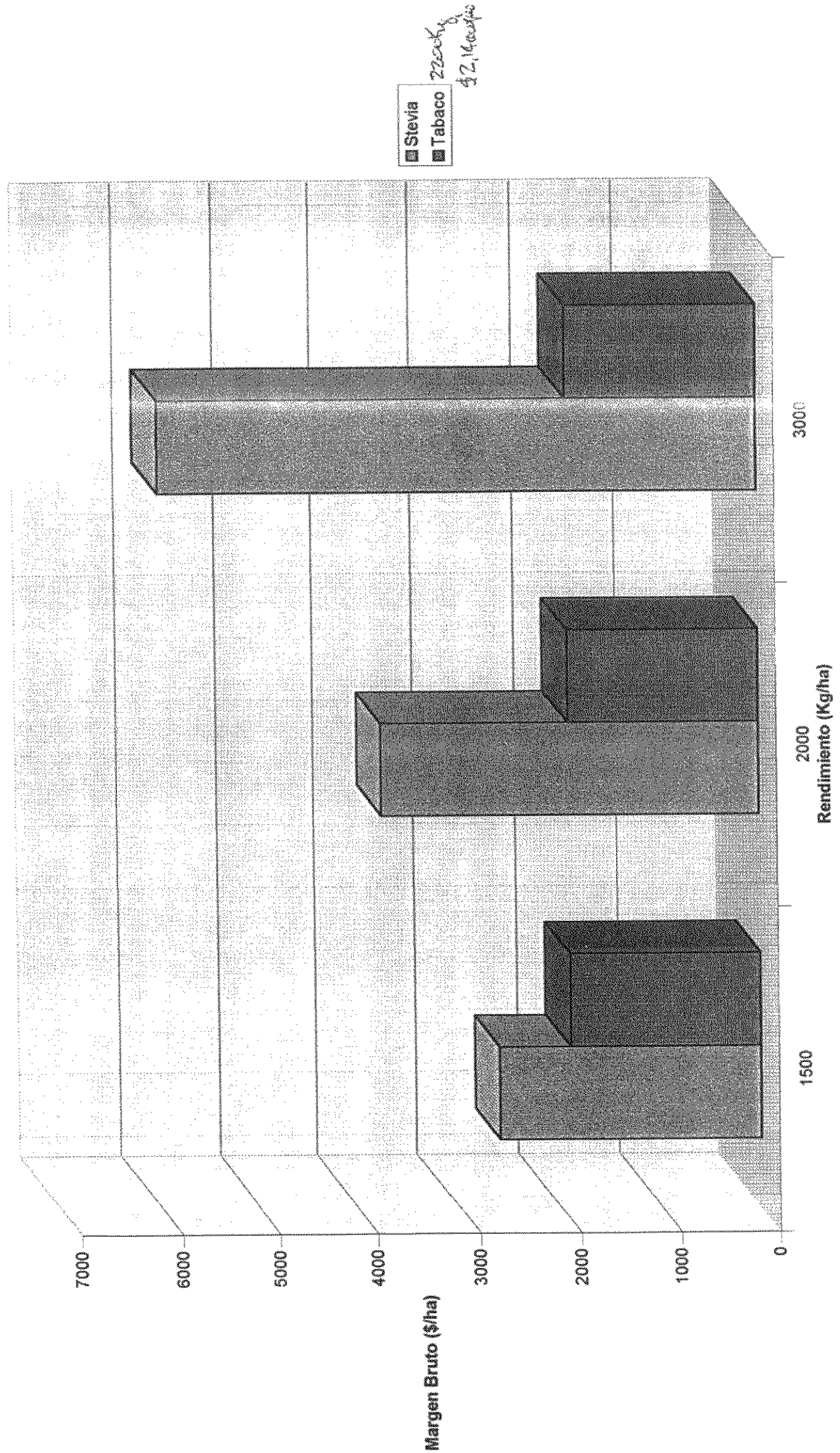
Técnicos: tres profesionales especialistas

Laboratorio: analítico para tareas primarias

Laboratorio: de destilación.


MIRTA AIDA TERAN
Lic. en Recursos Naturales

Cuadro Comparativo de M.B. entre Stevia y Tabaco (2° año)



*Programa de Producción Vegetal
Proyecto Aromáticas y Medicinales*

COSTOS IMPLANTACION, PRODUCCION Y UTILIDADES DEL CULTIVO DE LA STEVIA REBAUDIANA – KÁA-HÉE
(Con almácigos ①, con platinos ②, luego del 2º año ③)

	Costo de implantación (con almácigos propios)	Rendimiento Ter año de hoja seca (en kg/ha)		
	AÑO 1	500 kg/ha	800 kg/ha	1200 kg/ha
① Ingreso Bruto (1) (en \$/ha)		\$ 1.250	\$ 2.000	\$ 3.000
Gastos Directos de Cultivos + Almácigo (2)		\$ -1.281,24	\$ -1.281,24	\$ -1.281,24
Gastos de Cosecha (3)		\$ -406,52	\$ -406,52	\$ -406,52
Gastos Totales (\$/ha) (4) = 2 + 3		\$ -1.687,76	\$ -1.687,76	\$ -1.687,76
Margen Bruto (5) = 1 - 4		\$ -437,76	\$ 312,24	\$ 1.312,24

	Costo de implantación (con platinos)	Rendimiento Ter año de hoja seca (en kg/ha)		
	AÑO 1	500 kg/ha	800 kg/ha	1200 kg/ha
② Ingreso Bruto (en \$/ha) (1)		\$ 1.250	\$ 2.000	\$ 3.000
Gastos Directos de Cultivo (2a)		\$ -1.025	\$ -1.025	\$ -1.025
Gastos de Cosecha (2b)		\$ -407	\$ -407	\$ -407
Inversión en Platinos para 1 ha (\$0,05 por planta) (3)		\$ -4.000	\$ -4.000	\$ -4.000
Inversión + Gastos Totales (\$/ha) (4) = 2a + 2b + 3		\$ -5.432	\$ -5.432	\$ -5.432
Margen Bruto (5) = 1 - 4		\$ -4.182	\$ -3.432	\$ -2.432

	Costo de implantación (con almácigos propios)	Rendimiento Ter año de hoja seca (en kg/ha)		
	AÑO 1	500 kg/ha	800 kg/ha	1200 kg/ha
③ Ingreso Bruto (en \$/ha) (1)		\$ 1.250	\$ 2.000	\$ 3.000
Gastos Directos de Cultivo (2)		\$ -653	\$ -653	\$ -653
Gastos de Cosecha (3)		\$ -483	\$ -604	\$ -846
Margen Bruto (4) = 1 - (2 + 3)		\$ 2.613	\$ 3.746	\$ 6.691

Precio considerado para kg-hoja seca FOB. Asunción \$ 2,50.

1,50

ORGANIZAN CONFERENCIAS POR EL "DIA DE LA MINERIA"

Organizadas por el Ministerio de la Producción, a través de la Secretaría de Minería, Industria y Recursos Energéticos, los días 6 y 7 de mayo se realizarán en esta ciudad las Jornadas Mineras de Salta.

Bajo el lema "Salta, una oportunidad para la exploración y explotación minera", habrá una serie de conferencias en el salón de actos de la Comisión Nacional de Energía Atómica, avenida Bolivia 4650.

El programa del jueves 6 incluye disertaciones sobre Legislación Minera; Catastro Minero; Obra Topogeodésica; Banco Único de Datos; Unidad de Gestión Ambiental; Infraestructura de Gasoductos y Reservas Gasíferas de Salta. El viernes 7, las conferencias versarán sobre Visión Empresarial de la Actividad Minera de la Provincia de Salta; Oro Aluvional en Santa Victoria; Recursos Metalíferos y No Metalíferos de Salta; Evolución Geológica del Noroeste Argentino.

El viernes, en que se celebra el Día de la Minería, se servirá una cena en un hostel ubicado en finca Castellanos.

NUEVAS PERSPECTIVAS ECONOMICAS PARA LOS PRODUCTORES DE CEDRON

Nuevas perspectivas económicas surgieron para los pobladores de Iruya y localidades aledañas, a partir de la posibilidad cierta de comercialización del cedrón nativo, así como su cultivo doméstico e industrialización.

En el marco de la política de apoyo a la diversificación productiva que lleva adelante el Gobierno de la Provincia, recientemente se constituyó la cooperativa Agro Iruya, que agrupa a pobladores que están operando comercialmente con el cedrón, especie aromática y medicinal que se desarrolla en forma silvestre en la zona del valle del río Iruya.

Se utiliza en la industria de perfumes, jabones, detergentes, etc; también posee principios medicinales que actúan sobre los sistemas bronquial y digestivo y como tranquilizante. Además de la producción de aceites esenciales, las hojas secas de este arbusto se utilizan en la preparación de yerbas compuestas y tisanas.

Nueva posibilidad

La principal actividad agraria de los pobladores iruyanos estaba dada por el cultivo de arvejas y habas. Sin embargo, a partir del año pasado se comenzó a vislumbrar el gran potencial económico del cedrón nativo, sobre todo como consecuencia del granizo que afectó considerablemente los cultivos tradicionales. En octubre pasado se realizó la primera Fiesta Provincial del Cedrón, con lo que comenzó la difusión de sus posibilidades comerciales.

El nombre científico que recibe la especie es *Alloysia citriodora*. Nuestro país era importador de cedrón, fundamentalmente de Chile y Perú, ya que el consumo es superior a la producción nacional. Un caso similar es el del orégano: Argentina produce 500 toneladas y consume 1500, según comentó Daniel Rodríguez Palacios, jefe del programa Aromáticas y Medicinales de la Secretaría de la Producción.

Relevarán el potencial productivo

El Gobierno provincial firmó un convenio con el INTA-VESA (Valoración Económica del Sector Aromático, dependiente de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación), por el que técnicos de la Secretaría de la Producción y del INTA efectuarán un relevamiento del potencial productivo, tanto del cedrón como del anís serrano, poleo y otras especies aromáticas.

Como primera medida, se recomendó a las autoridades políticas de la zona la recolección de material para destilación. La sugerencia fue acogida por el intendente de Iruya, Ricardo Zambrano y el diputado provincial Hugo Abán. Muestras del aceite esencial obtenido fueron remitidas a las principales empresas operadoras de la industria del perfume en el mundo, ingresando a un mercado que hasta ahora era absolutamente elitista y despertando gran interés en el producto, al punto de solicitar la cuantificación del aceite que se podría proveer.

Apoyo oficial

Los productores agrupados en Agro Iruya, con el asesoramiento del programa de Acción

Tiene como propósito capacitar al profesional en formación en la prevención, detección precoz y tratamiento de las enfermedades prevalentes de la infancia, de acuerdo a la realidad epidemiológica de la provincia.

También proporcionar atención precoz poniendo énfasis en acciones preventivas y de promoción de salud. Como asimismo fortalecer las actividades interdisciplinarias, para lograr un mejor impacto de la estrategia AIEPI

Dentro de los objetivos específicos está el de elevar el nivel de atención del profesional en formación en cuanto a las enfermedades prevalentes. Evaluar signos de enfermedad, detectar y tratar las mismas en forma precoz; y estimular las acciones de promoción y prevención de salud.

BUSCAN EMPRESAS INTERESADAS EN LA COMPRA DE PRODUCTOS AROMATICOS

La empresa AL CHEM S.A fabricante de extractos vegetales, aceites esenciales y fitoterapéuticos, con sucursales en los Estados Unidos, México y Francia, es la primera en contactarse con la Secretaría de la Producción interesada en la oferta productiva de la Provincia, publicitada hace unos días en su página Web de Internet.

AL CHEM está abocada a la búsqueda de productores de hierbas aromáticas autóctonas por lo que ya se le ofreció la producción de la cooperativa de productores del valle del río Iruya AGROIRUYA, que tiene acopiado 1500 kg. de hojas deshidratadas de cedrón nativo. También se le ofreció orégano, anís silvestre, poleo, entre otras plantas aromáticas y medicinales.

CHARLAS INSTRUCTIVAS PARA PRESIDENTES DE MESAS

En el colegio secundario N° 5024 "Sargento Cabral", de Villa Mitre, se dará hoy, a partir de las 21.15 una charla instructiva dirigida a presidentes de mesas electorales y suplentes designados sobre las normas que rigen el acto electoral el día del comicio. Dicha charla se repetirá el jueves 6 en el Teatro de la Ciudad en igual horario.

PENSIONES NO CONTRIBUTIVAS

El miércoles y jueves se abonarán las pensiones no contributivas provinciales correspondientes al mes de abril. Los pagos se harán como de costumbre en el Banco de Préstamos y Asistencia Social, Urquiza 550, de 8 a 13.

Los beneficiarios deben presentarse con DNI y carné de pensionado.

INGRESARON \$ 271.150

Informó la Secretaría de Ingresos Públicos que ayer ingresaron al Tesoro de la Provincia 271.150 pesos. (Ver planilla adjunta).

San Luis.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Muestreo de la miel	0%
Confección del mapa apícola prov.	0%
Registro apícola provincial	100%
Potenciación de los productores	90%
Productores c/crédito del CFI	
Entrada en producción	70%
Productores c/capacitación	
Gestión de crédito	100%
Entrada en producción	50%
Productores en producción plena	
Amp. de la base productiva	40%
Clasificación de la producción	0%
Conformación de la oferta	0%
Conf.de grupos p/ofrecer producción	0%
Desarrollar producto miel de S.Luis	40%
Caracterización de la miel	0%
Desarrollar el "Proveedor Certificado"	0%
Asoc.e/prod. para explotar planta	30%
Desarrollo del modelo de planta	0%
Gestión de crédito p/planta	0%
Const.y/o adecuación de planta ind.	0%

En la provincia de San Luis se halla en plena marcha el Programa Apícola Provincial. En este momento se está asesorando a los productores para que puedan obtener una miel diferenciada y clasificada. Para ello, se han mantenido reuniones de capacitación en las ciudades de Villa Mercedes y de San Luis en forma conjunta con técnicos del programa Miel 2000.

También se está trabajando para que los productores integren su producción extractando la miel de sus col-

menares en plantas "comunitarias", para que de esta manera, se puedan optimizar los costos de funcionamiento. Se ha trabajado en forma conjunta con el CREACyT en el desarrollo de un manual de procedimientos para la toma de muestras de miel y para uniformar los métodos de análisis. Esta bibliografía será difundida entre el resto de las provincias que participan del programa y se lo impulsará en el orden nacional a través del programa Miel 2000.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Análisis de propuesta del CFI	100%
Búsqueda de especies p/S.Luis	30%
Est. de mercado p/act. anterior	0%
Desarrollo de viveros	0%
Gestión de créditos para viveristas	0%
Desarrollo de modelos de inversión	50%
Gestión de crédito p/productores	0%
Selección de grupos de productores	0%
Conformación de grupos	0%
Desarrollo de planta de procesam.	0%
Asoc.e/prod. para construir planta	0%
Conformación cadena económica	30%
Gestión de crédito p/planta	0%

La provincia, luego de haber reestudiado la propuesta original que sobre aromáticas realizó el CFI en el año 1996 y analizar la actual, ha decidido comenzar la implementación de este programa el año venidero con una estructura similar a la utilizada para llevar adelante el Programa Apícola Provincial. La responsabilidad recayó

en la Dirección Provincial de Planes Productivos y Promoción del Empleo y ya se

ha dispuesto un técnico para que sea el nexo entre el CFI y la provincia para concretar el emprendimiento. En la última visita realizada a la provincia ya se iniciaron las actividades tendientes a implementarlo.

JORNADA DE ACTUALIZACION APICOLA

DIA

Viernes 24 de setiembre de 1999

HORA

14:30 HAS.

LUGAR

Predio Ferial y de convenciones

OBJETIVOS

**Brindar a los productores de miel
Herramientas prácticas que les permitan acceder a los mercados**

TEMAS

- ◆ **Caracterización del Sector Apícola**
 - ◆ **Legislación Apícola actual**
 - ◆ **Programas Oficiales de Apoyo**
- ◆ **Caracterización y exigencias de los principales países compradores de miel.**
 - ◆ **Buenas Prácticas de Manufactura.**
 - ◆ **Financiamiento de Proyectos Apícolas**

DISERTANTES

Ing. Mercedes Nimo

(Dirección de Industria Alimentaria - Bs.As.- Programa Miel 2000)

Ing. Andrea Janin

(Dirección de Promoción de Calidad - Programa Miel 2000)

Ing. Claudio Cabrera

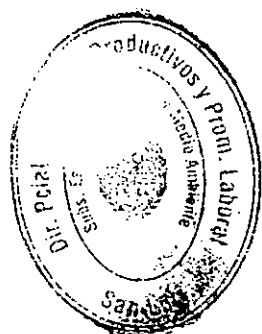
(Consejo Federal de Inversiones)

ORGANIZA

Dirección de Planes Productivos y Promoción Laboral

Programa Provincial de Desarrollo Apícola

Ayacucho N° 945 - 3 er. piso - Tel.(02652) - 422753



POTRERO DE LOS FUNES

Apicultores argentinos y extranjeros participan de ronda de negocios

Las expectativas están centradas fundamentalmente en el contacto directo entre productores nacionales e importantes operadores de distintos países

San Luis. Con la asistencia de representantes de productores apicultores de todo el país, representantes de diez empresas extranjeras y el desarrollo de una videoconferencia que tendrá al mismo tiempo San Luis, Estados Unidos y Francia, se llevó a cabo ayer la primera jornada de la XIV Ronda Internacional de Negocios del Sector Apícola y que hoy continuará en las instalaciones del Hotel Potrero de los Funes.

El evento ha tenido como principal objetivo el mejorar el perfil exportador de pequeños productores y el de brindar la posibilidad de mantener un contacto directo con algunos de los principales operadores de

Brasil, Ecuador, España, Estados Unidos, Alemania, Italia, Arabia Saudita y El Líbano.

Esta importante herramienta ha sido ofrecida en el marco del Programa de Asistencia a la Comercialización del Consejo Federal de Inversiones, destinada a las provincias para atender las distintas necesidades que se presentan en cada uno de los estratos productivos.

Dentro de ese programa, las rondas de negocios apuntan fundamentalmente a las Pequeñas y Medianas Empresas y sus conexiones con los mercados externos.

En la inauguración, el subsecretario de Vivienda, Urbanismo y Medio Ambiente, José

González Riello, sostuvo que el trabajo realizado desde 1991 en San Luis se va reflejando en la ronda que hoy se desarrolla aquí. "Para nosotros tiene una gran importancia, ya que de la ronda hoy San Luis quiere posicionarse en el mundo con la actividad y junto a productores de todo el país".

Se destacó que si los productores siguen dispersados y buscando el mejor negocio individual, no podrán obtener los precios que hoy en día se manejan en el Mercado Común Europeo. Por ello, se invitó a todos a lograr la integración definitiva.

Además, se dieron a conocer algunos códigos que se manejan en otros países en el

tema de la comercialización de la miel y se observó que todo debe ser encarado con seguridad, profesionalismo y calidez.

También dirigieron la palabra el subsecretario de Producción y Desarrollo Agropecuario, Harold Bridger, y el Jefe de Proyectos Especiales del CFI, Horacio Díez, quienes estuvieron acompañados por el subsecretario de Industria, Minería y Comercio, Alfredo Pascuet, el director de Producción, Transporte y Comercio, Jorge Díez, y el motorador, Daniel Ortega.

La Ronda fue abierta con una videoconferencia en la que el presidente de la Asociación Mundial de Apicultores, Raimond Borneck y el profesor de la Universidad de Cornell, Estados Unidos, Rogar Moore, se refirieron al tema "Perspectiva y tendencias del mercado mundial de la miel".

En la ocasión se dio a conocer la imagen que Europa desea de la miel argentina, destacándose que es considerada como de excelente calidad y con muy buena reputación. Se observó que entre 1995 y 1997 las exportaciones de miel argentina a Europa bajaron considerablemente y que se desconocían las razones. En 1995 el país exportaba 45.000 toneladas, mientras que en 1997 sólo exportó 17.000.

Se informó que el precio del kilo de miel en ECU (la moneda europea de Argentina) es de 1,90, mientras que de China es de 1,04; México 1,35; Hungría 1,91; Turquía 1,78; Rumanía 1,41; Australia 1,44; Cuba 1,30; Uruguay 1,29.

No obstante todo ello, se indicó que la calidad argentina tiene que cumplir con algunos criterios internacionales y que tienen que ver con el contenido de humedad, de azúcar,

de sacarosa, sólidos solubles en agua, minerales, ácidos y los quinólicos.

Luego de la videoconferencia y las palabras de apertura, se ofreció un lunch para después continuar con la ronda directa de negocios entre productores y operadores.

Hoy está previsto que en el transcurso de la mañana continúen las charlas entre productores y operadores.



La apertura de la ronda de negocios se realizó ayer por la mañana con la presencia de autoridades gubernamentales y visitantes invitados.



Están participando del encuentro más de cien productores apícolas del país, junto a representantes de diez empresas extranjeras.

ARTICULACION

El representante del CFI presenta en la Ronda, Ingeniero Horacio Díez, utilizando la terminología apícola expresó que "los productores extrajeros son mieles, los operadores centrifugan bien sus precios" y la conjunción de ambos nos dará una cristalización de lo que buscamos". En sus palabras, destacó la participación del Gobierno de la Provincia en la organización del evento, diciendo que sin el "no hubiera sido posible".

Recordó que el CFI "es un organismo de y para las provincias que ha realizado cooperación técnica, capacitación y ayuda financiera". Sobre este punto dijo que "el CFI lleva ya otorgada alrededor de 3.000 préstamos que hacen una cifra de casi 100 millones de dólares".

Señaló que a través de los diagnósticos empresariales "hemos conocido las necesidades, carencias y potencialidades de empresas e industrias, lo cual nos ha orientado a apoyar a los empresarios argentinos en los aspectos de comercialización".

En tal sentido, indicó que a las Pyme "le organizamos estas rondas de negocios y visitas al exterior para determinadas líneas de productos".

Destacó que "lo que buscamos es articular todas las redes sociales con los que intervienen en el proceso: productores, Estado, comercializadores, etc., para establecer cuáles son los vínculos que se pueden ir reestableciendo y poder obtener proyectos que tengan el consenso preciso".

Este intercambio de información que se está logrando con empresarios y provincias, dijo que "se están traduciendo en futuras acciones que también surgirán de éste tipo de eventos y todas las propuestas efectuadas".

LA CALIDAD

El subsecretario González Riello realizó una breve reseña de las acciones emprendidas por la Dirección de Planes Productivos destinadas a la actividad apícola.

En tal sentido, recordó que en 1991 al iniciarse el Programa Provincial de Desarrollo Apícola en San Luis, sólo habían registrados 20 productores con 1.500 colmenas y que hoy en día las cifras aumentaron a 500 productores y a 50.000 colmenas bajo programa.

Dijo que se trabajó en el análisis político, se implementaron créditos en conjunto con el CFI, y que se han complementado tareas para ayudar al pequeño productor.

"Nuestro apicultor -dijo-, tiene que defender la calidad de la miel, ya que en Europa no se conoce tan puro como es, sino que se diluye para mejorar otras mieles; sin embargo, su calidad es reconocida internacionalmente".

Por ese motivo consideró que "tenemos un gran desafío de introducirnos al mundo apícola, defendiendo nuestra calidad, posicionando la miel y trabajar en forma integrada entre gobierno, instituciones intermedias, sectores productivos y mercados".

NACIONALES

En esa primera ronda internacional de negocios organizada en San Luis, participan de la Argentina 15 empresas de Capital Federal y Buenos Aires; 10 de Córdoba; 1 de Corrientes; 4 de Chaco; 1 de Chubut; 3 de Entre Ríos; 26 de La Pampa; 15 de Mendoza; 2 de Tucumán; y 52 de San Luis.

PRECIOS ACORDES

El subsecretario de Producción y Desarrollo Agropecuario, Harold Bridger aseguró que manteniendo un precio razonablemente bajo de la miel, los mercados internacionales se mostrarán mucho más interesados.

Que la Nación exporta hoy alrededor de 100.000 toneladas de miel al año pero actuará que la producción se va castigada en otros mercados por falta de reconocimiento de la calidad y pureza de la misma.

Por ese motivo, sostuvo que todo productor apícola "debe asumir un peso importante para poder pelear el precio a nivel internacional y no permitir que nuestras mieles se mezclen con otras".

Sobre el particular dijo que "el precio actual, en la rentabilidad del negocio de la apicultura, es bajo; y lo que marca la tendencia mundial es mantener un precio competitivo con los otros mercados tales como China y México". Sostuvo que "mientras nuestros precios están por encima de los precios que tienen esos países, estaremos fuera de la competitividad internacional".

Por otro lado, indicó que "cuando hablamos de la pureza y calidad de la miel argentina y el esfuerzo que ello significa, estamos hablando de penetración del mercado y a su vez, de permanencia en los mercados". "La penetración tiene que ver con la escala en la que producimos y la cantidad de miel que ofrecemos -continuó diciendo-, por eso uno de los principales beneficios de esta ronda de negocios es la de juntar a los apicultores para que puedan ofrecer al mercado mundial una escala productiva que permita pelear y justificar un precio".

OPERADORES INTERNACIONALES

OPERADOR	PAIS
Vida Natural	Brasil
Nutri Sempre Ltda.	Brasil
Schwilo SA	Ecuador
Westam Commerce Corp	EEUU
Sunland International Inc.	EEUU
Tuchel & Sohn	Alemania
Natureal SL	España
Miele Vangelisti	Italia
Arabian Trading Corporation	Arabia Saudita
Distributors & Agencies S.L.	El Líbano

IMPORTANTE EMPRESA INCORPORA

- Operarios.
- Con conocimientos en electricidad y mecánica.
- Preferentemente con experiencia en industria plástica.
- Presentarse los días 10 y 11 hs. a 12,00 hs. en Ruta 3 Km 4750 y 114.

PROMOTORAS

Para San Luis y Villa Mercedes. Urgente seleccionaremos. Presentarse en Julio A. Roca 426. Consultas al Tel. 441610. 1.18. San Luis.

Aprovechá el Plan Canjo y llevate una pickup Peugeot 504 0 Km

\$13.530*

\$13.530* Precio según el equipamiento y accesorios del Plan Canjo. *Compañía a Prueba 100 Pick Up 0 Km. PEUGEOT RECONOCIDA POR SU CALIDAD.

UNICAMENTE EN: **GRAL. SAN MARTIN S.A.** Avda. España 1449 - San Luis

EDICIÓN
El Legado de Paz Lindero y Regional de la Ciudad de San Luis, Secretaría del Ayuntamiento, en el "MIRADOR ALTO" - BUENOS AIRES - ARGENTINA - para el término de TRENITA DIAS, bajo supervisión de la: San Luis, 22 de abril de 1999. Dr. Fernando Albano Sanguinetti - Secretario.

EDICIÓN
El Legado Civil, Comercial y Minero - SP de la Ciudad de San Luis, Secretaría del Ayuntamiento, en el "MIRADOR ALTO" - BUENOS AIRES - ARGENTINA - para el término de TRENITA DIAS, bajo supervisión de la: San Luis, 14 de abril de 1999. Victoria Raquel Fernández - Secretaria.

Santa Fe

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Muestreo de miel	100%
Confeción mapa apícola	100%
Cuali-cuantificación de la producción	70%
Conformación de la oferta exportable	50%
Difusión de los proyectos modelo	100%
Cap. empresarial de los productores	40%
Gestión de crédito para productores	70%
Gestiones de sanidad en colmenas	80%
Ampliación de la base productiva	70%
Evaluación y selección de plantas	50%
Selección de plantas para calificar	10%
Asoc. e/ prod. para explotar planta	40%
Desarrollo del modelo de planta	60%
Gestión de crédito p/planta	0%
Const. y/o adecuación planta ind.	0%
Conformación del circuito económico	20%

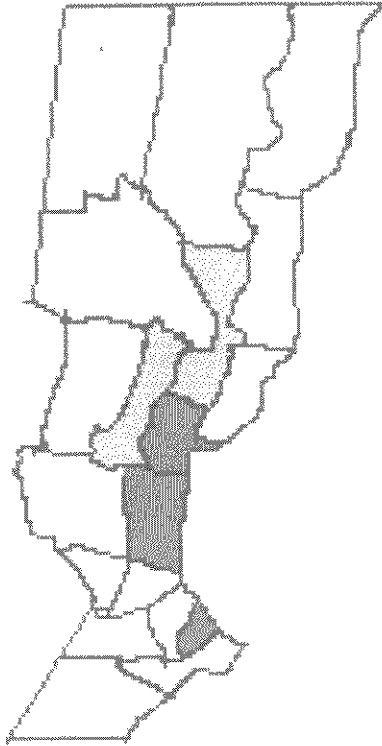
El estado de desarrollo de la Apicultura en la provincia, ha permitido avanzar rápidamente en la identificación de su producción con el objetivo de poder establecer la oferta exportable real de la provincia. Se han muestreado los principales departamentos productores de miel y se ha conformado el primer mapa apícola provincial. Se han realizado también análisis polínicos.

Esto permitirá a los productores y su producción posicionarse en mejores condiciones de negociación. El Registro Apícola Provincial se halla funcionando plenamente al igual que las ADSA, organizaciones que agrupan a los productores apícolas.

Por Resolución Ministerial, se ha comenzado el relevamiento de todas las salas extractoras de miel con el objeto de establecer el programa de readecuación a la nueva legislación. Se han elaborado modelos de plantas extractoras para facilitarles las tareas a los productores. La financiación de éstas será canalizada a través de las operatorias que disponga el CFI y los proyectos de inversión deberán estar de acuerdo a las pautas que éste fije.

Dentro del Programa Apícola Provincial se ha convocado a la creación del Comité Técnico para la Aplicación de Normas de Calidad.

La provincia también ha encarado un estudio sobre la presencia de Loque Americana y se ha detectado una zona de la provincia libre de este flagelo, razón por la cual la convierte en una región con excelentes posibilidades para la producción de núcleos y reinas con sanidad certificada.



Mapa Apícola de la Provincia de Santa Fe

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
San Cristóbal												
Productores Varios de Ceres	1	320					17,7					
Hugo Bruno	2	1500				21						
Productores Varios de Tostado	3	500				16,4	13,8					Trébol
Productores Varios de Ceres	4	320					14,4					
Colonia Alpina	5	500					14,4					
Ceres- Colonia Alpina	6	450					15,5					
Villa Constitución												
Sr. Mariño	1								18,1			
S-0453	2								17,4			
Gral. López												
Darrell Alberto	3								17,4			Villa Minetti
Bonabeito Mauricio	4								15,7			Gral. López
San Martín												
NIN	7								17,4			Soja
Alessi, H.	8										16,4	Cosecha 1993
Fangasso, Raúl	9						15,2					
NN	10						16,4					Aifaifa
La Capital												
Siblin, Oscar	5										18	Cosecha 97-98
Siblin, Oscar	6										19,2	Miel de operación 97-98
9 de Julio												
Pahud, Isabel de	1						15,3					
Pahud, Isabel de	2						15,2					
Pahud, Isabel de	3						15,8					
Pahud, Isabel de	4						17,8					
La Capital												
Siblin, Oscar	5										18,4	Cosecha 97- 98
Siblin, Oscar	6										18,3	Cosecha 97- 98
Siblin, Oscar	7										17,2	Cosecha 97- 98
Siblin, Oscar	8										17,3	Cosecha 97- 98
Gral. López												
Ledesma, Miguel	9						16,7					
Ledesma, Miguel	10						17,8					
Zona Centro												
Repuzzi, Walter	11						16,5					
Castellanos												
Cámara Apícola de Rafaela	12						16,7					
Cámara Apícola de Rafaela	13						16					
San Justo												
Tibaldi, Francisco	14						18,4					
Villa Constitución												
Soumoufou	15						16,8					
S-0454	16						18					
San Martín												
Alessi, H.	17								16,3			
Alessi, H.	18						14,8					
Dpto. Rosario												
Villa Amelia	1										20,7	Miel algo ácida, fondo picante
Zabella	2										18,5	Sabor a sobrecoqueamiento
Miel de Isla	3		21,1									Aroma y gusto a fermentación
Timbues	4								17,4			Aroma profundo y agradable
Miel de Isla	5								17,3			Sabor típico de flores silvestres
Venado Tuerto	6										20,1	Aroma y sabor suave y agradable
Rosario	7		17,9									Sabor a alfalfa
San Jerónimo												
Serodno	8										17,4	Sabor a quemado
Totoras	9										17,3	Buen sabor
Clarke	10		17,4									Sabor a Melilotus
Clarke/Diaz	11										17,5	Sabrosa y suave
Diaz/Clarke	12										18	Buen aspecto
Andino	13										16,6	
Barrancas	14										17,7	Muy suada
Pavón Arriba	15										17,7	Sucia
Alvarez	16										17,7	Sabor a "ahumado"
San Jerónimo												
Muestra 1	1										17	Buen gusto y profundo
Muestra 2	2										18,7	Buen gusto y profundo
9 de Julio (Tostado)												
Repela M1	1						18					Buen sabor
Repela M2	2						16,5					Sabor picante
Mueltem	3						15,3					Muy dulce
Wettstein	4						16,7					Muy dulce
Juan Abraham	5						18					
Mario Brizuela	6						17,3					Sabor muy suave
Rep. S-0846	7						17,3					Sabor muy muy suave

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
San Cristóbal												
Productores Varios de Ceres	1	320					40,7					
Hugo Bruno	2	1500					40,7					
Productores Varios de Tostado	3	500					21	20				Trébol
Productores Varios de Ceres	4	320						16				
Colonia Alpina	5	500						10,8				
Ceres- Colonia Alpina	6	450						10,8				
Villa Constitución												
Sr. Martín	1								29,3			
S-0453	2								21,5			
Gral. López												
Daniel Alberto	3								48			Villa Minetti
Bonafino Mauricio	4								12			Gral. López
San Martín												
NN	7								22			Sota
Alessi, H.	8										74,1	Cosecha 1993
Fangasso, Raúl	9						12,1					
NN	10						21					Alfalfa
La Capital												
Siblin, Oscar	5										36	Cosecha 97-98
Siblin, Oscar	6										102,5	Miel de operación. 97-98
8 de Julio												
Pahud, Isabel de	1						14,6					
Pahud, Isabel de	2						6					
Pahud, Isabel de	3						3					
Pahud, Isabel de	4						33,3					
La Capital												
Siblin, Oscar	5										36,7	Cosecha 97- 98
Siblin, Oscar	6										49	Cosecha 97- 98
Siblin, Oscar	7										36,7	Cosecha 97- 98
Siblin, Oscar	8										46	Cosecha 97- 98
Gral. López												
Ledesma, Miguel	9						25					
Ledesma, Miguel	10						34,7					
Zona Centro												
Repuzzi, Walter	11						47					
Castellanos												
Cámara Apícola de Rafaela	12						39,7					
Cámara Apícola de Rafaela	13						18					
San Justo												
Tibaldi, Francisco	14						39,7					
Villa Constitución												
Soumoulo	15						30,3					
S-0454	16						28,3					
San Martín												
Alessi, H.	17								44,7			Cantidad insuficiente
Alessi, H.	18						21					Cantidad insuficiente
Dpto. Rosario												
Villa Amella	1										40,7	Miel algo ácida, fondo picante
Zabaleta	2										73,1	Sabor a sobrecalentamiento
Miel de Isla	3		117									Aroma y gusto a fermentación
Timbóes	4								43,7			Aroma profundo y agradable
Miel de Isla	5								92,7			Sabor típico de flores silvestres
Venado Tuerto	6										16,5	Aroma y sabor suave y agradable
Rosario	7		43,7									Sabor a alfalfa
San Jerónimo												
Serodino	8										99,7	Sabor a quemado
Totoras	9										34,7	Buen sabor
Clarke	10		23,3									Sabor a Melilotus
Clarke/Díaz	11										31,3	Sabrosa y suave
Díaz/Clarke	12										26,3	Buen aspecto
Andino	13										64,7	
Barrancas	14										79,7	Muy sucia
Pavón Arriba	15										78,1	Sucia
Álvarez	16										32,3	Sabor a "ahumado"
San Jerónimo												
Muestra 1	1										52,3	Buen gusto y profundo
Muestra 2	2										45,6	Buen gusto y profundo
8 de Julio (Tostado)												
Repeta M1	1						52,3					Buen sabor
Repeta M2	2						16					Sabor picante
Muelen	3						46					Muy dulce
Wetstein	4						25,3					Muy dulce
Juan Abraham	5						27,3					
Mario Brizuela	6						24					Sabor muy suave
Reg. S-0646	7						24					Sabor muy muy suave

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
San Cristóbal												
Productores Varios de Ceres	1	320					4,4					
Hugo Bruno	2	1500					4,2					
Productores Varios de Tostado	3	500					4,3					Trébol
Productores Varios de Ceres	4	320					4,3					
Colonia Alpina	5	500					4,2					
Ceres- Colonia Alpina	6	450					4,2					
Villa Constitución												
Sr. Mariño	1								3,2			
S-0453	2								3,1			
Gral. López												
Daniell Alberto	3								3,4			Villa Mirneti
Bonabello Mauricio	4								3,2			Gral. López
San Martín												
NN	7								3,1			Soja
Alessi, H.	8								3,1			Cosecha 1993
Fanpasso, Raúl	9						3					
NN	10						2,9					Añafía
La Capital												
Siblin, Oscar	5											3 Cosecha 97-98
Siblin, Oscar	6											3 Miel de operación. 97-98
9 de Julio												
Pehud, Isabel de	1						4,6					
Pehud, Isabel de	2						4,5					
Pehud, Isabel de	3						4,4					
Pehud, Isabel de	4						4,2					
La Capital												
Siblin, Oscar	5											4,1 Cosecha 97-98
Siblin, Oscar	6											4,1 Cosecha 97-98
Siblin, Oscar	7											4,2 Cosecha 97-98
Siblin, Oscar	8											4,2 Cosecha 97-98
Gral. López												
Ledesma, Miguel	9						4,3					
Ledesma, Miguel	10						4,3					
Zona Centro												
Rapuzd, Walter	11						4,4					
Castellanos												
Cámara Apícola de Refaeta	12						4,3					
Cámara Apícola de Refaeta	13						4,4					
San Justo												
Tibaldo, Francisco	14						4,4					
Villa Constitución												
Soumouloú	15						4,5					
S-0454	16						4,4					
San Martín												
Alessi, H.	17								4,6			
Alessi, H.	18						4,5					
Dpto. Rosario												
Villa Amelia	1											4,4 Miel algo ácida, fondo picante
Zabala	2											4,6 Sabor a sobrecentamiento
Miel de Isla	3		4,5									Aroma y gusto a fermentación
Timbúes	4								4,5			Aroma profundo y agradable
Miel de Isla	5								4,6			Sabor típico de flores silvestres
Venado Tuerto	6											4,7 Aroma y sabor suave y agradable
Rosario	7		4,5									Sabor a añafía
San Jerónimo												
Serodino	8											4,8 Sabor a quemado
Totoras	9											4,4 Buen sabor
Clarke	10		4,6									Sabor a Mellilotus
Clarke/Diaz	11											4,6 Sabrosa y suave
Diaz/Clarke	12											4,4 Buen aspecto
Andino	13											4,5
Barrancas	14											4,6 Muy suiza
Pavón Arriba	15											4,5 Suiza
Ávarez	16											4,6 Sabor a "shumado"
San Jerónimo												
Muestra 1	1											4,5 Buen gusto y profundo
Muestra 2	2											4,5 Buen gusto y profundo
9 de Julio (Tostado)												
Rapela M1	1						4,7					Buen sabor
Rapela M2	2						4,8					Sabor picante
Musem	3						4,8					Muy dulce
Wettstein	4						4,7					Muy dulce
Juan Abraham	5						4,9					
Merlo Brizuela	6						4,8					Sabor muy suave
Reg. S-0846	7						4,8					Sabor muy muy suave

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
San Cristóbal												
Productores Varios de Ceres	1	320						8				
Hugo Bruno	2	1500					5					
Productores Varios de Tostado	3	500					6	5				Trébol
Productores Varios de Ceres	4	320						5				
Colonia Alpina	5	500						3				
Ceres- Colonia Alpina	6	450						3				
Villa Constitución												
Sr. Mariño	1								9			
S-0453	2								12			
Gral. López												
Daniell Alberto	3								12			Villa Minetti
Bonabeo Mauricio	4								7			Gral. López
San Martín												
NN	7								16			Soja
Alessi, H.	8								20			Cosecha 1993
Fangasso, Raúl	9						7					
NN	10						6					Alfalfa
La Capital												
Sibilin, Oscar	5										10	Cosecha 97-98
Sibilin, Oscar	6										23	Miel de opérculo. 97-98
9 de Julio												
Pahud, Isabel de	1						6					
Pahud, Isabel de	2						6					
Pahud, Isabel de	3						5					
Pahud, Isabel de	4						10					
La Capital												
Sibilin, Oscar	5										18	Cosecha 97- 98
Sibilin, Oscar	6										15	Cosecha 97- 98
Sibilin, Oscar	7										15	Cosecha 97- 98
Sibilin, Oscar	8										16	Cosecha 97- 98
Gral. López												
Ledesma, Miguel	9						5					
Ledesma, Miguel	10						5					
Zona Centro												
Repuzzi, Walter	11						4					
Castellanos												
Cámara Apícola de Rafaela	12						5					
Cámara Apícola de Rafaela	13						5					
San Justo												
Tibaldo, Francisco	14						12					
Villa Constitución												
Soumoufou	15						7					
S-0454	16						8					
San Martín												
Alessi, H.	17								18			
Alessi, H.	18						5					
Dpto. Rosario												
Villa Constitución	1										14	Miel algo ácida, fondo picante
Zona Centro	2										38	Sabor a sobrecaentamiento
M. de la Plata	3			16								Aroma y gusto a fermentación
Timbúes	4								13			Aroma profundo y agradable
Miel de Isla	5								11			Sabor típico de flores silvestres
Venado Tuerto	6										5	Aroma y sabor suave y agradab
Rosario	7			10								Sabor a alfalfa
San Jerónimo												
Serodino	8										80	Sabor a quemado
Totoras	9										10	Buen sabor
Clarke	10			8								Sabor a Mellilotus
Clarke/Diaz	11										8	Sabrosa y suave
Diaz/Clarke	12										7	Buen aspecto
Andino	13										12	
Barrancas	14										16	Muy sucia
Pavón Arriba	15										10	Sucia
Ávarez	16										10	Sabor a "ahumado"
San Jerónimo												
Muestra 1	1										8	Buen gusto y profundo
Muestra 2	2										8	Buen gusto y profundo
9 de Julio (Tostado)												
Rapeta M1	1						8					Buen sabor
Rapeta M2	2						8					Sabor picante
Muslem	3						7					Muy dulce
Wettstein	4						5					Muy dulce
Juan Abraham	5						6					
Mario Brizuela	6						8					Sabor muy suave
Reg. S-0846	7						8					Sabor muy muy suave

M E B H E
 e r a l i c h
 l i a i P a e h A
 o l f i á a t i o r c a
 t i t e e e a i i r o
 u u a a a g a s s
 s m s s s s o s s

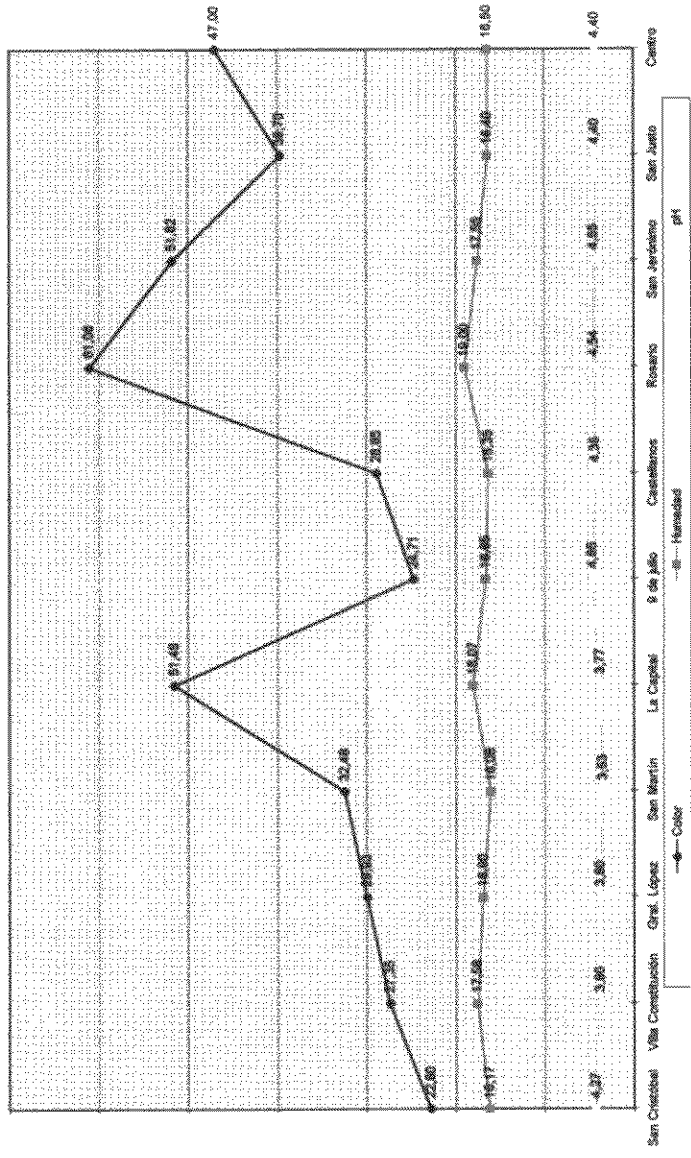
PRODUCTOR	Muestra	cantidad	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY											OBSERVACIONES
San Cristóbal																						
Productores Varios de Ceres	1	320					8															
Hugo Bruno	2	1500				5																
Productores Varios de Tostado	3	500				6	5											Trébol				
Productores Varios de Ceres	4	320					5															
Colonia Alpina	5	500					3															
Ceres- Colonia Alpina	6	450					3															
Villa Constitución																						
Sr. Mariño	1								9													
S-0453	2								12													
Gral. López																						
Danieli Alberto	3								12										Villa Minetti			
Bonabello Mauricio	4								7										Gral. López			
San Martín																						
NN	7								16										Soja			
Alessi, H.	8								20										Cosecha 1993			
Fangasso, Raúl	9						7															
NN	10						6												Alfalfa			
La Capital																						
Sibillín, Oscar	5											10							Cosecha 97-98			
Sibillín, Oscar	6											23							Miel de opérculo 97-98			
8 de Julio																						
Pahud, Isabel de	1						6															
Pahud, Isabel de	2						6															
Pahud, Isabel de	3						5															
Pahud, Isabel de	4						10															
La Capital																						
Sibillín, Oscar	5											18							Cosecha 97- 98			
Sibillín, Oscar	6											15							Cosecha 97- 98			
Sibillín, Oscar	7											15							Cosecha 97- 98			
Sibillín, Oscar	8											16							Cosecha 97- 98			
Gral. López																						
Ledesma, Miguel	9						5															
Ledesma, Miguel	10						5															
Zona Centro																						
Rapuzzi, Walter	11						4															
Castellanos																						
Cámara Apícola de Rafaela	12						5															
Cámara Apícola de Rafaela	13						5															
San Justo																						
Tibaldo, Francisco	14						12															
Villa Constitución																						
Soumoulou	15						7															
S-0454	16						8															
San Martín																						
Alessi, H.	17								18													
Alessi, H.	18						5															
Dpto. Rosario																						
Villa Amelia	1											5	69	7	12				5	Miel algo ácida, fondo picante		
Zaballa	2											8	35	51	3				1,5	Sabor a sobrecalentamiento		
Miel de Isla	3												11,4		52	20			11,4	Aroma y gusto a fermentación		
Timbúes	4												23	51		9	9		8	Aroma profundo y agradable		
Miel de Isla	5												30	27	16	11		11		Sabor típico de flores silvestres		
Venado Tuerto	6																7			Aroma y sabor suave y agradab		
Rosario	7													24	40	10	12			Sabor a alfalfa		
San Jerónimo																						
Serodino	8												11	10	61			11		Sabor a quemado		
Totoras	9																			Sabor buen		
Clarke	10																			Sabor a Mellilotus		
Clarke/Díaz	11															8	8			Sabrosa y suave		
Díaz/Clarke	12																10			Buen aspecto		
Andino	13														53	17		19				
Barrancas	14												13	61	19					Muy sucia		
Pavón Arriba	15													67	10					17	Sucia	
Álvarez	16													33	13			20		33	Sabor a "ahumado"	
San Jerónimo																						
Muestra 1	1																	31			Buen gusto y profundo	
Muestra 2	2																				Buen gusto y profundo	
Miel (Tostado)																						
M1	1																			74	Buen sabor	
Rapela M2	2																				Sabor picante	
Muallem	3															6			70		Muy dulce	
Wettstein	4																		24		Muy dulce	
Juan Abraham	5														38	27	10		15			
Mario Brizuela	6														31	31			26		Sabor muy suave	
Reg. S-0846	7														33	38			16		Sabor muy muy suave	

Dpto.	Color	Humedad	pH	Kg
2 San Cristóbal	22,80	16,17	4,27	31421,43
7 Villa Constitución	27,35	17,58	3,80	#(DIV/0)
8 Gral. López	29,93	16,90	3,90	#(DIV/0)
4 San Martín	32,48	16,08	3,53	#(DIV/0)
3 La Capital	51,48	18,07	3,77	#(DIV/0)
1 9 de Julio	24,71	16,85	4,65	#(DIV/0)
3 Casillanovos	28,85	18,35	4,35	#(DIV/0)
6 Rosario	61,08	19,00	4,54	#(DIV/0)
5 San Jerónimo	51,82	17,55	4,55	#(DIV/0)
3 San Justo	39,70	16,40	4,40	#(DIV/0)
3 Centro	47,00	16,50	4,40	#(DIV/0)
Promedio	37,93	17,02	4,19	#(DIV/0)

Descripción	mm
Agua Blanco	0 - 8
Extra Blanco	9 - 16
Bianco	17 - 34
Extra Ambar Claro	35 - 50
Ambar Claro	51 - 85
Ambar	86 - 114
Oscuro	115 - 140



Calidades de miel Santa Fe



San Cristóbal Villa Constitución Gral. López San Martín La Capital 9 de Julio Casillanovos Rosario San Jerónimo San Justo Centro

Color Humedad



Provincia de Santa Fe

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y
Comercio

CONSEJO APÍCOLA PROVINCIAL

CONVOCATORIA PARA LA CREACIÓN DEL COMITÉ TÉCNICO PARA LA APLICACIÓN DE NORMAS DE CALIDAD

Los cambios operados en el funcionamiento de los mercados internacionales de productos primarios obligan a un replanteo estructural del patrón de desenvolvimiento de las unidades integrantes del sistema agroalimentario. Las unidades de producción, transformación y las cadenas de distribución enfrentan un nuevo escenario, tanto externo, con mercados que comienzan a manifestar demandas cualitativas por encima de las tradicionales de costo y volumen; como nacional, donde se han producido modificaciones macroeconómicas que dejan a los integrantes de la cadena relacionados con sistemas a los cuales individualmente no pueden enfrentar.

Aceptando la definición de calidad de la Organización Internacional de Normalización que establece, "*calidad: conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que le confieren su aptitud para satisfacer unas necesidades, expresadas o implícitas*", vemos que no es sencillo aplicarla a los productos agroalimentarios, por lo menos desde una concepción absoluta, pero sí sería posible establecerla desde un concepto dinámico, aplicando el criterio de "producción de calidad". En este caso, no se aseguraría una mayor calidad absoluta, sino, simplemente garantizar que ese producto reúne las condiciones previamente estipuladas para una normativa dada, a través de un cambio, parcial pero progresivo, hacia una producción cualitativamente superior, que arrojará beneficios tanto hacia el productor, al incrementarse sus ingresos (por lograr mayores precios, mejores condiciones de venta, etc.), como para los consumidores, quienes podrán acceder a mejores productos verán satisfechas sus demandas de seguridad sanitaria y cualitativa.

De lo expuesto surge la necesidad de establecer algunos mecanismos que brinden a los productores la posibilidad de "producir con calidad", una de



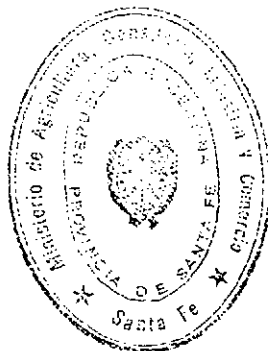
Provincia de Santa Fe

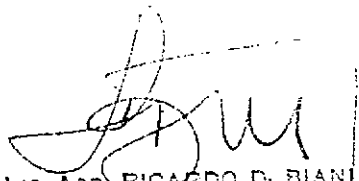
Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y
Comercio

ellas es generar las condiciones de escala, a través de la unificación de criterios, sobre la cual se respalde un mayor poder negociador, y por otro lado contar con los mecanismos de capacitación y control externo que permitan asegurar la aplicación de esos criterios, tanto internamente – a nivel de grupo/asociación de productores –, como externamente – garantizando a los demandantes (consumidores/compradores) la calidad del producto ofrecido – en función del reconocimiento y responsabilidad de la institución que avale el resultado de los análisis de calidad.

En el marco del PROGRAMA APICOLA PROVINCIAL, el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la Provincia de Santa Fe y con el objeto de utilizar a la identificación de procesos y productos como una estrategia para promover el desarrollo de la actividad apícola, afianzar el sector productivo, acceder a nuevos mercados, establecerse en mercados existentes, incrementar y diversificar productos, convoca al INSTITUTO DE TECNOLOGIA EN ALIMENTOS, al CENTRO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO EN TECNOLOGIA DE LOS ALIMENTOS de la Universidad Tecnológica Nacional y al DEPARTAMENTO DE BOTÁNICA de la Universidad Nacional de Rosario, al PROGRAMA DE DESARROLLO A LA APICULTURA del Consejo Federal de Inversiones, a conformar la Comisión Técnica para la Aplicación de Normas de Calidad del CONSEJO APICOLA PROVINCIAL, para la implementación de:

- Resolución SENASA 220/95 y sus modificatorias,
- Resolución 121/98 y sus modificatorias,
- Código Alimentario Argentino Actualizado, Anexo MERCOSUR,
- Plan CREHA del SENASA,
- Manual de BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA.




Ing. Agr. RICARDO D. BIANI
DIRECTOR GENERAL
DIRECCION Gral. de EDUCACION y PROMOCION de la FAUNA
M. A. G. I. C.



Provincia de Santa Fe

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y
Comercio

Programa Apícola Provincial

1. Definir cuales pueden ser las actividades posibles de tercerizar en el Sector Apícola, (desde fabricación de marcos y alzas, producción de núcleos, producción de alimentos para abejas, control sanitario, autoclavado de cera, etc.) para armar el Registro de Empresas de Servicios en el Sector Apícola,
2. Armar un programa de cursos de capacitación (iniciación y perfeccionamiento) en producción para apicultores y para peones (de modo de armar bolsas de trabajo regionales) y buenas prácticas de manufactura.
3. Establecer conceptos de diferenciación de calidad (certificación de núcleos, miel, origen (islas), analizar los protocolos de calidad)
4. Iniciar con la información que contamos, y aquella que pueda reunirse de las experiencias que se desarrollarán una análisis económico de la actividad.
5. Establecer contactos con organismos científicos que permitan establecer un programa de diferenciación de calidad.
6. Establecer el programa de asesoramiento para el diseño y/o adecuación de las salas de extracción
7. Realizar una propuesta para promover en las casas de estudios, programas de pasantías. Determinar objetivos, tiempos y resultados esperados.
8. Programar viajes de capacitación para productores a centros donde se desarrollen estrategias diferenciadas de producción.
9. Programar viajes y actividades para promocionar productos y desarrollar estrategias de comercialización a nivel nacional e internacional.
10. Nuestros objetivos y planes de trabajo no deben estar definidos por la demanda, porque corremos el riesgo de hacer lo urgente y no lo importante. Por eso, debemos ser capaces de establecer los objetivos del programa con una visión de anticipación y comprensión de lo que la sociedad demandará de nosotros.



Provincia de Santa Fe
 Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria
 y Comercio

PROGRAMA APICOLA PROVINCIAL
REGISTRO: PLANTAS DE EXTRACCION DE MIEL

Nº 0002

S - E -
 Original: MAGIC
 Duplicado: Titular del Establecimiento
 Triplicado: ADSA

Nombre del titular
Domicilio: Ciudad:
Código Postal
Teléfono:

INSTALACIONES

Superficie del local: m2.

Propio: Arrendado: Uso exclusivo: SI: NO:

Piso: (tierra, cemento, mosaicos, cerámicos, otros, describir)

Paredes: (describir material y revestimiento, describir)

Techo: (chapa, hormigón, otros - describir)

Cielorraso: (describir)

Antigüedad de la construcción:

Provisión de agua:
 De red
 Abastecimiento propio
 Realiza análisis periódicos: si, frecuencia:, no

Provisión de energía eléctrica:
 De red:
 Grupo electrogeno propio
 Ambas:
 Otras:



Depósito de tambores llenos: (describir pisos, techo paredes, aberturas, ventilación, etc)

.....
.....

Depósito de materiales: (describir pisos, techo paredes, aberturas, ventilación, etc)

.....
.....

EQUIPAMIENTO

Desoperculadores:

(frío, caliente, otros - describir-)

.....

Extractores:

(Galvanizados, pintura epoxi, acero inoxidable, otros-describir-, indicar antigüedad)

.....

Decantadores:

(identificar tamaño y material, indicar antigüedad)

.....

Separadores de miel y cera:

(radiación solar, gas, etc. identificar material, indicar antigüedad)

.....

Bombas:

(describir)

.....

Cantidad de colmenas procesadas por año: (promedio de tres años):

.....

Si hace servicios a terceros:

(Indicar el número de apicultores y colmenas atendidas)

.....

OBSERVACIONES: (agregar cualquier comentario adicional que permita caracterizar la planta)

.....

.....

CROQUIS: agregar a la presente detallando la ubicación del establecimiento dentro de la localidad

Distrito, y un plano con la distribución del equipamiento dentro de las instalaciones)

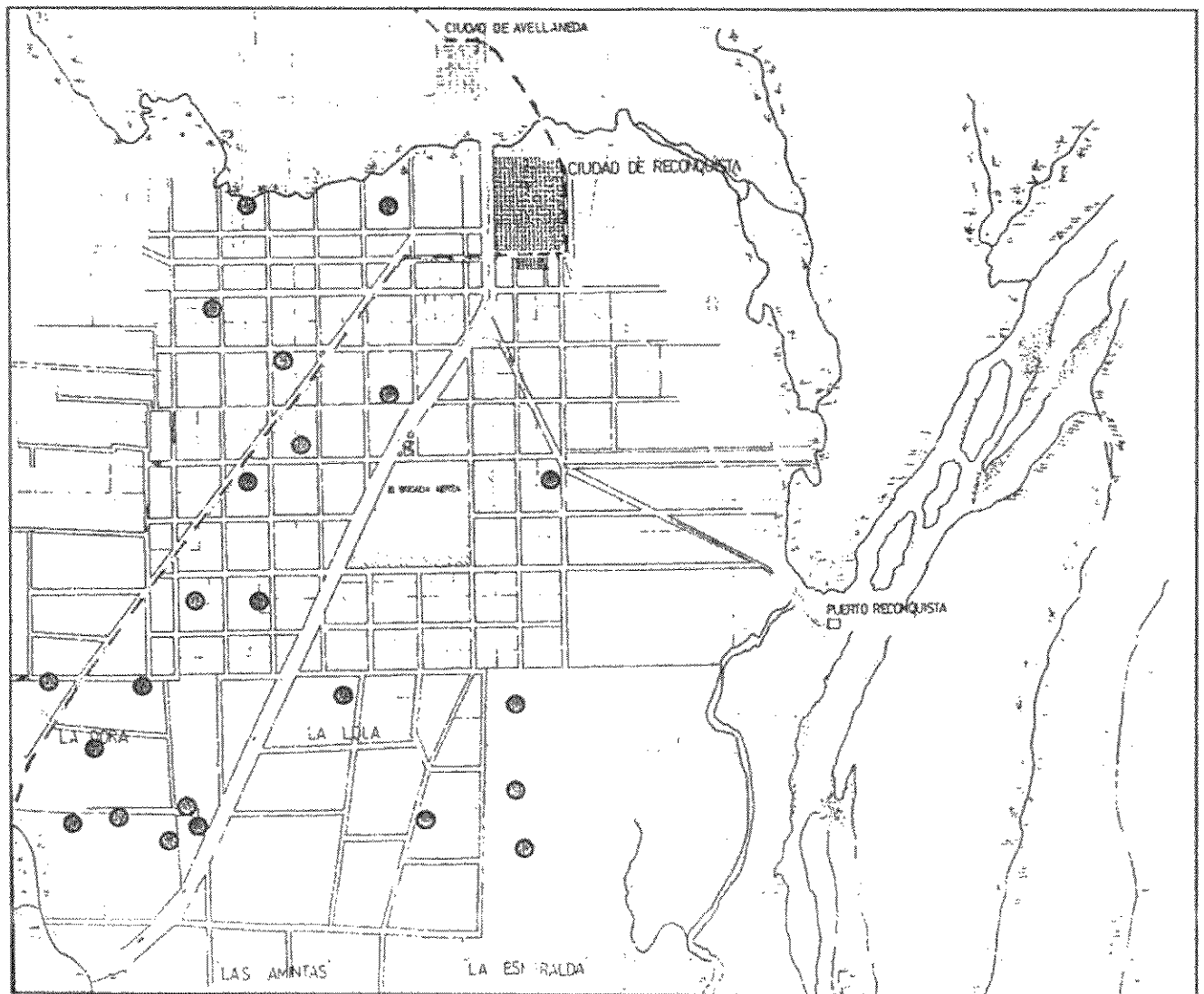
Capítulo VI

INVESTIGACION

LOQUE

AMERICANA”

UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LOS APIARIOS
Distrito RECONQUISTA



Referencias:

Rojo: Apiarios Muestreados

Verde: Apiarios sin Muestrear

DIAGNOSTICOS PRESUNTIVOS

A campo:

Se denomina: Test de Holst o prueba de la leche. Consiste en macerar una larva con dos gotas de leche sobre un portaobjeto esterilizado, con un encendedor se provoca temperatura de alrededor de 70°C, en 40 segundos la leche coagula o se gelifica por acción de enzimas proteolíticas liberada por el Paenibacillus Larvae White antes de esporular.

Observación microscópica:

Es posible su identificación debido a que las esporas del Paenibacillus Larvae White poseen movimiento browniano, si bien esto no es una propiedad de la spora sino de toda partícula pequeña suspendida en líquido, es muy utilizado esta observación como guía previa a la confirmación en medios de cultivos.

EXPECTATIVAS CREADAS SOBRE LOS RESULTADOS

Por los conocimientos que se tienen sobre la apicultura de la región, se deba por cierto lo manifestado por los productores, acerca de la inexistencia de la manifestación clínica de la enfermedad, pero teniendo en cuenta la dispersión de Loque Americana que abarca prácticamente a todo el mundo suponíamos que la carga de esporas en las colmenas de nuestro distrito era baja e insuficiente para inferir los síntomas clínicos.

El presente trabajo cobró interés entre los productores por que supuestamente permitirá conocer en número de esporas por gramo de miel y en años sucesivos seguir la evolución de la enfermedad.

Esto constituye un verdadero trabajo de prevención que permite tomar medidas antes de que haga eclosión la enfermedad evitando las futuras pérdidas económicas.

RESULTADO DE ANALISIS DISTRITO RECONQUISTA

- ✓ Análisis sensibilidad 2529 esporas

150 muestras = Resultado Negativo

- ✓ Sensibilidad 79 esporas (muestras al azar)

Resultado = Negativo

CONCLUSION

El presente trabajo de investigación responde a una base estadística y las tomas de muestras se realizaron teniendo en cuenta una distribución geográfica.

Los resultados de los análisis nos permiten afirmar con un alto grado de certeza la ausencia en el distrito Reconquista del *Paenibacillus Larvae White* en sus tres estados posibles

- ✓ Infección clínica (datos de los productores).
- ✓ Manifestación sub clínica (análisis de abejas).
- ✓ Estado de contaminación (análisis de miel).

CONSIDERACIONES FINALES

La ausencia del *Paenibacillus Larvae White* en el distrito Reconquista impone a las asociaciones apícolas de la región la urgente gestión antes organismos oficiales solicitando la ampliación o rubricación del presente trabajo a los fines de que se arbitren las medidas que mantengan el status sanitario de la región declarándola **“Región libre de Loque Americana”**.

Las medidas a tomar deben crear un alto grado de concientización entre los productores a los fines de no introducir materiales portadores de la enfermedad.

El hecho de estar libre de Loque Americana constituye por lo siguiente una noticia muy beneficiosa para la región:

- ✓ Otorga a los productores la posibilidad de producir material vivo (núcleo, paquete, reinas y celdas) libres de la temida enfermedad, principal barrera de este mercado.
- ✓ No existe la posibilidad de usar antibióticos en nuestras colmenas, se debe erradicar su uso en el distrito.
- ✓ Países como Brasil exigen mieles libre de L. A., esto abre las puertas de la exportación a nuestro mayor socio del MERCOSUR.
- ✓ En foros internacionales, autoridades sanitarias de países del primer mundo están proponiendo la irradiación de las mieles a los fines de eliminar la posibilidad de transmisión de la enfermedad.

Todos estos factores determinan que la región se transforme en un privilegio para la apicultura local. **“Es responsabilidad de todos mantener los resultados mostrados por el presente trabajo de investigación”**

Firmado

Efrain Norberto SILVESTRI

Nota: se cuenta con la documentación que avala los resultados de los análisis.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Seleccionar productores líderes	60%
Selección de especies y variedades	100%
Diseño de la unidad productiva	100%
Definir regiones de producción	50%
Definir centros de procesamiento	30%
Estudio de mercado	40%
Desarrollo de viveros	30%
Adecuación de las líneas crediticias	0%
Capacitación de los productores	15%
Formulación proyectos modelo	100%
Determinar infraestructura industrial	25%
Desarrollo planta industrial	50%
Gestión de crédito planta industrial	0%
Const. y/o adecuación p.industrial	0%

La provincia dispone de un grupo de investigación aplicada que trabaja en el desarrollo de la producción de aromáticas. También ha designado a un responsable del tema. Se han desarrollado los proyectos de inversión para las especies que han definido impulsar en la provincia. También se han desarrollado equipos para la obtención de los principios

activos y se ha comenzado a interactuar con los productores para optimizar sus costos. Se están realizando experiencias en seis localidades provinciales. En Chabás y Sandford, un grupo de productores unificaron sus actividades en un solo campo comprado a tal efecto e instalarán una planta extractora de aceites en el centro de la explotación. El asesoramiento en la industrialización y la comercialización serán las tareas para el futuro.

La labor conjunta que se ha iniciado con la Provincia, ha facilitado enormemente la tarea de llegar al productor, ya que es la Provincia la que realiza las tareas de contacto con ellos.

Las prioridades para la asignación de recursos y esfuerzos se realizan en forma conjunta optimizándose de esta manera.

Huelgan las palabras ante la documentación aportada como difusión del Programa.

Programa de Plantas Aromáticas y Medicinales

Informe actividades realizadas año 1998

Trabajos con grupos de productores:

Campo Hardy: es el grupo de trabajo que esta mas adelantado, en la actualidad tienen en producción 3 hectáreas y un equipo deshidratador de hierbas, distribuidos de la siguiente manera: 1,5 ha de Menta mitcham, 1ha de Orégano, $\frac{1}{2}$ ha distribuida entre Romero, Albahaca y Melisa; el 80 % fue vendido como hierba fresca para aceite esencial y el resto como deshidratado. Se perdió casi 1 ha por trasplante tardío y debido a los intensos calores.

Se prevee para el corriente año llegar a las 5 has incorporando Hisopo y Carqueja.

Chabás y Sanford: En total hay 4 has. mitad Menta mitcham y mitad Orégano. Todo el material cosechado fue comercializado como hierba deshidratada. También se ensayaron especies tales como Melisa, Albahaca, Perejil y Curry, lográndose excelentes resultados.

Helvecia: En la actualidad hay $\frac{1}{2}$ ha. compartida entre Romero, Orégano, Albahaca y Aloe, todo el material vegetal que se cosecha se vende como hierba fresca en verdulerías y supermercados, en atados de 150 g cada uno. Hubo mucho problema con el Romero y el Lavandín, muchas plantas se secaron como consecuencia del ataque de los nematodos. En la actualidad hemos comenzado a trabajar con defensivos biológicos para neutralizar el ataque de los mismos y poder proseguir con la ampliación de los cultivares.

Las Gamas: Se continúan con las experiencias y ensayos de adaptación de las especies implantadas, Romero, Orégano, Menta arvensis y Menta mitcham, (la Melisa se perdió totalmente), habiéndose registrado al momento buena adaptabilidad de las especies antedichas.

Villa Ana: A comienzos del año y a raíz de las intensas lluvias se perdieron todos los ensayos que habían comenzado a realizarse, como también el cultivar de $\frac{1}{4}$ de ha de Orégano que ya estaba para cosecharse. Todo esto obligó a reiniciar los implantes nuevamente, pero también se inició el trabajo con lombrices, a los efectos de incorporar lombricomposteo al suelo para mejorar su textura, cosa que en los primeros ensayos realizados ha dado un marcado éxito en el enraizamiento y posterior desarrollo de las plantas.

Debe destacarse el grupo de recolectores de hierbas que se ha formado y que paulatinamente están aprendiendo a cosechar, secar y acondicionar material vegetal proveniente de la Cuña Boscosa, tales como Lapacho rosado, Quebracho blanco, Palo azul, Carqueja de hoja ancha, Cola de Gama y Lusera, y que luego venden a laboratorios procesadores.

Villa Guillermina: Se continúa trabajando con un grupo de recolectores de hierbas, pero aún no ha tenido el desarrollo esperado, una de las causas fue que las grandes inundaciones de comienzo de año dejaron sin posibilidad de recolectar hierbas y esto frustró totalmente los planes de trabajo que se habían pautado, al no poder cumplir con los encargos solicitados por los acopiadores y laboratorios que utilizan estas materias primas.

Vivero:

Se comenzó a implementar un vivero para reproducir plantines de especies vegetales aromáticas y medicinales en el Centro Operativo de Angel Gallardo, para lo cual se adquirieron plantas madres de origen certificado a los efectos de garantizar la certeza de las variedades y la seguridad en el aprovisionamiento de las mismas, a los productores que comiencen con los emprendimientos de este tipo. Todo el tema semillas se maneja a través de empresas de Alemania, Holanda y Dinamarca.

El espacio físico ocupado es de aproximadamente $\frac{1}{2}$ ha, donde se hallan: un tinglado donde se arman las macetas, un invernáculo, parcelas de adaptación, almacigueras bajo túnel, sectores de media sombra y surcos con las plantas madres para provisión de plantines. También se está tratando de llevar un sistema de riego por mangueras que facilite el trabajo cuando el requerimiento hídrico sea necesario.

EN EL NORTE DE LA PROVINCIA

Se está desarrollando un programa de producciones alternativas

Estas explotaciones no tradicionales incluyen el cultivo de plantas aromáticas y medicinales. Ante el éxito alcanzado, dos pioneros de la zona decidieron ampliar las superficies trabajadas.

Con el propósito de promover el cultivo de especies aromáticas y medicinales ofreciendo al productor una alternativa complementaria a su producción tradicional, de mediana inversión y buena rentabilidad, técnicos del MAGIC desarrollaron un programa en el norte de la provincia.

Dentro del marco propuesto en el Corredor Frutihortícola Santafesino, se están realizando trabajos en campos de productores que decidieron tomar esta explotación no tradicional.

En ese sentido, el informe del MAGIC destaca el trabajo de dos pioneros, Enrique Zarnier y Albino Tonzar, quienes cuentan con una explotación de crejano, rómulo, sabia, menta y albahaca en el denominado Pasaje Haróy del departamento General Obligado.

Estos productores ya se están posicionando en el mercado con la comercialización de la totalidad de su producción. Las especies fueron introducidas al mercado en forma de hierbas deshidratadas y aceites esenciales.

Dadas las expectativas económicas descubiertas en esta actividad, decidieron ampliar la superficie cultivada y comen-

zar con el ensayo de hisopó y carqueja.

Cabe destacar que este emprendimiento, como otros similares realizados en la provincia, son el resultado de aunar tareas de extensión conjuntamente con investigación aplicada.

A través de ello se busca mejorar la posición socioeconómica de los pequeños productores agropecuarios, desarrollando sectores agrícolas de cultivos no tradicionales, aprovechando su disponibilidad de mano de obra y la posesión de pequeñas parcelas mediante la incorporación de tecnología.



El programa es una alternativa complementaria a la producción tradicional, de mediana inversión y buena rentabilidad.

PRODUCCIONES ALTERNATIVAS

Cultivos no tradicionales como un medio de vida

Los cultivos no tradicionales siguen ganando espacio dentro de las actividades agropecuarias de la provincia. Un ejemplo de ello son las plantas aromáticas y medicinales. Dos productores pioneros cuentan cómo empezaron con estos cultivos, con qué inconvenientes se enfrentan y cuáles son sus expectativas.

Nuestra provincia no es por tradición productora de especies aromáticas y medicinales. Sin embargo, con el tiempo, este rubro de producciones alternativas fueron ganando posiciones dentro del mercado, merced a una ardua tarea de extensión y nuevas condiciones de comercialización a las que ahora puede acceder el productor.

Un ejemplo claro de la importancia que adquirió esta actividad agropecuaria se observa en el norte santafesino. Allí, desde hace varios años, los técnicos del Ministerio de Agricultura vienen desarrollando un programa de producciones alternativas de plantas aromáticas y medicinales.

En este contexto se destaca el trabajo de dos pioneros: Enrique Zannier y Albino Tonzar, dos productores del denominado Pasaje Hardy, en el departamento General Obliga-



PIONEROS. Los productores Zannier y Tonzar. Dos pioneros en el cultivo de especies aromáticas y medicinales del norte santafesino.

do, que decidieron destinar algunos terrenos de sus campos para explotar este tipo de cultivos no tradicionales, como ser orégano, romero, salvia, menta y albahaca.

Después de los ensayos de rigor, finalmente los productores lograron mantener una hectárea y media de plantaciones, espacio que pretenden

agrandar en la próxima temporada. "Al principio probamos con varias especies, y hubo muchas de ellas que no anduvieron bien o no se adaptaron. Ahora estamos probando con el hisopo y la carqueja, ésta última una especie no común en esta zona", comenta Zannier.

Según explicaron a El Litoral, uno de los problemas con el cual se enfrentaron al iniciar esta actividad fue "dónde vender después", es decir, descubrir el mercado para colocar la materia prima, más aún si se trata de una actividad no muy conocida y que las empresas elaboradoras de productos medicinales y aromáticos no abundan.

Descubrir el mercado

Según datos oficiales, la industrialización consume aproximadamente entre un 30 y un 40 por ciento de toda la producción de la provincia, principalmente para elaborar hierbas deshidratadas, aceites esenciales, bebidas con y sin alcohol, polvos y harinas estabilizados y productos de química fina.

En el caso de los dos productores del norte, ellos encontraron su "mercado" en la ciudad de Reconquista, en una pequeña empresa familiar que se dedica a la elaboración de aceites esenciales.

Pero tanto Zannier como Tonzar apuntan a montar en el futuro su propia planta de industrialización, y

para ello ya han instalado un secadero. "Hasta ahora nos encontrábamos con el problema de no poder vender toda la materia prima verde, que a veces son 7 u 8 toneladas de hierbas. La idea es instalar nuestra planta de secado y envasado en el mismo lugar donde producimos, incluso lanzar una marca propia de productos elaborados a base de plantas aromáticas y medicinales", cuenta.

Tantas expectativas tienen depositadas en esta actividad que también piensan, para el futuro, destinar los mejores terrenos de sus propiedades para estos cultivos, incluso los afectados a la caña de azúcar, la actividad agropecuaria por excelencia que desarrollan desde hace muchos años. De todas formas, estos cultivos todavía siguen siendo una "alternativa" de producción, y si como prefieren denominarlos. "Es un microemprendimiento, un complemento de nuestra producción de caña de azúcar", aclaran.

Según dicen, el salto grande de esta producción se dará cuando "logremos mecanizar el corte de plantas y bajar los costos de recolección. Hoy en día se utiliza mucha mano de obra para la cosecha, y necesitamos de la mecanización para que nuestra producción sea rentable", aseguran.

Un vivero muy cerca de aquí

El cultivo de especies aromáticas y medicinales también se realiza muy cerca de la capital santafesina, más precisamente en el Centro Operativo Experimental, ubicado en la localidad de Angel Gallardo. Allí desde hace tiempo funciona un vivero de estas especies, que depende de la Dirección General de Extensión e Investigaciones Agropecuarias del Magic.

En dicho vivero se realiza además de la reproducción, la introducción en su jardín de nuevas especies no autóctonas, como así también de variedades de especies obtenidas a través de las embajadas de Francia, España, Canadá, Marruecos y Australia.

Asimismo, el Centro actúa como soporte técnico de los nuevos emprendimientos de aromáticas y medicinales que se establecen en la provincia de Santa Fe, y dispone para venta al público plantines y plantas de especies como: romero, tomillo, aloe, curry, cedrón, mentas (arvensis, disciplinada y mitcham), orégano, albahaca, lavanda y laurel.

Para mayores informes, los interesados pueden concurrir al Centro o llamar al Tel. 4904081, de 7 a 9.

UN MERCADO DE 4 MIL MILLONES DE PERSONAS

Hierbas aromáticas y medicinales

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO), se calcula que las 2/3 partes de la población de nuestro planeta —4 mil millones de personas— recurren a las hierbas aromáticas y medicinales para su alimentación y para curar sus dolencias sicofísicas.

En la actualidad, y moviéndonos dentro de una sociedad altamente tecnificada, producto de la ingeniería cibernética creada por el hombre, se observa una necesidad de parte de los seres humanos de retornar a las fuentes de los productos naturales y sus derivados. Esto es, en el caso de los productos aromáticos, los aromas y sabores que no dejan resabios ni producen alergias, y, en el caso de las plantas medicinales, para evitar ciertos medicamentos sintéticos que, si bien son eficaces, a veces producen efectos colaterales no deseados.

¿Sintético versus natural?

Este no es el tema central que se debe plantear sino el correcto y adecuado uso de cada uno de ellos, tomando en consideración, sobre todo, el destino final (medicamentos, perfumería, cosméticos, alimentos) de los productos naturales y de los sintéticos. En suma, las dos ramas deben retroalimentarse y complementarse, formando sistemas interactivos y sinérgicos, es decir, el uno en colaboración con el otro.

Se avanza hacia una cultura de vida más sana y natural, y en este camino se comprueba una tendencia ascendente a retomar el uso de las plantas aromáticas y medicinales, así como sus derivados, pero el empleo de las mismas debe ser supervisado por profesionales que conozcan en profundidad los distintos tópicos de consumo.

Según artículos publicados en las revistas *Newsweek* y *Medical Botany*, el mercado de las hierbas medicinales deshidratadas se expande en forma vertiginosa en EE.UU., llegando a crecimientos anuales de consumo de entre un 5 y un 6 %; la fitoterapia (medicina a base de hierbas) crece a pasos agigantados. En palabras del Dr. Burgos Montoya, médico naturista, uno de los mercados cuyos volúmenes más aumentan en el mundo, después de la computación, es el de la fitoterapia.

Por otra parte, según la revista *Cosmetic New World*, las principales empresas de perfumes y cosméticos están invirtiendo hasta el 25 % de sus ganancias en desarrollar productos de origen natural —en especial los que provienen de espe-

cies vegetales exóticas—, en un mercado altamente competitivo, ávido de novedades.

Los especialistas informan

El Departamento de Agricultura de los EE.UU., a través de sus boletines periódicos, va mostrando la tendencia en alza del consumo de "aceites esenciales" y "oleorresinas", por citar pocos ejemplos, en la composición dietaria del pueblo norteamericano. Hace diez años, nadie esperaba encontrar productos saborizados en las grandes cadenas de supermercados; hoy, existen góndolas exclusivas para estos productos.

Una muestra de la importancia creciente del tema es el interés puesto por la OMS en la promoción y desarrollo de los productos derivados de especies vegetales, utilizados en medicina popular, avalados por resoluciones de los años 1978 y 1981, donde se insta a los gobiernos a otorgar la importancia que estos productos merecen y ser empleados en los sistemas médicos, alentando el uso de las llamadas "medicinas blandas".

Por esta razón, algunos países latinoamericanos y asiáticos han planificado una fuerte política de expansión en este rubro, estimulando a sus productores agrícolas a sistematizar los cultivos de ciertas especies vegetales, como producciones complementarias. A la vez, han comenzado a fomentar el uso y consumo en sus propias poblaciones, mientras que, en forma paralela, ayudan en la apertura y expansión de estos mercados, con marcos legales regulatorios claros y precisos. Taiwán, por ejemplo, de 1995 a 1998, invirtió 30 millones de dólares en este rubro, decidido a captar una parte importante del mercado asiático, de antigua tradición en el consumo de estos productos. Sri Lanka, por su parte, ha mejorado sus técnicas de producción y se ha posicionado fuertemente en Europa en los últimos años, con productos-base para cosméticos y perfumes tales como el Patchouli y el Ylang-Ylang. Perú, más cercano, registra importantes ingresos con la exportación de productos autóctonos como su famosa *Uña de Gato*. Brasil —fuerte proveedor de la Comunidad Económica Europea y de Japón—, a partir



(Gentileza Sergio Gutiérrez)

DIFERENTES FORMAS comerciales de productos medicinales.

de la década del '80, dio un fuerte impulso a la planificación del cultivo de ciertas especies, y, con ese fin, creó una oficina de registro de productos naturales vegetales, para darle un sustento legal a su variada flora autóctona, siendo ejemplo de ello el mercado del Guaraná, que ya se comercializa en más de 50 países.

Mercado argentino

"Si bien no hay estadísticas detalladas respecto del consumo de hierbas medicinales, el incremento de la demanda se generalizó considerablemente en los últimos cinco años", aseguró Eduardo Rodríguez, titular del Colegio de Farmacéuticos de la Provincia de Buenos Aires, cuyos afiliados rondan los 4.500. Por su parte, el presidente del Colegio de Farmacéuticos de Capital Federal, Antonio Somaini, señaló que las hierbas con mayor demanda son la carqueja, el boldo y la manzanilla (colagogas y digestivas), junto al tillo y la valeriana (tranquilizantes).

En 1985 había en el país ocho empresas que comercializaban estos productos; en 1992 ya podían contarse treinta y dos, que manejan un mercado mensual de 4 mil

Consumo en América latina (*)

Producto	1990	1992	1994	1996
Hierbas Deshid.	1.410	1.560	1.620	1.780
Extractos Vegt.	1.180	1.200	1.230	1.250
Complem. Diet.	630	810	920	1.160
Polvos Estabil.	90	135	210	350
Cosm. y Perf.	70	80	95	165

(*) Valores estimados en millones de dólares por año.

liones de dólares. Luego del "efecto propóleo", en agosto de ese año, sólo quedaron doce, y, en la actualidad, se estima que hay unas 20.

Ambos profesionales explicaron este incremento desde diversas causas, como ser: el menor costo comparativo con fármacos, su expendio [no requiere consulta médica]; más una tendencia hacia el consumo de lo natural. En nuestro país, este tipo de medicina natural es supervisada, en su distribución y comercialización, por los distintos Estados provinciales; el Ministerio de Salud de la Nación hizo sancionar, hace cierto tiempo, "un marco regulatorio que organiza las actividades del sector, que deberá forma-

lizarse a la brevedad", reconoció Carlos Chaila, titular del Instituto Nacional de Medicamentos.

(*) Por el Ing. Heriberto Elder, del Programa de Plantas Aromáticas y Medicinales (Convenio Magic-Conicet-UNL).

(**) Mezclas de un número variable de sustancias orgánicas volátiles olorosas, provenientes, sobre todo, de especies vegetales aromáticas.

(***) Extractos que se obtienen de especies vegetales aromáticas y medicinales, deshidratadas, con solventes apropiados.

Adaptación: Lic. Enrique A. Rabe —Área de Comunicación Social del Ceride.

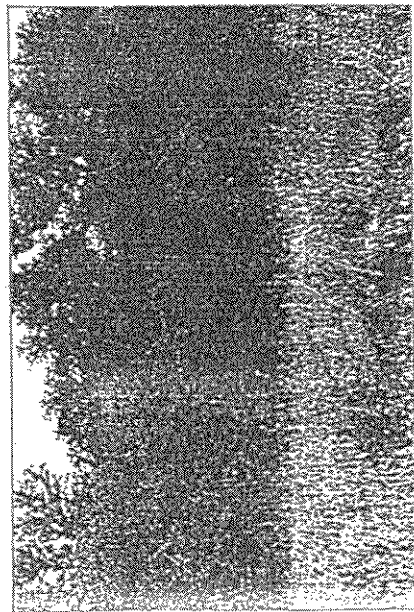
(C) MAGIC - CONICET - UNL - CERIDE - EL LITORAL

La Cuña Boscosa santafesina

La necesidad de contar con nuevos productos para el bienestar general de la Humanidad ha llevado al hombre a buscar, permanentemente, las oportunidades que brinda la naturaleza. Y en esa búsqueda ha llamado la atención, de profesionales e investigadores locales, las especies vegetales autóctonas de la Cuña Boscosa de nuestra provincia. Sobre ellas se centran investigaciones actualmente.

No está demás recordar que la provincia de Santa Fe está ubicada geográficamente dentro de la denominada Región Litoral. En su parte norte, entre los paralelos 28 al 30, y los meridianos 59 y 61, aproximadamente, se halla la denominada Cuña Boscosa santafesina, donde existen unos 25.000 km² de bosques en los que sólo se explotó el corte del quebracho colorado, para la obtención del tanino, actividad que desarrollaron los alemanes desde 1890 hasta 1918. Luego, las fábricas pasaron a manos inglesas hasta su cierre en los años '80.

Las especies vegetales autóctonas de la Cuña Boscosa pueden convertirse en potenciales nuevas fármacos, exóticos perfumes y suplementos dietarios.



Genérica Jerga Guémez



José G. Villar

Con el levantamiento de este eje productivo, la situación socioeconómica de toda la región norte de la provincia se fue asentando básicamente en dos cultivos: algodón y caña de azúcar, los cuales, al no poder incorporar tecnología de rendimientos cual-cuantiativos. La solución, que en un momento surgió como alternativa, no ha alcanzado los niveles productivos esperados. Por otra parte, la ganadería vacuna —para obtener leche y carne—, así como también se avienta un excelente futuro en el tema de forestación.

Paralelamente, se han comenzado a implementar algunos proyectos de inte-

gración horizontal del tipo agrícola-turístico-atractivista", que, se espera, comienzan a dar sus frutos dentro de 2 a 3 años.

Por lo expuesto, las producciones alternativas, deben ser tenidas en cuenta como un aporte para contribuir al desarrollo de un polo productivo en la región, sobre todo a fin de poder cimentar un mejor de esperanza para las nuevas generaciones que, en caso contrario, deberán emigrar. Por lo tanto, es necesario comenzar a investigar con prioridad las especies vegetales no explotadas, las que, de acuerdo con los primeros avances realizados, pueden convertirse en potenciales usinas generadoras de nuevos fármacos, exóticos perfumes y suplementos dietarios.

Especies nativas, la gran posibilidad.

La Cuña Boscosa nos ofrece un potencial económico en especies vegetales nativas de uso medicinal, alimenticio y aromático, que crecen en forma espontánea, y que presentan un valor comercial muy interesante para canalizarlo en emprendimientos agroindustriales alternativos, que pueden brindar salidas laborales y mejores sociales.

No es novedad que el origen de los medicamentos proviene, en su mayoría, de las funciones farmacológicas de las plantas; como tampoco lo es que el 60 % de los medicamentos actuales tiene un componente directo o derivado de origen vegetal, y es por esta ra-

forma asociativa e interdisciplinaria, con entidades que posean equipamiento tecnológico de alta performance operativa para obtener resultados confiables y rápidos, y poder realizar la transferencia de tecnologías al sector productivo.

En principio, metodológicamente, el curso a seguir comprende: 1) identificación botánica de las especies vegetales consideradas de interés, tomando como referencias sus locales y abundancia de las mismas en la región; 2) existencia de los extractos crudos y de los principios activos y bioprospecciones; 3) realización de los ensayos farmacológicos y observación de su potencial medicinal, perfumático y dietario.

El estado de avance en la ejecución del Programa de Plantas Aromáticas y Medicinales (PPAM), que enmarca todo lo antes mencionado, permite formular un futuro alentador para esta actividad, la que, por primera vez, se realiza en tal grado de detalle en nuestro territorio. O

(*) productos químicos de origen vegetal.
(**) sistema entubado de cultivos apodados.
(***) molculas que, dentro de la planta, y durante una oxidación externa, pueden generar nuevas sustancias para posteriores actividades químicas. El concepto es hacer "trabajar" a la planta como un "bioreactor".

ING. HERRERO ESTER
PP.A.M. (CONVENIO MACC-COINTE-UNL)
CINCO - EL LITORAL
Adaptación: Lic. Enrique A. Haber.
Área de Construcción Social del Centro



Genérica Jerga Guémez

CORTE DE MONTE

zón que los grandes laboratorios están destinando elevados aportes monetarios y personal técnico a investigar para descubrir nuevas moléculas con alto poder curativo.

Al mismo tiempo, para satisfacer la demanda del mercado, la industria de los perfumes ha comenzado a extraer sustancias exóticas naturales que combinan el bienestar general con la agradableidad aromática. Y hay numerosas especies en condiciones de dar respuesta a esta exigencia.

Si se tiene en cuenta que el descubrimiento de un nuevo producto medicinal puede costar de 3 a 8 millones de dólares estadounidenses; el de un producto veterinario, de 2 a 4 millones; y el de un cosmético, 1 millón; y que luego, en la faz comercial esta puede llegar a multiplicar las ganancias por 100, se deduce fácilmente la magnitud económica que es capaz de aportar el descubrimiento de una nueva molécula derivada de una especie vegetal. Podemos agregar a lo anterior que, estimaciones realizadas, permiten balizar de 500 especies que nunca fueron estudiadas; lo referido nos da una idea del potencial económico-fitoquímico que atesora la Cuña Boscosa.

"Aucubas" es la clave

Para poder llevar a cabo este tipo de desarrollos es necesario interactuar, en



Provincia de Santa Fe
Ministerio de Agricultura, Ganadería,
Industria y Comercio

Emprendimientos Alternativos: Recolección de Hierbas Medicinales

Emprendimientos Alternativos en el Norte Santafesino.

La Dirección de Extensión e Investigaciones Agropecuarias del M.A.G.I.C.; a través del personal que conforma el Programa de Plantas Aromáticas y Medicinales se encuentra trabajando en el norte santafesino en la conformación de grupos dedicados a la recolección de hierbas autóctonas.

La Cooperativa de Trabajo El Quebracho Ltda., de la localidad de Villa Ana ubicada en el Departamento General Obligado se sumó a la propuesta del MAGIC en la conformación de grupos recolectores de hierbas Aromáticas y Medicinales, creándose dentro de esta alternativa productiva, nuevas fuentes laborales.

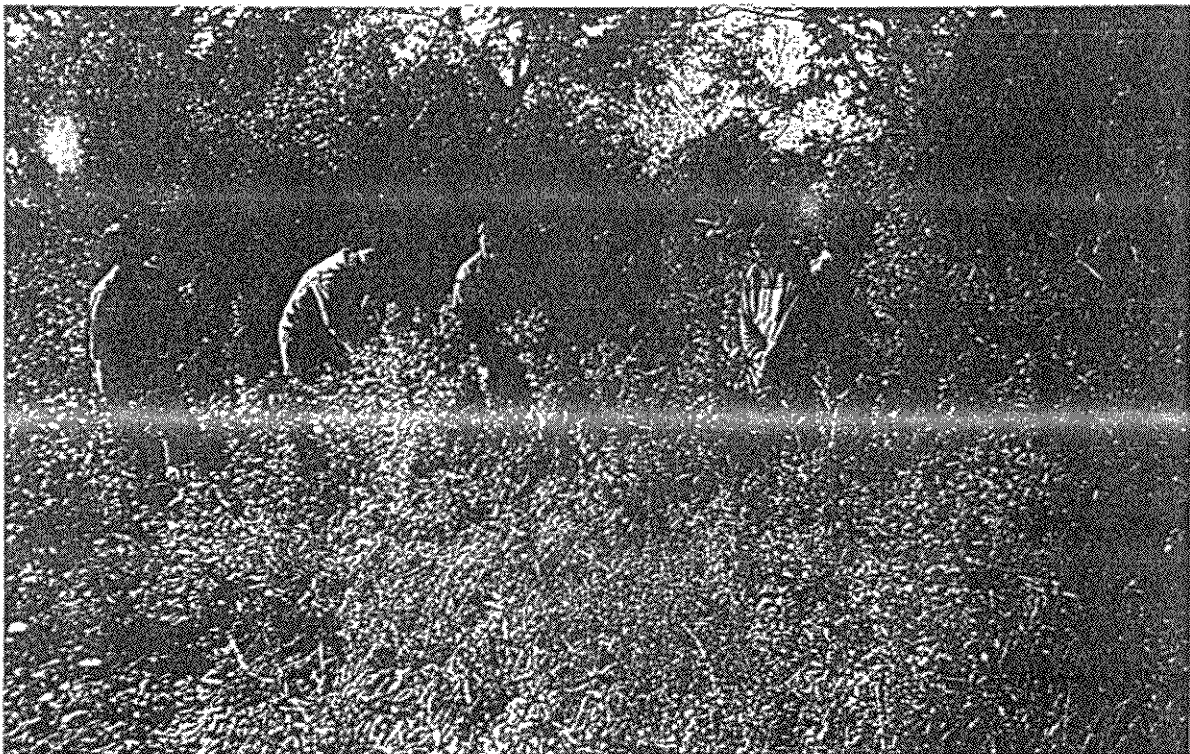
Trabajando en forma conjunta, técnicos del MAGIC con los directivos de la mencionada cooperativa de trabajo, fueron realizando a través de estos años tareas de extensión, con el objeto de evitar actos de depredación con el consiguiente perjuicio para la flora autóctona del norte santafesino. Dentro de esta dinámica se realizaron tareas de identificación de especies, ubicación de bolsones de crecimiento natural, calidad, cantidad, épocas propias de recolección, poniéndose especialmente énfasis en las tareas de un adecuado manejo cultural de la flora autóctona.

Esta creación de fuentes laborales se pudo concretar, a partir de los estudios realizados por el personal que conforma el mencionado programa, los cuales trabajaron en base a requerimientos del mercado sobre las siguientes especies: carqueja, lusera, lapacho, lapacho rosado, cola de gama, marcela, palo azul.

PROGRAMA DE PLANTAS AROMATICAS Y MEDICINALES



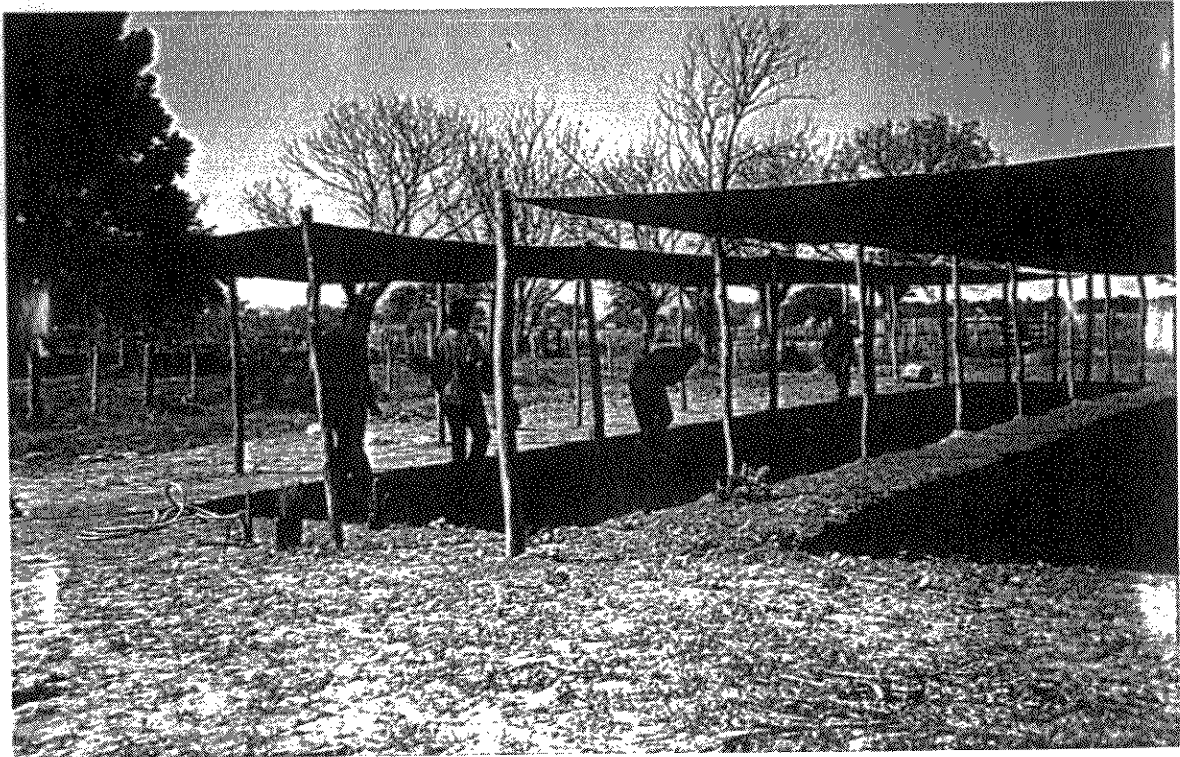
Grupos de recolectores de Hierbas en el Norte Santafesino



Grupos de recolectores de hierbas en el Norte Santafesino

Ensayos de Adaptación y Domesticación de Plantas
Aromáticas y Medicinales
Centro Operativo Experimental
Dr. Tito L. COPPA
MAGIC

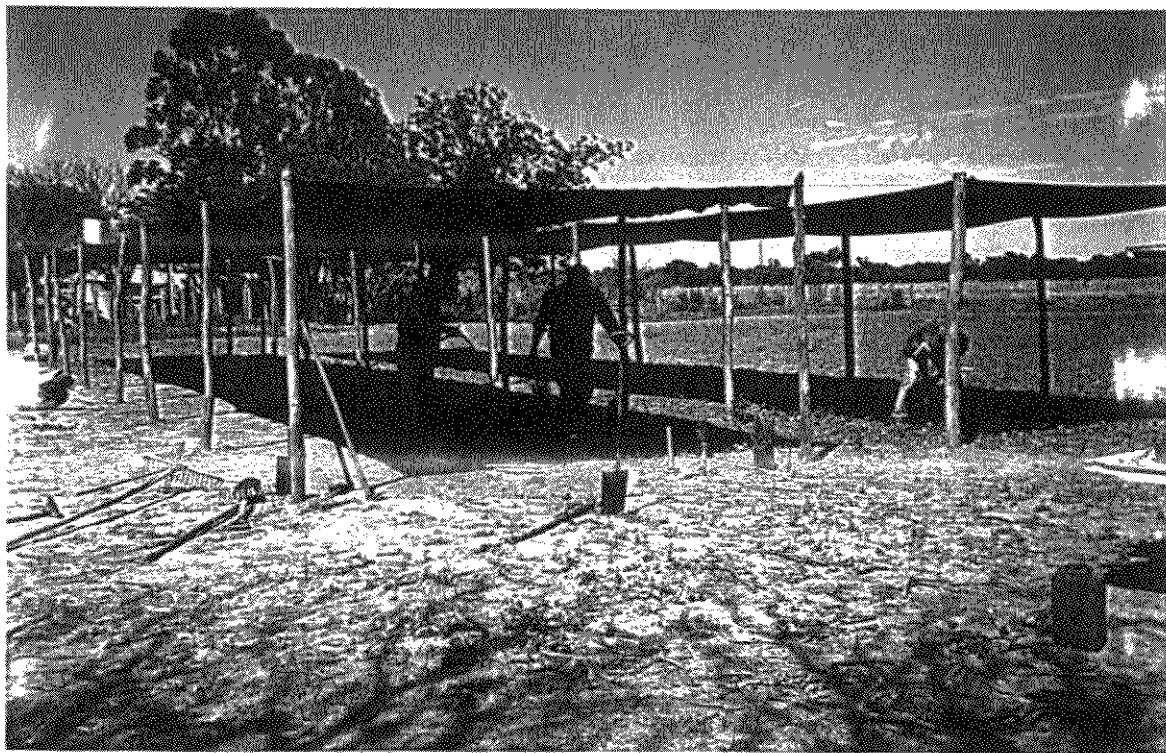
Las Gamas - Vera - Prov. De Santa Fe - Argentina



Implante de las especies vegetales y riego por surco inundado

Ensayos de Adaptación y Domesticación de Plantas
Aromáticas y Medicinales
Centro Operativo Experimental
Dr. Tito L. COPPA
MAGIC

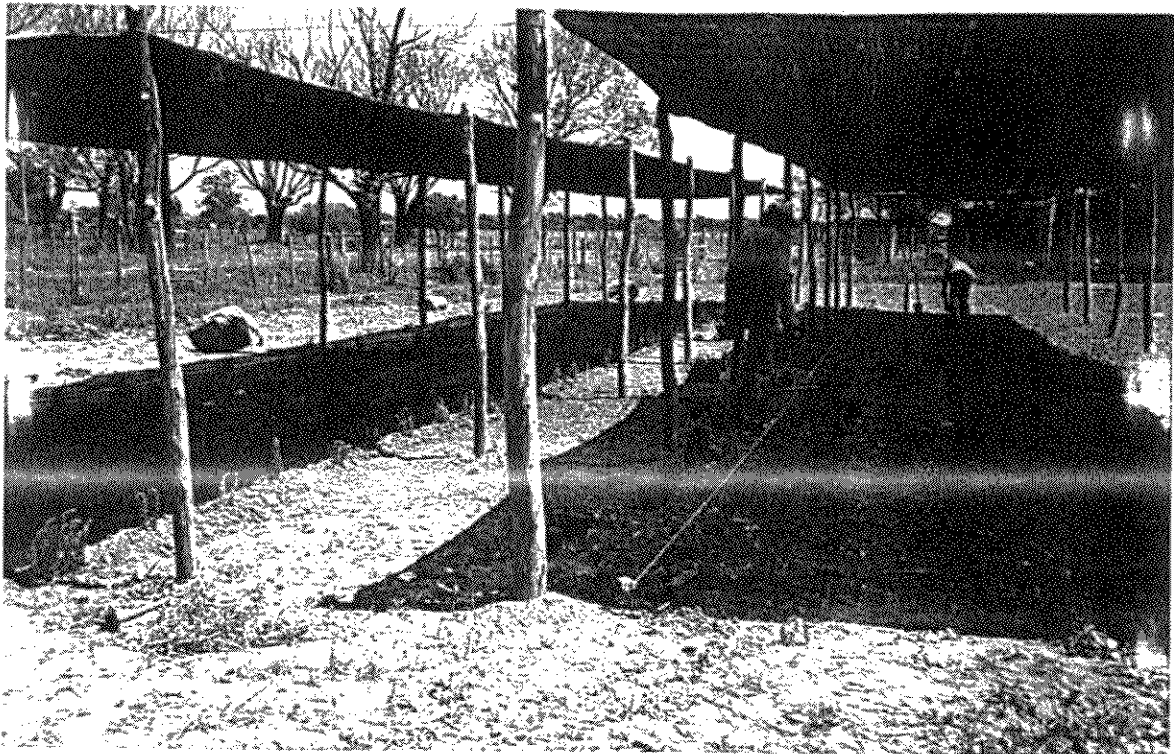
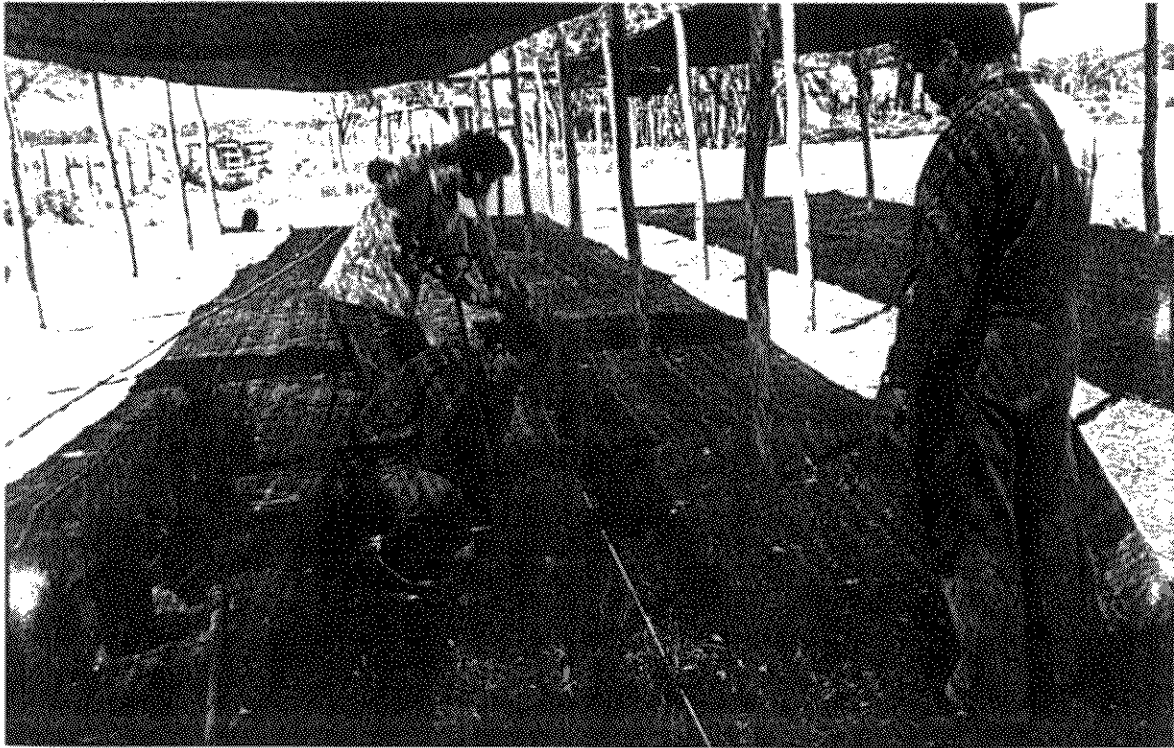
Las Gamas - Vera - Prov. De Santa Fe - Argentina



Descarga y distribución de plantines en el lugar de implantación.
Especies vegetales: Romero, Menta mitcham y arvensis, Tomillo

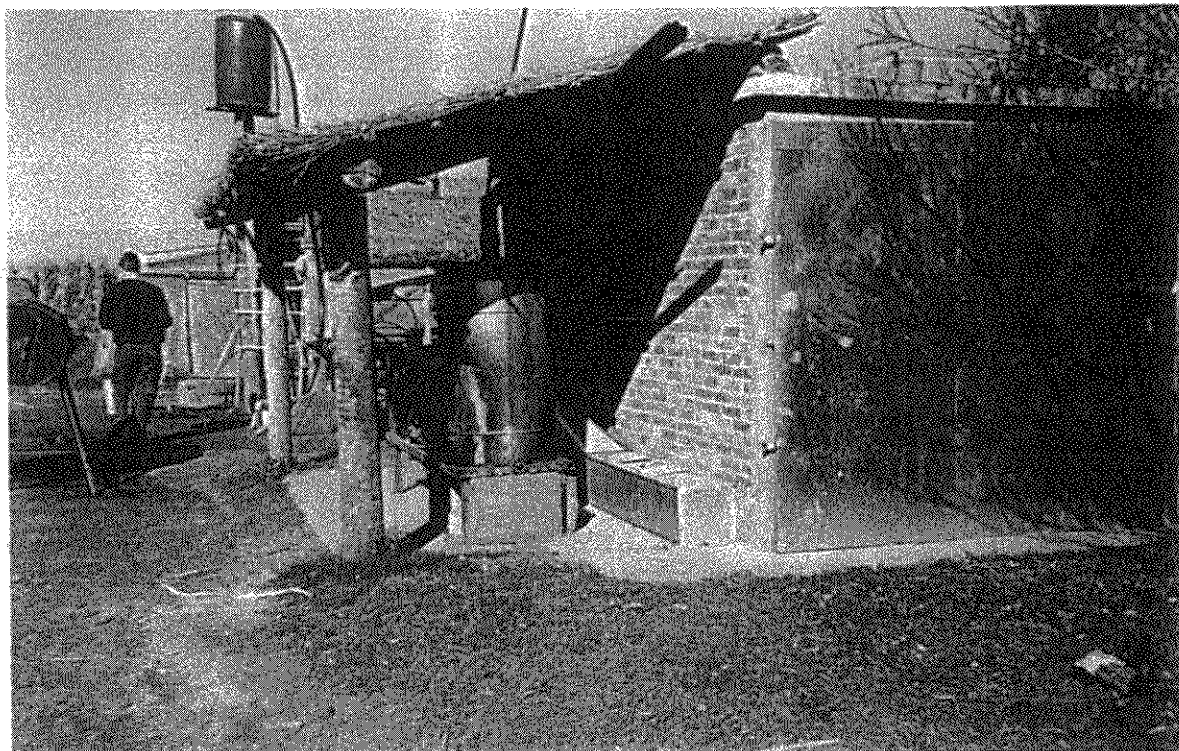
Ensayos de Adaptación y Domesticación de Plantas
Aromáticas y Medicinales
Centro Operativo Experimental
Dr. Tito L. COPPA
MAGIC

Las Gamas - Vera - Prov. De Santa Fe - Argentina

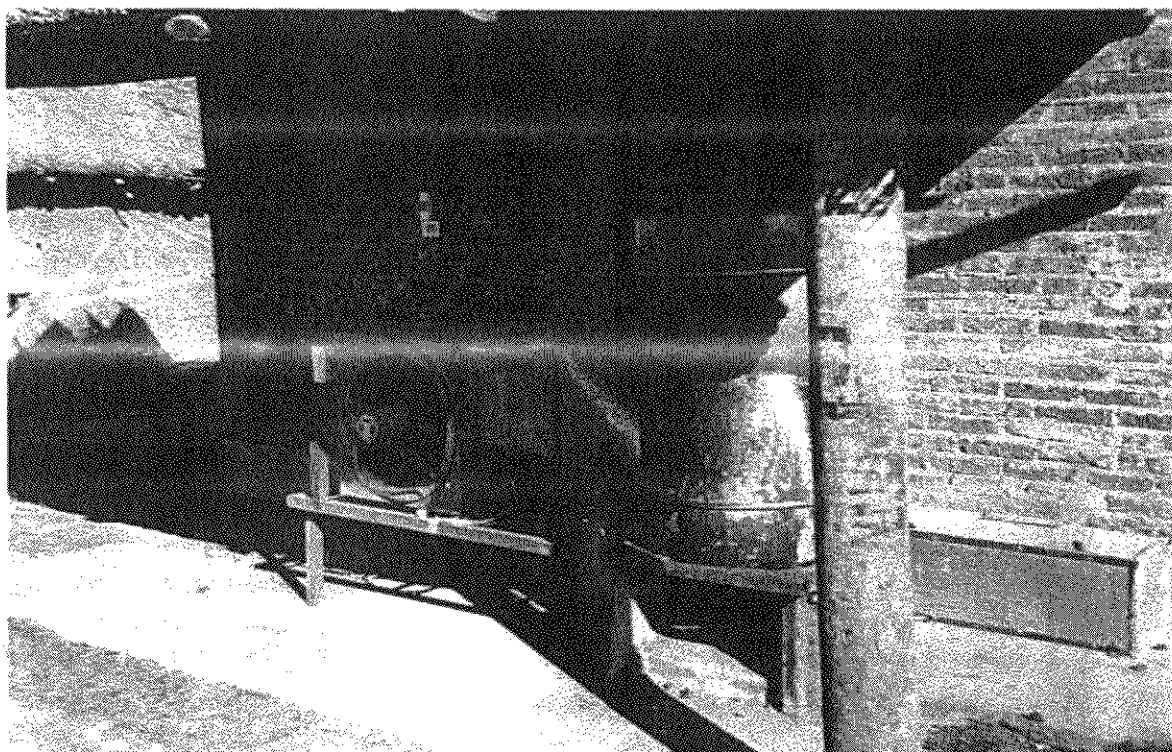


Trazado de surcos y armado de lomos para transplante
Detalle de la media sombra

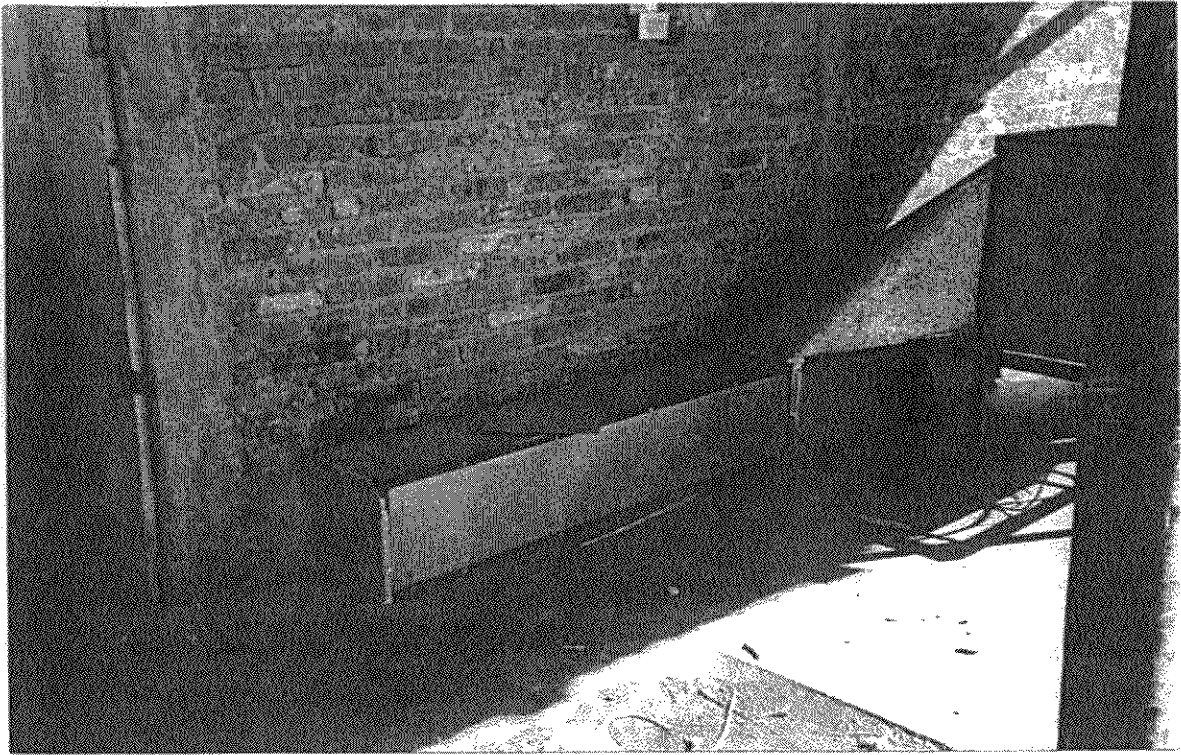
Secadero de Hierbas Aromáticas y Medicinales
Escala Piloto - Campo Hardy - Pcia. Santa Fe



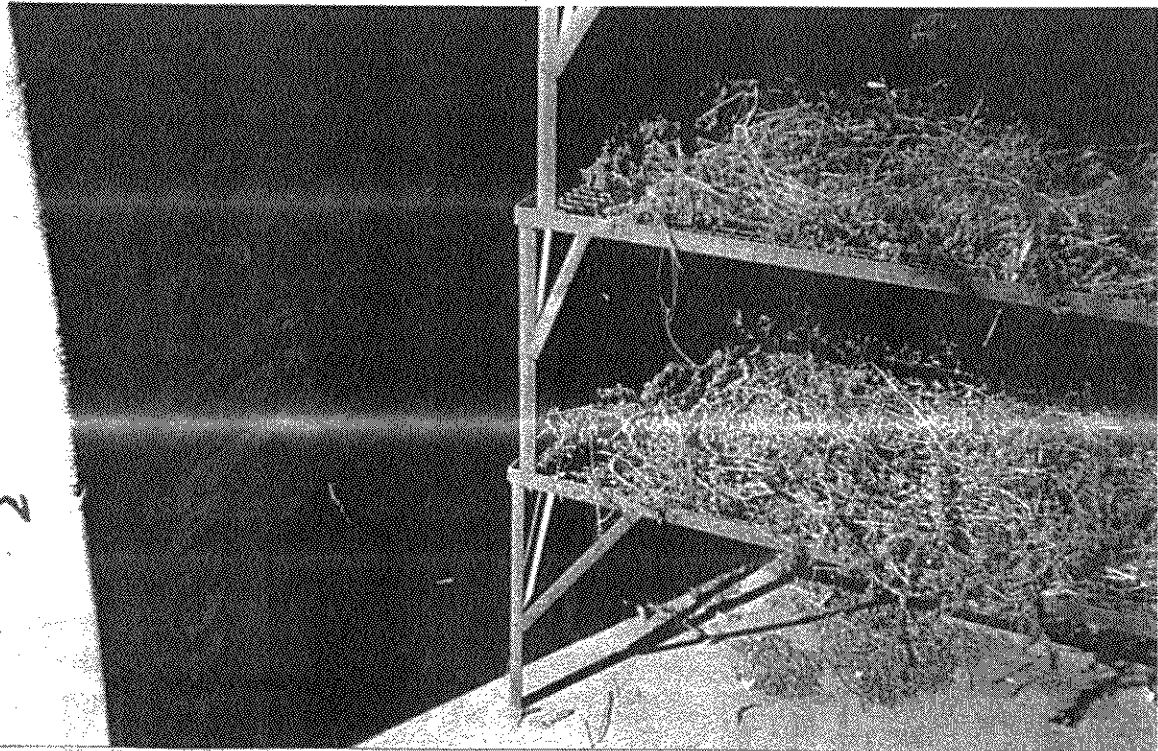
Vista integral del Secadero



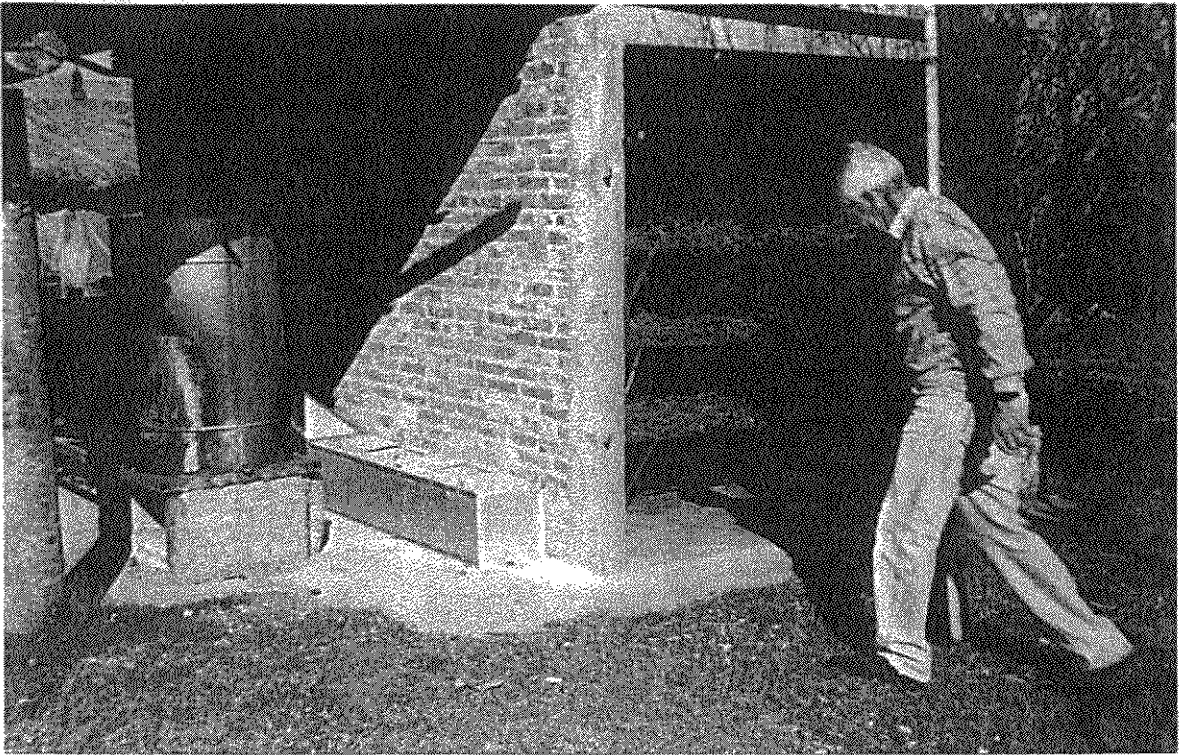
Sistema de Inyección de aire caliente



Canal de distribución de aire caliente a toberas



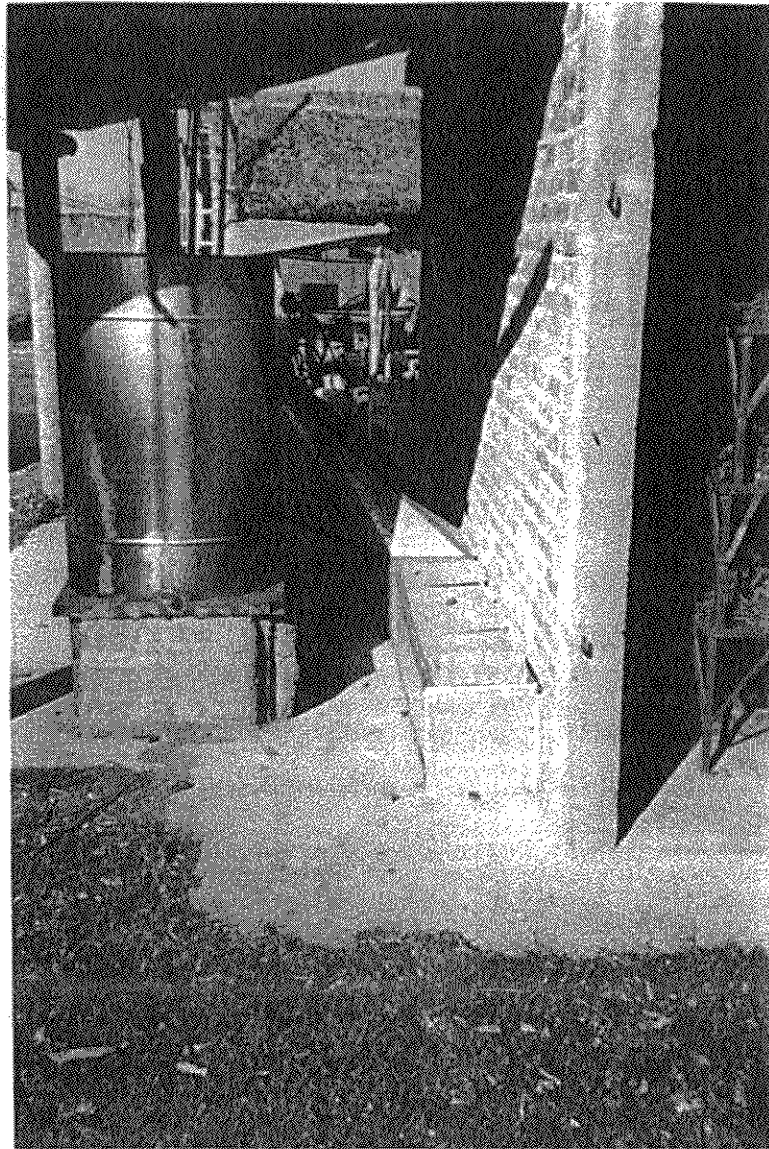
Toberas de inyección de aire caliente



Vista frente del secadero



Detalle distribución del material vegetal sobre las tarimas



Vista lateral del equipo generador de aire caliente



Tarimas de secado

Santiago del Estero.

Miel

Actividad	% estimado de cumplimiento
Muestreo de la producción	0%
Difusión de los proyectos modelo	0%
Capacitac. empresarial al productor	0%
Evaluación y selección de plantas	0%
Selección de plantas para calificar	0%
Asoc.e/prod. para explotar planta	30%
Desarrollo del modelo de planta	0%
Gestión de crédito p/planta	0%
Construcción de la planta	0%
Conformación del circuito económico	0%

A pesar de ser una de las provincias que mejor potencial apícola poseen, no ha sido posible llegar al productor con las propuestas del programa, salvo oportunidades fortuitas que el suscripto encontró. El requerimiento de información,

la colaboración solicitada para adecuar los programas generales a la realidad particular de la provincia y el pedido de concretar reuniones con los productores no hallaron eco en los funcionarios provinciales que fueron designados al efecto.

Las reuniones con los productores se realizaron durante las Rondas de Negocios organizadas en San Luis y en el Seminario sobre Integración y Comercio Exterior en Apicultura.

Aromáticas

Actividad	% estimado de cumplimiento
Selección de especies y variedades	20%
Formulación de proyectos modelo	0%
Diseño de la unidad productiva	0%
Definir regiones de producción	0%
Definir centros de procesamiento	0%
Est. de mercado p/act. anterior	0%
Desarrollo de viveros	0%
Gestión de créditos para viveristas	0%
Desarrollo de modelos de inversión	0%
Selección de productores	0%
Conformación de grupos	0%
Desarrollo de planta de procesam.	0%
Asoc.e/prod. para construir planta	0%
Conformación cadena económica	0%
Gestión de crédito p/planta	0%

Similar suerte corrió el Programa de Desarrollo de Aromáticas. Solamente en una de las reuniones mantenidas se delinearon algunas ideas que hubieran podido transformarse en políticas productivas. Tampoco se logró establecer contacto con los productores ni se logró que los funcionarios responsables continuaran con las tareas que se ha-

bía acordado realizar. La UOP intentó aportar esfuerzo, pero no fue suficiente para vencer a la inercia imperante.

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Producción

Depto.: Provincia de SANTIAGO DEL ESTERO

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET (Kg)	OCT (Kg)	NOV (Kg)	DIC (Kg)	ENE (Kg)	FEB (Kg)	MAR (Kg)	ABRIL (Kg)	MAY (Kg)	OBSERVACIONES
Malbrán	1	400							20000			Algairrobo

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Color

Depto.: Provincia de SANTIAGO DEL ESTERO

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
Malbrán	1	400							34,7			Algairrobo

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

Humedad

Depto.: Provincia de SANTIAGO DEL ESTERO

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
Malbrán	1	400							16,2			Algairrobo

Identificación de la calidad y de la producción de miel

Oferta año 1998- 1999

PH

Depto.:

Provincia de SANTIAGO DEL ESTERO

PRODUCTOR	Muestra	Colmenas	SET	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	OBSERVACIONES
Maibrán	1	400							4,3			Algairrobo

Anexo I

Datos estadísticos sobre Aromáticas

Anexo I

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS DE PROD.AROMATICOS 1988-1998

VOLUMEN IMPORTADO EN kg	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom.88/92	Prom.93/98	Compos.%	Tasa 88/98
ESPECIAS	1.878.575	1.871.837	1.918.038	3.088.582	4.105.184	3.438.343	3.678.584	3.844.577	3.603.974	4.689.085	3.811.787	2.548.003	3.844.060	47,79	30,32
HIERBAS AROMATICAS	429.233	88.553	736.522	858.565	2.046.861	2.051.874	1.956.523	2.432.959	2.343.205	2.202.636	2.374.015	894.107	2.228.858	27,68	32,68
GOMORESINAS,BALSAM. Y EXTRACT.	218.566	63.283	141.511	616.683	1.520.501	779.019	2.407.354	584.245	888.588	506.711	425.911	612.107	963.131	11,97	10,66
OTROS PRODUCTOS	39.228	42.035	40.506	83.248	116.860	164.439	135.320	227.531	310.896	444.382	301.391	84.336	263.993	3,28	4,67
ESENCIAS Y RESINOIDES	244.908	167.459	255.527	508.472	409.241	514.437	758.879	568.815	619.188	1.078.475	942.518	316.709	748.016	9,27	10,04
TOTAL PROD. AROMATICOS	2.810.610	2.343.377	3.092.102	5.131.470	8.198.247	6.947.912	8.932.640	7.868.127	7.863.810	9.088.289	7.886.430	4.276.261	9.044.038	100,00	

VALOR IMPORTADO EN u\$s	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom.88/92	Prom.93/98	Compos.%	Tasa 88/98
ESPECIAS	7.721.415	5.837.383	4.730.857	8.540.003	8.881.740	7.283.308	8.741.365	8.821.288	10.612.143	15.254.659	17.386.399	6.742.282	11.484.887	28,01	21,33
HIERBAS AROMATICAS	571.780	351.133	489.978	1.736.888	5.695.362	6.004.488	5.721.395	5.245.103	5.928.736	6.828.868	6.376.982	1.769.592	6.983.768	14,50	19,49
GOMORESINAS,BALSAM. Y EXTRACT.	5.510.533	8.336.236	3.848.068	7.889.048	13.421.183	11.016.137	14.301.363	12.023.834	14.377.359	12.468.702	11.775.924	7.788.810	12.863.887	30,89	22,69
OTROS PRODUCTOS	435.970	632.118	507.829	904.856	1.048.202	1.279.339	670.443	1.487.305	2.218.245	4.175.590	1.877.825	706.778	1.914.768	4,67	5,59
ESENCIAS Y RESINOIDES	4.153.352	3.836.025	3.945.888	8.010.142	5.354.119	6.283.078	7.088.580	7.383.583	6.222.959	15.637.987	11.078.435	4.668.885	8.948.100	21,83	19,85
TOTAL PROD. AROMATICOS	18.359.060	18.892.305	13.620.218	22.880.837	34.380.608	31.876.328	36.823.148	36.741.094	39.349.442	64.182.786	48.236.366	21.929.823	49.596.360	100,00	

PRECIO PROMEDIO EN U\$S/kg	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom.88/92	Prom.93/98
ESPECIAS	4,00	2,98	2,47	2,73	2,16	2,12	2,38	2,50	2,94	3,25	4,58	2,96	2,96
HIERBAS AROMATICAS	1,33	3,53	0,87	2,02	2,78	2,93	2,92	2,18	2,53	3,01	2,89	2,87	2,71
GOMORESINAS,BALSAM. Y EXTRACT.	25,21	131,71	27,16	12,44	8,83	14,14	5,94	20,58	14,57	20,98	27,66	41,07	17,31
OTROS PRODUCTOS	11,11	15,04	12,53	10,87	8,89	7,78	4,95	7,14	7,14	9,40	5,57	11,71	6,88
ESENCIAS Y RESINOIDES	18,96	22,91	15,44	11,87	13,03	12,21	9,37	13,03	10,05	14,53	11,76	16,04	11,82
TOTAL PROD. AROMATICOS	7,06	6,10	4,37	4,48	4,19	4,59	4,89	4,67	6,01	6,01	6,16	6,53	6,09

Fuentes: Base de datos INDEC/SAGPyA

Elaboración: Ing. Claudio R. Cabrera

Cuadro 1b

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS AROMATICOS 1988-1998

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 88/92	Prom. 93/98	Compos. %	Tasa 88/98
VOLUMEN EXPORTADO EN kg															
ESPECIAS	1.974.811	998.248	1.116.179	1.608.370	1.007.664	1.986.114	1.093.984	1.041.920	807.898	404.656	1.122.162	1.341.064	1.072.786	7,68	-3,34
HIERBAS AROMATICAS	4.259.078	3.097.935	4.606.668	3.252.471	2.517.393	2.788.876	2.307.378	2.782.570	2.412.593	2.077.235	5.383.535	3.648.737	2.960.831	21,19	-7,30
GOMORES.BALSAM.Y EXTRACTOS	8.166	1.617	1.107.829	102.296	866.275	9.119	14.588	86.319	117.090	90.532	1.180.413	417.281	248.007	1,78	-2,11
OTROS PRODUCTOS	75.125	68.865	139.097	131.328	223.671	287.273	388.198	670.490	857.437	701.587	1.324.828	127.637	688.309	4,78	6,73
ESENCIAS Y RESINOIDES	2.528.732	2.478.123	3.213.628	2.588.738	2.180.411	2.151.379	2.076.473	4.061.773	2.750.701	4.004.568	39.085.202	2.898.128	9.021.682	64,67	80,03
TOTAL PROD. AROMATICOS	8.843.932	6.639.686	10.163.701	7.681.204	6.796.682	7.243.761	6.880.620	8.623.672	6.746.717	7.278.676	48.106.241	8.028.816	13.971.316	100,00	

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 88/92	Prom. 93/98	Compos. %	Tasa 88/98
VALOR EXPORTADO EN u\$s															
ESPECIAS	928.188	437.577	837.072	1.985.593	642.988	1.377.828	998.083	1.198.816	1.141.363	931.778	611.183	968.480	1.042.847	2,65	0,30
HIERBAS AROMATICAS	5.101.195	3.952.741	5.014.837	4.508.492	4.575.271	6.888.255	5.872.473	6.210.057	5.555.230	5.808.018	2.214.121	4.630.107	6.387.892	13,69	2,96
GOMORES.BALSAM.Y EXTRACTOS	85.775	28.943	788.090	371.310	442.428	81.377	219.736	732.950	1.338.787	1.498.048	28.759	339.369	644.228	1,64	1,19
OTROS PRODUCTOS	207.428	212.924	258.228	382.255	641.679	692.212	882.177	1.342.925	1.137.258	1.985.300	584.576	340.603	1.117.408	2,84	3,04
ESENCIAS Y RESINOIDES	15.888.074	9.052.737	21.944.267	23.265.705	26.317.721	27.822.778	28.628.172	41.217.809	38.681.919	48.765.839	3.797.868	19.299.306	31.164.034	79,18	46,39
TOTAL PROD. AROMATICOS	22.209.680	13.684.922	28.822.614	30.611.366	32.620.687	36.842.449	36.700.641	60.700.287	47.832.697	66.764.879	7.236.326	26.683.704	39.346.208	100,00	

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 88/92	Prom. 93/98
PRECIO PROMEDIO EN u\$/kg													
ESPECIAS	0,47	0,44	0,75	1,23	0,64	0,70	0,91	1,15	1,41	2,30	0,54	0,72	0,97
HIERBAS AROMATICAS	1,20	1,28	1,09	1,39	1,82	2,45	2,55	2,23	2,30	2,70	0,41	1,31	1,82
GOMORES.BALSAM.Y EXTRACTOS	10,48	17,90	0,89	3,63	0,51	6,92	15,06	11,05	11,42	16,19	0,02	0,81	2,60
OTROS PRODUCTOS	2,76	3,10	1,86	2,91	2,87	2,41	2,87	2,00	1,73	2,80	0,44	2,87	1,87
ESENCIAS Y RESINOIDES	8,28	3,68	8,83	8,96	12,07	12,93	13,79	10,15	14,06	11,89	0,10	7,43	3,48
TOTAL PROD. AROMATICOS	2,81	2,06	2,83	3,97	4,80	6,11	6,26	6,88	7,09	7,80	0,16	3,18	2,82

Fuentes: Base de datos INDEC/SAGPyA

Elaboración: Ing. Claudio R. Cabrera

Cuadro Ia

Anexo II

Menta

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)				
		\$17,00		
Labores para preparado de tierras	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)
Arado de rejas	2	1		34
Rastra de discos doble acción				0
Rastra de dientes	3	0,5		25,5
Rolo	1	0,25		4,25
Aporcador	1	0,75		12,75
TOTAL LABOREO				76,5
				\$76,50
Transplante				
Densidad de plantines				
Distancia e/líneas (m)	0,7			
Distancia entre plantín (m)	0,4			
Cantidad de plantines	35714			
Reposición	20%			
Total plantines	42857			
Precio plantín de esqueje	0,12			
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				5142,857143
				\$5.142,86
Laboreo de transplante				
Jornales			4	
Valor Jornal (por Ha./año)	\$15,00			
TOTAL JORNALES TRANSPLANTE			60	\$60,00
Tareas anuales de mantenimiento				
Riego	5		2	150
Carpidas	2		4	120
Escardilladas	2	0,5		17
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO			287	\$287,00
Recolección y cosecha por corte				
Corte c/tijera de podar o guadaña, encanastado y entrega s/acoplado.				
Hasta 5 has.			4	60
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION MANUAL				68,5
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO				68,5
				\$137,00
Recolección y cosecha por corte				
Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA				42,5
TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO				42,5
				\$85,00
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				\$879,73
IMPLANTADA CON ESQUEJES Y RECOLECTADA A MANO				
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				\$827,73
IMPLANTADA CON ESQUEJES Y RECOLECTADA CON MAQUINA				

Hisopo

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)				
	\$17,00			
Maquineros para preparado de tierras	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)
Arado de rejas	2	1		34
Rastra de discos doble acción				0
Rastra de dientes	3	0,5		25,5
Rolo	1	0,25		4,25
Aporcador	1	0,75		12,75
TOTAL LABOREO				76,5
				\$76,50
Transplante				
Densidad de plantines				
Distancia e/líneas (m)	0,7			
Distancia entre plantín (m)	0,4			
Cantidad de plantines	35714			
Reposición	20%			
Total plantines	42857			
Precio plantín de semilla	0,2			
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				8571,42857
				\$8.571,43
Laboreo de transplante				
Jornales			4	
Valor Jornal (por Ha./año)	\$15,00			
TOTAL JORNALES TRANSPLANTE			60	\$60,00
Tareas anuales de mantenimiento				
Riego	5		2	150
Carpidas	2		4	120
Escardilladas	2	0,5		17
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO				287
				\$287,00
Recolección y cosecha por corte				
Corte c/tijera de podar o guadaña, encanastado y entrega s/acoplado. Hasta 5 has.			4	60
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION MANUAL				68,5
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO				68,5
				\$137,00
Recolección y cosecha por corte				
Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA				42,5
TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO				42,5
				\$85,00
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				\$1.451,15
IMPLANTADA CON PLANTINES DE SEMILLAS Y RECOLECTADA A MANO				
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				\$1.399,15
IMPLANTADA CON PLANTINES DE SEMILLAS Y RECOLECTADA CON MAQUINA				

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)				
	\$17,00			
Labores para preparado de tierras	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)
Arado de rejas	2	1		34
Rastra de discos doble acción				0
Rastra de dientes	3	0,5		25,5
Rolo	1	0,25		4,25
Aporcador	1	0,75		12,75
TOTAL LABOREO				76,5
				\$76,50
Siembra				
Densidad de plantines				
Distancia e/líneas (m)	0,7			
Distancia entre plantín (m)	0,7			
Cantidad de plantines	20408			
Reposición	20%			
Total plantines	24490			
Precio plantín de estaca	0,65			
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				15918,36735
				\$15.918,37
Laboreo de trasplante				
Jornales			4	
Valor Jornal (por Ha./año)	\$15,00			
TOTAL JORNALES TRANSPLANTE			60	\$60,00
Tareas anuales de mantenimiento				
Riego	5		2	150
Carpidas	2		4	120
Escardilladas	2	0,5		17
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO				287
				\$287,00
Recolección y cosecha por corte				
Corte c/tijera de podar o guadaña, encanastado y entrega s/acoplado.				
Hasta 5 has.			4	60
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION MANUAL				68,5
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO				68,5
				\$137,00
Recolección y cosecha por corte				
Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA				42,5
TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO				42,5
				\$85,00
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				
IMPLANTADA CON ESTACAS Y RECOLECTADA A MANO				
				\$2.675,64
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				
IMPLANTADA CON ESTACAS Y RECOLECTADA CON MAQUINA				
				\$2.623,64

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)				
	\$17,00			
Labores para preparado de tierras	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)
Arado de rejas	2	1		34
Rastra de discos doble acción				0
Rastra de dientes	3	0,5		25,5
Rolo	1	0,25		4,25
Aporcador	1	0,75		12,75
TOTAL LABOREO				76,5
				\$76,50
Siembra				
Densidad de plantines				
Distancia e/líneas (m)	0,5			
Distancia entre plantín (m)	0,23			
Cantidad de plantines	86957			
Reposición	20%			
Total plantines	104348			
Precio plantín de	0,05			
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				5217,391304
				\$5.217,39
Laboreo de transplante				
Jornales			5	
Valor Jornal (por Ha./año)	\$13,00			
TOTAL JORNALES TRANSPLANTE			65	\$85,00
Tareas anuales de mantenimiento				
Riego	5		2	130
Carpidas	2		4	104
Escardilladas	2	0,5		17
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO				251
				\$251,00
Recolección y cosecha por corte				
Corte con guadaña, encanastado y entrega s/acoplado.				
Hasta 5 has.			4	52
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION MANUAL 3 cortes/año				60,5
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO				60,5
				\$181,50
Recolección y cosecha por corte				
Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA 3 cortes/año				42,5
TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO				42,5
				\$127,50
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				\$1.325,65
IMPLANTADA CON ESTACAS Y RECOLECTADA A MANO				
TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.				\$1.271,65
IMPLANTADA CON ESTACAS Y RECOLECTADA CON MAQUINA				
Se debería iniciar con plantines paraguayos a \$0,01 cada uno o bien producir plantines propios a partir de semilla.				

Káa Hée Formosa

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)

\$17,00

Operes para preparado de tierras	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)
Empieza	6			60
Arado de rejas	2	1		34
Rastra de discos doble acción				0
Rastra de dientes	3	0,5		25,5
Rolo	1	0,25		4,25
Aporcador	1	0,75		12,75

TOTAL LABOREO 136,5 **\$136,50**

Siembra

Densidad de plantines				
Distancia e/lineas (m)		0,5		
Distancia entre plantín (m)		0,23		
Cantidad de plantines	86957			
Reposición		10%		
Total plantines	95652			
Precio plantín de		0,03		

TOTAL INVERSION EN PLANTINES 2869,56522 **\$2.869,57**

Laboreo de trasplante

Jornales			5	
Plantación			5	
Riego inicial			2	
Valor Jornal (por Ha./año)	\$10,00			

TOTAL JORNALES TRANSPLANTE 120 **\$120,00**

Tareas anuales de mantenimiento

Riego	5		2	100
Carpidas	2		4	80
Escardilladas	2	0,5		17

TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO 197 **\$197,00**

Recolección y cosecha por corte

Corte con guadaña, encanastado y entrega s/acoplado. Hasta 5 has.			6	60
Traslado MP hasta P.Procesamiento	0,5			8,5

TOTAL RECOLECCION MANUAL 3 cortes/año 68,5 68,5

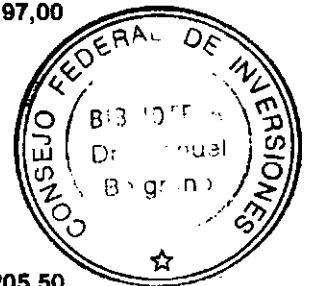
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO **\$205,50**

Recolección y cosecha por corte

Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34
Traslado MP hasta P.Procesamiento	0,5			8,5

TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA 3 cortes/año 42,5 42,5

TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO **\$127,50**



**TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.
IMPLANTADA CON ESTACAS Y RECOLECTADA A MANO** **\$923,51**

**TOTAL PARA IMPLANTAR, MANTENER Y COSECHAR UNA Ha.
IMPLANTADA CON ESTACAS Y RECOLECTADA CON MAQUINA** **\$845,51**

Cedrón

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)					
	\$17,00				
	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)	
Jornales para preparado de tierras					
Araado de rejas	2	1		34	
Rastra de discos doble acción				0	
Rastra de dientes	3	0,5		25,5	
Rolo	1	0,25		4,25	
Aporcador	1	0,75		12,75	
TOTAL LABOREO				76,5	\$76,50
Siembra					
Densidad de plantines					
Distancia e/líneas (m)	0,7				
Distancia entre plantín (m)	0,4				
Cantidad de plantines	35714				
Reposición	20%				
Total plantines	42857				
Precio plantín de					
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				0	\$0,00
Laboreo de trasplante					
Jornales			4		
Valor Jornal (por Ha./año)	\$15,00				
TOTAL JORNALES TRASPLANTE				60	\$60,00
Tareas anuales de mantenimiento					
Riego	5		2	150	
Carpidas	2		4	120	
Escardilladas	2	0,5		17	
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO				287	\$287,00
Recolección y cosecha por corte					
Corte c/tijera de podar o guadaña, encanastado y entrega s/acoplado. Hasta 5 has.			4	60	
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5	
TOTAL RECOLECCION MANUAL				68,5	68,5
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO					\$137,00
Recolección y cosecha por corte					
Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34	
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5	
TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA				42,5	42,5
TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO					\$85,00
COSTOS DIRECTOS DE CEDRON POR E.E.A.INTA-SALTA					
(Son valores aproximados debido que no se posee información de cultivos comerciales.					
Tomando el margen bruto efectuado por el Ing. Agr. Daniel A. Suarez.					
Prensa Aromática Marzo.Nº16.pag. 16-17Año 1.999)					

UTA: Se considera el valor de una UTA \$17 (Unidad de trabajo agronómica)				
	\$17,00	Cedrón		
Labores para preparado de tierras	Cantidad	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)
Arado de rejas	1	1		17
Rastra de discos doble acción	2			24
Rastra de dientes	1	0,5		8,5
Aporcador	1	0,25		4,25
	1	0,75		12,75
TOTAL LABOREO				66,5
				\$66,50
Siembra				
Densidad de plantines				
Distancia e/líneas (m)	1			
Distancia entre plantín (m)	0,5			
Cantidad de plantines	20000			
Reposición	20%			
Total plantines (edad 4 meses)	24000			
Precio plantín de	0,25			
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				6000
				\$6.000,00
Laboreo de trasplante				
Surcado	1			14
Jornales			25	
Valor Jornal (por Ha./año)	\$15,00			375
Riego	2		2	30
TOTAL JORNALES TRASPLANTE				419
				\$419,00
Tareas anuales de mantenimiento (agosto- enero)				
Riego	5		2	150
Escardillas	2		4	120
Escardilladas	2	0,5		17
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO				287
				\$287,00
Recolección y cosecha por corte				
Recolección manual sin cortar la planta	40 kg./J			
Rendimiento aprox. 2.000 k/ha (1er.año)	2			750
Hasta 5 has.			4	60
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION MANUAL				818,5
TOTAL RECOL.MANUAL POR AÑO				818,5
				\$818,50
(La planta es perenne, según bibliografía puede durar comercialmente 5-10 años.)				
Recolección y cosecha por corte				
Máquina cosechadora(p/mas de 5 Has.)		2		34
Traslado MP hasta P.Procesamiento		0,5		8,5
TOTAL RECOLECCION AUTOMATICA				42,5
TOTAL RECOL.AUTOM. POR AÑO				42,5
				\$85,00
El precio que se podría tomar cuando esto tenga un mercado consolidado es de 2,00\$/kg.al productor.				
El rendimiento aumenta los años subsiguiente, según experiencia en Córdoba hasta 3.000 kg.				

MICROEMPRESAS

GUÍA
DE FORMULACIÓN
DE PROYECTOS
AGROPECUARIOS
PRODUCCIÓN DE
AROMÁTICAS

CONVENIO
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
PROVINCIAS

IDENTIFICACION

1. IDENTIFICACION DEL PROYECTO

1.1. Nombre del Proyecto:

1.2. Indique si su emprendimiento es:

Nuevo Ampliación
Reactivación Reconversión

1.3. Localización del proyecto:

Calle: _____
Teléf.: _____
Localidad: _____ Departamento: _____
Provincia: _____

El terreno (T) y/o locales (L) son:

Alquilados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	a alquilar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
propios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	a compra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
cedidos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	a construir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros (especificar):	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	_____		

1.4. Monto del crédito solicitado: U\$S _____

1.5. Indique cuál será el destino de los fondos solicitados:

1.6. Garantías ofrecidas:

1.7. Indique, si es posible, el monto aproximado de las inversiones totales previstas y la mano de obra a emplear.

Inversión estimada total

Mano de obra

NOTA: El solicitante deberá firmar al pie todas las hojas que conformen el proyecto.

2. IDENTIFICACIÓN DEL / LOS TITULARES

2.1. Datos Personales (si hay más de un titular, agregar la información en hoja aparte siguiendo el mismo detalle).

Apellido: _____

Nombre: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Fecha de Nacimiento: ____ / ____ / ____

Estado Civil: _____

N° de Documento: _____

Nacionalidad: _____

Estudios realizados: _____

2.2. ¿A qué se dedica actualmente y cuánto percibe de remuneración?

2.3. ¿Cuáles han sido las principales ocupaciones anteriores?

2.4. En caso de que exista más de un titular, indicar bajo qué forma jurídica están agrupados:

Sociedad de Hecho ⁽¹⁾ , Cooperativa

S.R.L. , Otras (detallar)

(1) Reunión de dos o más personas que ejercen una actividad económica en común sin un instrumento jurídico que los comprometa.

2.4.1. Indicar si han trabajado o están trabajando juntos.

2.5. ¿Ha tenido o tiene relación con alguna institución bancaria? ¿Con cuál?

2.6. C.U.I.T. N°: _____

3. FUNDAMENTO DEL PROYECTO

3.1. ¿Qué quiere hacer?

3.2. ¿Por qué?

3.3. ¿Cuál es su experiencia en relación con lo que va a emprender?

Sobre el producto y su comercialización

Sobre el proceso de producción

Sobre la gestión empresarial (contabilidad, costos, manejo de personal, administración, organización, dirección, etc.)

FORMULACION DEL PROYECTO

Fecha de elaboración del proyecto: / /

4. PRODUCTO

4.1. Describa el/los productos que va a producir o está produciendo (en caso de ampliación). Usos y destinos.

4.2. ¿El producto requiere adecuarse a normas de calidad?

SI NO

En caso de responder "SI", especificar el grado de adecuación logrado o a lograr por el producto:

4.3. ¿El producto requiere de envase?

SI NO

Si responde "SI", describa el envase que piensa utilizar.

5. MERCADO

5.1. ¿Quiénes son los posibles compradores del producto (hogares, industrias, acopiadores, cooperativas, empresas constructoras - sectores de altos/bajos ingresos - niños - adultos, etc.)?

5.2. Indique dónde se localizan los posibles consumidores de los productos generados por su proyecto.

en la localidad % en la región %
en el departamento % en la nación %
en la provincia % otros (especif.) %

5.3. ¿Cómo se abastece actualmente el mercado (puede ser un producto similar o sustituido del que se va a producir)?

5.3.1. Nombre si es posible o indique el número de empresas o de establecimientos que elaboran y/o ofrecen el producto en el ámbito de influencia del mercado previsto por el proyecto.

5.3.2. ¿Cómo venden actualmente las empresas competidoras ?

Indique cuáles son los sistemas de distribución y las condiciones de venta más comunes, empleados por las empresas o establecimientos señalados en el punto anterior (en términos generales y no por empresas). Si existen sistemas de venta combinados, señalar porcentualmente su importancia (ej.: 50% directamente al público, 30% mayoristas, 20% cooperativas).

Sistema de distribución	Condiciones de venta ⁽¹⁾	
	% del Total de Ventas	Precio de Venta
a. A mayoristas y/o revendedores y/o acopiadores	<input type="text"/>	<input type="text"/> _____
b. A través de Cooperativas	<input type="text"/>	<input type="text"/>
c. A supermercados	<input type="text"/>	<input type="text"/> _____
d. A comercios minoristas tradicionales	<input type="text"/>	<input type="text"/> _____
e. Ventas Institucionales (Municipio, Provincia, Hospitales, Ejército, etc.)	<input type="text"/>	<input type="text"/> _____
f. A industrias	<input type="text"/>	<input type="text"/> _____
g. Otros (especificar)	<input type="text"/>	<input type="text"/> _____

(1) Señalar si las ventas se realizan al contado o a crédito, en cuyo caso, indicar en días los plazos acordados.

NOTA: En caso de haber más de un producto, y con participaciones significativamente distintas por canal de distribución, y/o con unidades de medidas diferentes (kg., docenas, etc.), complete tantos cuadros como productos.

5.4. ¿Cuál es el consumo estimado del producto en la zona de influencia del proyecto?

La estimación se puede realizar a partir del consumo promedio por persona, del bien en cuestión (en días, meses o años), o consultando las ventas. Estas ventas pueden ser realizadas por los comercios (sacar promedio) del lugar o por mayoristas distribuidores. En el primer caso, el consumo por persona se multiplica por la cantidad de los posibles consumidores del producto (por ejemplo, en el caso de una panadería, fábrica de chacinados, etc., se parte de una estimación del consumo per capita del producto y se lo multiplica por la población existente en el mercado definido. En el caso de autopiezas de recambio, se toma en cuenta el parque automotor e hipótesis de recambio; en el caso de ladrillos, aberturas, etc., las estimaciones se hacen en base a los permisos municipales de construcción, adicionando hipótesis posibles, de reformas, recambios, etc.)

5.5. ¿Cómo venderá su producción y a qué precio?

Sistema de distribución

Condiciones de venta ⁽¹⁾

	% del Total de Ventas	Precio de Venta	
a. A mayoristas y/o revendedores y/o acopiadores	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
b. A través de Cooperativas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
c. A supermercados	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
d. A comercios minoristas tradicionales	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
e. Ventas Institucionales (Municipio, Provincia, etc.) ⁽²⁾	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
f. A industrias	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
g. Otros (especificar)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____

(1) Señalar si las ventas se realizan al contado o a crédito, en cuyo caso, indicar en días los plazos acordados.

(2) Aclare si está inscripto como proveedor.

NOTA: En caso de haber más de un producto, y con participaciones significativamente distintas por canal de distribución, y/o con unidades de medidas diferentes (kg., docenas, etc.), complete tantos cuadros como productos.

5.6. Ventas proyectadas (si fuera necesario, utilice planilla auxiliar de cálculo para estimar ventas totales por producto).

5.6.1. Ventas Volumen físico

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO 1 Volumen	AÑO 2 Volumen	AÑO 3 Volumen	AÑO 4 Volumen	AÑO 5 Volumen

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	AÑO 1 Dólares	AÑO 2 Dólares	AÑO 3 Dólares	AÑO 4 Dólares	AÑO 5 Dólares

5.6.2. ¿En base a qué estimó este volumen de ventas (tener en cuenta los análisis de los puntos 4. y 5.)?

5.6.3. Si existe estacionalidad, señalar la distribución porcentual de los ingresos por ventas a través del año.

enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre

Confeccionar un cuadro por cada tipo de cultivo

5.7. ¿Cuál será la estrategia comercial que utilizará para lograr el nivel de ventas proyectado?

* Contactos con clientes (si ya los realizó, incorporar intenciones de compra):

* Asociaciones con otros productores para la venta (indicar si existen contactos en tal sentido)

* Otros:

6. PROCESO DE TRABAJO E INVERSIONES PARA PROYECTOS AGROPECUARIOS

6.1. Descripción del proceso productivo por cultivo.

Labores para preparado de tierras	Cant.	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)	
ARADO : Rejas					
Discos					
RASTRA :					
Simple acción					
Doble acción					
de dientes					
Rolo					
Aporcador					
TOTAL LABOREO					
Siembra					
Densidad plantines					
Distancia e/líneas (m)					
Distancia e/plantín (m)					
Cantidad de plantines					
Reposición					
Total plantines					
Precio plantín					
TOTAL INVERSION EN PLANTINES					
Laboreo transplante					
Jornales					
Valor jornal (Ha./año)					
TOTAL JORNALES TRANSPLANTE					
Tareas anuales de mantenimiento					
Riego					
Carpidas					
Escardilladas					
TOTAL TAREAS					

MANTENIMIENTO					
Recolección y cosecha por corte					
Corte con guadaña, encanastado y entrega s/acoplado. (h/5 Has.)					
Traslado MP hasta Procesamiento					
Total recolección manual					
TOTAL RECOLECCION MANUAL POR AÑO					
TOTAL para implantar, mantener y cosechar una Ha.					

INSUMOS UTILIZADOS		
AGROQUIMICOS	DOSIS/ha	CANTIDAD DE APLICACIONES
SEMILLAS/PLANTINES (Cantidad por ha. o m ²):		
ENVASES PARA LA PRODUCCION (CARACTERISTICAS Y CANTIDAD TOTAL)		
RENDIMIENTO ESTIMADO /ha. o m ² :		

(1) Indicar los jornales por hectárea o por unidad (kg., tn., etc.). **solamente** para tareas mensuales (preparación de almácigos, carpidas, trasplantes, cosechas, etc.). Incluye sólo la mano de obra contratada.

6.2. Haga un dibujo (en hoja anexa) del establecimiento, indicando ubicación de las instalaciones y superficie afectada a las distintas actividades.

6.3. Describir cómo se distribuye porcentualmente la producción durante los meses del año:

Enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre

Confeccionar un cuadro por cada tipo de producto

6.4. Detalle en el cuadro siguiente las máquinas (1) y equipos que utilizará diferenciando los que va a adquirir de los que tiene (adjuntar facturas pro-forma o presupuestos para los equipos a comprar con el crédito).

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado (2) Dólares	Vida Util (años)	Afectación Proy (%) (3)	
Exis- ten- tes							Proveedor
A com- prar							

(1) Deberán incluirse inversiones como jaulas, colmenas, etc.

(2) Para maquinarias, aclarar la fuente (tasaciones, facturas pro-forma, catálogos, consulta, etc.). Si el bien es usado o existe, tomar el valor de reventa y no su valor a nuevo. Incluir el valor del IVA para las maquinarias a comprar.

(3) Debe señalarse, en porcentaje, la utilización de la maquinaria y equipos en el proyecto (sólo para los casos en los cuales el equipo se utilice para otras operaciones no previstas en el proyecto).

6.5. Costo operativo de la maquinaria agrícola

CONCEPTO	VALOR A NUEVO DEL EQUIPO (a) (1)	COEF. TECNICO (b)	POTENCIA DEL ELEMENTO DE TRACCION (c) (2)	USO ANUAL (hs/año) (d) (3)	CO AN COI (b)
COMBUSTIBLE	_____	0,18	_____	_____	_____
CONSERV. Y REPARACIONES (4)	0,015	_____	_____	_____	_____
TOTAL ANUAL	_____	_____	_____	_____	_____

(1) Debe figurar el **valor a nuevo** de todas las máquinas, aun cuando la existente sea usada.

(2) El: tractor, motocultivador, etc.

(3) Es la suma del tiempo estimado en las labores efectuadas en cada cultivo (Cuadros 6.1.)

(4) Para el rubro Conservación y Reparación debe figurar el producto del **valor a nuevo** del equipo (a) por el coeficiente técnico (b).

6.6. Costo de labores con maquinaria agrícola contratada (incluir todos los cultivos).

LABOR	SUPERFICIE (ha o m ²)	TARIFA (U\$\$/u. de sup.)	MONTO ANUAL (U\$)

NOTA ACLARATORIA: en caso de que el plan de producción sufra modificaciones sustanciales, ya sea en las actividades o en su dimensionamiento a lo largo de los años del proyecto, deberá confeccionarse un cuadro de costo operativo de la maquinaria tanto propia como contratada (según corresponda) para cada uno de los casos.

6.7. Descripción del terreno, edificios, construcciones y mejoras a utilizar.

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado Dólares	Vida Útil (años)	Afectación Proy (%) (1)	
Exis- ten- tes							Proveedor
A com- prar							

A fin de valorizar los edificios, se sugiere realizar una estimación en base a los metros cuadrados cubiertos, tasaciones, valor de reventa, consulta inmobiliaria, bancos, etc.

(1) Debe señalarse, en porcentaje, la superficie estimada del terreno, edificios y construcciones que estarán afectadas al proyecto.

6.8. Detalle las instalaciones especiales que requiere el proceso de producción no contempladas en el punto anterior (trifásica, gas, agua, estanterías, cloacas, etc.).

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado Dólares	Vida Util (años)	Afectación Proy (%) (1)	
Exis- ten- tes							Proveedor
A com- prar							

(1) Debe señalarse el porcentaje estimado de las instalaciones que estarán afectado al proyecto.

6.9. Descripción de cultivos perennes.

	Cultivo	Costo de implantación	Vida Util (años)	Año de implantación
Existentes				
A implantar				

NOTA: Para el cálculo del costo de las labores, utilizar los cuadros de costo operativo de la maquinaria agrícola propia o contratada, según corresponda.

6.10. Detalle los rodados afectados al proyecto.

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado (1) Dólares	Vida Útil (años)	Afectación Proy. (%) (2)	
Exis- ten- tes							Vendedor
A Com- prar							

(1) Incluir IVA para los rodados a comprar

(2) Debe estimarse el porcentaje en que el rodado está afectado al proyecto.

6.11. Si fuesen necesarios gastos de montaje y/o flete para las máquinas, señalar el monto previsto (puede ser un porcentaje de las máquinas).

6.12. En los próximos cinco años, ¿estima que requerirá nuevas inversiones?

SI

NO

6.12.1. Si responde "Si", coloque el valor de lo que piensa invertir en el año correspondiente (en dólares).

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terrenos					
Edificios					
Máq. y Equipos					
Instalaciones					
Rodados					
Cultivos perennes					
Muebles y Útiles					
Otros					
TOTAL					

6.12.2. Describa las nuevas inversiones.

6.13. Indique cuáles son y cómo se pagan los principales servicios que requiere la actividad (servicios de terceros sin relación de dependencia; ejemplo: costureras que remallan piezas para luego armar prendas en el microemprendimiento; piezas fundidas que se mandan a maquinar afuera para luego armar los artefactos en la microempresa, cosecheros). Consultar cuadro 6.1. y no considerar a los contratistas para tareas agrícolas.

6.14. Estime las necesidades en el consumo de energía y combustible para el primer año de producción, no considerar el combustible para maquinaria agrícola. (1)

DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	UNIDAD DE MEDIDA	CONSUMO (ANUAL)	MONTO ANUAL (US\$)	PROVEEDORES
Energía					
Combustible					
Otros (detallar)					
TOTAL					

(1) Adjuntar memoria de cálculo

6.15. Mano de obra con relación de dependencia

Estime, conforme a la estructura de los siguientes cuadros, las necesidades de mano de obra que requerirá el desenvolvimiento de su emprendimiento.

PRODUCCION

Año de incorporación a la producción	Cargo o calificación (1)	Cantidad de Personal	Jornal por hora U\$S	Hs. X Día	Días X Mes	Meses X Año	Remuneración mensual U\$S	Gasto anual U\$S	Cargas sociales (2)
	Total:								

(1) Capataz, operario, peón, etc.

(2) Señale el porcentaje de cargas sociales (jubilación, obra social, vacaciones, seguros, etc., con respecto al gasto anual).

ADMINISTRACION

Año de incorporación a la producción	Cargo o Calificación (1)	Cant. de personal	Remuneración Mensual U\$S	Meses X Año	Gasto anual U\$S	Cargas Sociales (2)
	Total:					

(1) Administrativo, Contador, Secretaria, etc.

(2) Señale el porcentaje de cargas sociales (jubilación, obra social, vacaciones, seguros, etc., con respecto al gasto anual).

COMERCIALIZACION

Año de incorporación a la producción	Cargo o Calificación (1)	Cant. de personal	Remuneración Mensual U\$S	Gasto anual U\$S	Cargas Sociales (2)
	Total:				

(1) Jefe de ventas, Vendedor, Distribuidor, etc.

(2) Señale el porcentaje de cargas sociales (jubilación, obra social, vacaciones, seguros, etc., con respecto al gasto anual).

6.16. Cálculo del capital de trabajo necesario para mantener o iniciar el proceso productivo.

RUBRO	M E S E S				
	1	2	3	4 al 12	TOTAL
Ingreso de Efectivo (incluyendo IVA)					
Ventas					
Préstamos					
Capital Propio					
Otro					
Total de Ingresos en Efectivo					
Egresos de Efectivo (incluyendo IVA)					
Materia Prima					
Adquisición de Equipo					
Salarios (Neto)					
Subcontratistas					
Alquiler					
Correo y Teléfonos					
Electricidad					
Seguros local/equipo					
Vehículos					
Viáticos					
Publicidad					
Impuestos Municipales					
Devolución de Préstamos					
Gastos Sociales					
IVA					
Impuestos, réditos					
Seguro Social					
Otros					
TOTAL DE EGRESOS EN EFECTIVO					
DIFERENCIA (CAPITAL DE TRABAJO)					
DIFERENCIA ACUMULADA					

7. LOCALIZACION

7.1. Describa las razones que justifican la localización del Proyecto:

7.2. ¿El lugar cuenta con los servicios necesarios de:

Energía eléctrica:	Red Pública	<input type="checkbox"/>	
	Generación Propia	<input type="checkbox"/>	
Gas:	Red Pública	<input type="checkbox"/>	
	Envasado	<input type="checkbox"/>	
Agua:	Red Pública	<input type="checkbox"/>	
	De pozo	<input type="checkbox"/>	
	De río	<input type="checkbox"/>	
Transporte (caminos)	<input type="checkbox"/>	Teléfono	<input type="checkbox"/>
Evacuación de efluentes	<input type="checkbox"/>	Centros Educativos	<input type="checkbox"/>
Adecuación a reglamentaciones urbanísticas	<input type="checkbox"/>		

Si no cuenta con estos servicios, quién y cuándo se lo suministrarán:

7.3. ¿El lugar de producción está lejos del mercado?

SI NO

7.4. ¿La materia prima o los insumos necesarios para su emprendimiento, se ofrecen en la zona en cantidad y calidad adecuada? Justifique la respuesta.

8. FINANCIAMIENTO REQUERIDO

8.1. Monto del préstamo solicitado.

U\$S _____

8.1.1. Plazo de gracia solicitado: _____

N° de cuotas de amortización : _____

Forma de pago (trimestrales, semestrales, etc.):

8.2. ¿En qué se va a utilizar el crédito? Detallar.

8.3. ¿Este monto alcanza para financiar las inversiones propuestas?

SI

NO

Si la respuesta es "No", ¿cuánto más necesitará, y para qué?

U\$S _____ Para: _____

¿Cómo va a financiar esta diferencia?

8.4. ¿Tiene deudas con otras instituciones financieras o proveedores (señalar montos, plazos, tasas de interés y cuotas de amortización)?

8.5. Cuadro resumen del financiamiento requerido en U\$S.

	ACTIVO FIJO	ACTIVO DE TRABAJO	CAPACITACION	TOTAL
a) Monto del proyecto				
Aportes disponibles:				
Aportes propios - en efectivo				
- en Bienes de Uso				
- en Bienes de Cambio				
Créditos de banco o de terceros				
b) Total de aportes disponibles				
c) A solicitar a CFI/PROVINCIA (c = a - b)				

9. COSTOS (Todos los valores deben referirse al primer año de producción, en caso que alguno de los costos no se repita en todos los años, aclarar para qué años debe ser considerado. Ej.: la construcción de un local que se realiza en el segundo año y se paga alquiler solamente en el primer año).

9.1. ¿Tiene previsto gastos por el mantenimiento de las máquinas, equipos e instalaciones? Si es así señale el monto (puede ser un porcentaje de los equipos).

_____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

9.2. Señale los gastos de los seguros que requerirá la operación del microemprendimiento (incendio, destrucción, robo, etc.). Puede calcularse como un porcentaje de la inversión o como un monto estimado.

Edificios: _____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

Equipos y maq.: _____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

Otros (especificar): _____

_____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

9.3. ¿Qué impuestos deberá pagar?

* Ingresos Brutos	_____	%
* Ganancias	_____	%
* Automotores	_____	%
* Inmobiliario	_____	%
* Activos	_____	%
* Otros (detallar)	_____	%

9.4. En caso de alquiler o arrendamiento, señalar el monto (adjuntar fotocopia de contrato). Si es una cesión adjuntar documentación.

U\$\$/año _____

9.5. Servicios (ver punto 6.10.):

U\$\$/año _____

9.6. Habilitaciones

U\$/año _____

9.7. ¿Existen otros gastos vinculados a la producción?

U\$/año _____

9.8. ¿Cuáles son los gastos vinculados a la administración del emprendimiento?

U\$/año

* Papelería

* Otros (detallar)

9.9. ¿Cuáles son los gastos vinculados a la venta del producto?

U\$/año

* Propaganda

* Comisiones

* Empaque y embalaje

* Transporte - Combustible

* Otros (detallar)

10. SI LA EMPRESA YA EXISTE, COMPLETAR LA SIGUIENTE INFORMACION

10.1. Antigüedad: _____

10.2. ¿Cuántos vendió durante el último año y/o el promedio de los últimos meses? Discriminar por producto.

* En dólares: _____ anual mensual

* Precio unitario: _____

10.3. ¿Cuál es el capital de trabajo que tiene constituido?

CONCEPTO	VOLUMEN	MONTO	DIAS DE PRODUCCION
Materia prima y materiales			
Productos semielaborados			
Productos elaborados			
Credito por venta			
Disponibilidades			

10.4. Cantidad de personas que trabajan (incluir al solicitante si efectivamente desempeña tareas en la empresa):

11. ¿CONSIDERA POSIBLE ALENTAR LA INTEGRACION DE SU PRODUCCION CON OTROS PRODUCTORES PARA VENDER EN FORMA CONJUNTA SUS PRODUCTOS?

SI

MEDIANAMENTE

NO

12. ¿CONSIDERA POSIBLE UNIRSE CON OTROS PRODUCTORES PARA INTEGRAR LOS PRODUCTOS QUE ELABORA CON OTRA ETAPA DE PRODUCCION (ej.: elabora frutilla y entre un grupo de productores puede instalar una fábrica de dulces o envases del producto en fresco)?

SI

NO

13. ¿CONSIDERA POSIBLE UNIRSE A OTROS PRODUCTORES PARA COMPRAR CONJUNTAMENTE MATERIAS PRIMAS Y/O INSUMOS?

SI

NO

14. ¿REQUIERE ASISTENCIA TECNICA EN:

- * Implantación
- * Cultivo
- * Proceso
- * Venta
- * Gestión empresaria

¿Ha tomado contacto o conoce alguna institución o persona que pueda asistirlo, según sus necesidades?

NO SI

Especificar: _____

15. SI USTED DESEA TENER UNA APROXIMACION A LA VIABILIDAD DE SU PROYECTO A PLENA PRODUCCION, PUEDE ESTIMAR SU BENEFICIO BRUTO SIGUIENDO EL ESQUEMA DEL SIGUIENTE CUADRO:

AÑO-1	
A- INGRESO POR VENTAS	Punto 5.6.
B- COSTOS TOTALES	
Mano de Obra - Producción (*)	Punto 6.15.
Mano de Obra - Administración (*)	Punto 6.15.
Mano de Obra - Comercialización (*)	Punto 6.15.
Materias Primas y Materiales	Punto 6.16.
Energía y Combustible	Punto 6.14.
Mantenimiento	Punto 9.1.
Seguros	Punto 9.2.
Impuestos	Punto 9.3.
Alquileres	Punto 9.4.
Servicios	Punto 9.5.
Habilitaciones	Punto 9.6.
Otros Gastos	Punto 9.7.
Gastos Administración	Punto 9.8.
Gastos Comercialización	Punto 9.9.
TOTAL B-	
BENEFICIO BRUTO (A) - (B)	

(*) Incluir cargas sociales.
 Este es el beneficio bruto. Falta descontarle lo que usted deberá pagar en concepto de intereses y cuotas de capital por el crédito solicitado.
 {Además, deberá considerarse el desgaste que tendrán sus máquinas, rodados e instalaciones, por lo cual después de cierto tiempo (años) deberán ser repuestas.}

MICROEMPRESAS

GUIA DE FORMULACIÓN DE PROYECTOS AGROPECUARIOS

**Producción de Aromáticas
Stevia Rebaudiana**

**CONVENIO
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
PROVINCIAS**

IDENTIFICACION

1. IDENTIFICACION DEL PROYECTO

1.1. Nombre del Proyecto:

Implantación de Stevia Rebaudiana

1.2. Indique si su emprendimiento es:

Nuevo Ampliación

Reactivación Reconversión

1.3. Localización del proyecto:

Calle: _____

Teléf.: _____

Localidad: _____ Departamento: _____

Provincia: _____

El terreno (T) y/o locales (L) son:

Alquilados

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

 a alquilar

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

propios

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

 a compra

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

cedidos

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

 a construir

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Otros (especificar):

T	L
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

1.4. Monto del crédito solicitado: U\$S _____

1.5. Indique cuál será el destino de los fondos solicitados:

1.6. Garantías ofrecidas:

1.7. Indique, si es posible, el monto aproximado de las inversiones totales previstas y la mano de obra a emplear.

Inversión estimada total

Mano de obra

NOTA: El solicitante deberá firmar al pie todas las hojas que conformen el proyecto.

2. IDENTIFICACIÓN DEL / LOS TITULARES

2.1. Datos Personales (si hay más de un titular, agregar la información en hoja aparte siguiendo el mismo detalle).

Apellido: _____

Nombre: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Fecha de Nacimiento: ____ / ____ / ____

Estado Civil: _____

Nº de Documento: _____

Nacionalidad: _____

Estudios realizados: _____

2.2. ¿A qué se dedica actualmente y cuánto percibe de remuneración?

2.3. ¿Cuáles han sido las principales ocupaciones anteriores?

2.4. En caso de que exista más de un titular, indicar bajo qué forma jurídica están agrupados:

Sociedad de Hecho ⁽¹⁾ , Cooperativa

S.R.L. , Otras (detallar)

(1) Reunión de dos o más personas que ejercen una actividad económica en común sin un instrumento jurídico que los comprometa.

2.4.1. Indicar si han trabajado o están trabajando juntos.

2.5. ¿Ha tenido o tiene relación con alguna institución bancaria? ¿Con cuál?

2.6. C.U.I.T. N°: _____

3. FUNDAMENTO DEL PROYECTO

3.1. ¿Qué quiere hacer?

Implantar una hectarea de Stevia Rebaudiana

3.2. ¿Por qué?

Como alternativa de producción para ir reemplazando al tabaco.

3.3. ¿Cuál es su experiencia en relación con lo que va a emprender?

Sobre el producto y su comercialización

Sobre el proceso de producción

Sobre la gestión empresarial (contabilidad, costos, manejo de personal, administración, organización, dirección, etc.)

FORMULACION DEL PROYECTO

Fecha de elaboración del proyecto: / /

4. PRODUCTO

4.1. Describa el/los productos que va a producir o está produciendo (en caso de ampliación). Usos y destinos.

Producto : Hoja seca de Stevia

Usos: Se extrae el esteviosido que sirve como edulcorante dietético

Destinos: Por su estabilidad química se puede utilizar en todo tipo de alimentos y medicamentos.

- *Productos para diabéticos debido a su acción hipoglicemiante.*
- *Productos sustitutos de edulcorantes no calóricos sintéticos como los ciclamatos, sacarina y aspartamos.*
- *Bebidas dietéticas "light" como ser gaseosas y jugos naturales.*
- *Alimentos dietéticos.*
- *Productos medicinales especialmente jarabes , por su característica no fermentable.*
- *En pastas dentales, gomas de mascar y caramelos, por no producir caries.*

- *En mezcla con productos como el Té y la Yerba Mate (hojas de Stevia).*
- *Saborizante de bebidas alcohólicas (tallos de Stevia) .*

4.2. Para la aceptación del producto, ¿pueden existir problemas de marca, hábito, gusto o prejuicio?

Actualmente , no.

4.3. ¿El producto requiere adecuarse a normas de calidad y/o bromatológicas?

SI

NO

En caso de responder "SI", especificar el grado de adecuación logrado o a lograr por el producto:

En general se las envasa a granel en bolsas tipo "arpileno". En su defecto se las suele envasar fraccionada en pequeñas cantidades en bolsas de polietileno.

4.4. ¿Requiere de una habilitación municipal o de otro organismo para ser producido y/o consumido (ejemplo: alimentos)?

SI

NO

En caso de responder "SI", la habilitación:

Ya la tiene

Está en trámite

La pedirá cuando inicie la actividad

¿Cuál es el organismo responsable de emitirla?

4.5. ¿El producto requiere de envase?

SI

NO

Si responde "SI", describa el envase que piensa utilizar.

Bolsa de papel y/o arpileno. En envase de PE para fraccionamientos en pequeñas cantidades.

4.6. ¿Cómo llevará el producto al cliente? ¿Requiere un transporte especial? (ej: camiones térmicos o especialmente acondicionado)

No requiere transporte especial.

5. MERCADO

- 5.1. ¿Quiénes son los posibles compradores del producto (hogares, industrias, acopiadores, cooperativas, empresas constructoras - sectores de altos/bajos ingresos - niños - adultos, etc.)?

Empresa All Chem de USA (filial Argentina)

Indutrias Japonesas elaboradoras de Stevia.

Empresas exportadoras

- 5.2. Indique dónde se localizan los posibles consumidores de los productos generados por su proyecto.

en la localidad % en la región %

en el departamento % en la nación %

en la provincia % otros (especif.) %

Japón . USA . Europa

- 5.3. ¿Cómo se abastece actualmente el mercado (puede ser un producto similar o sustituido del que se va a producir)?

- 5.3.1. Nombre si es posible o indique el número de empresas o de establecimientos que elaboran y/o ofrecen el producto en el ámbito de influencia del mercado previsto por el proyecto.

Actualmente Paraguay . China Continental y Tailandia son exportadores de hoja seca.

Japón produce el 25 % de sus requerimientos de materia prima e importa el restante para su industrialización.

5.3.2. ¿Cómo venden actualmente las empresas competidoras ?

Indique cuáles son los sistemas de distribución y las condiciones de venta más comunes, empleados por las empresas o establecimientos señalados en el punto anterior (en términos generales y no por empresas). Si existen sistemas de venta combinados, señalar porcentualmente su importancia (ej.: 50% directamente al público, 30% mayoristas, 20% cooperativas).

Sistema de distribución

Condiciones de venta ⁽¹⁾

	% del Total de Ventas	Precio de Venta	
a. Directamente al usuario o consumidor	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
b. A mayoristas y/o revendedores y/o acopiadores	<input type="text" value="X"/>	<input type="text"/>	_____
c. A través de distribuidores exclusivos o de Cooperativas	<input type="text" value="X"/>	<input type="text"/>	_____
d. A través de viajantes libres (a comisión)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
e. A supermercados	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
f. A comercios minoristas tradicionales	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
g. A través de mercados de concentración y de comisionistas	<input type="text" value="X"/>	<input type="text"/>	_____
h. Ventas Institucionales (Municipio, Provincia, Hospitales, Ejército, etc.)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
i. A industrias	<input type="text" value="X"/>	<input type="text"/>	_____
j. Otros (especificar)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____

(1) Señalar si las ventas se realizan al contado o a crédito, en cuyo caso, indicar en días los plazos acordados.

NOTA: En caso de haber más de un producto, y con participaciones significativamente distintas por canal de distribución, y/o con unidades de medidas diferentes (kg., docenas, etc.), complete tantos cuadros como productos.

5.4. ¿Cuál es el consumo estimado del producto en la zona de influencia del proyecto?

La estimación se puede realizar a partir del consumo promedio por persona, del bien en cuestión (en días, meses o años), o consultando las ventas. Estas ventas pueden ser realizadas por los comercios (sacar promedio) del lugar o por mayoristas distribuidores. En el primer caso, el consumo por persona se multiplica por la cantidad de los posibles consumidores del producto (por ejemplo, en el caso de una panadería, fábrica de chacinados, etc., se parte de una estimación del consumo per capita del producto y se lo multiplica por la población existente en el mercado definido. En el caso de autopiezas de recambio, se toma en cuenta el parque automotor e hipótesis de recambio; en el caso de ladrillos, aberturas, etc., las estimaciones se hacen en base a los permisos municipales de construcción, adicionando hipótesis posibles, de reformas, recambios, etc.)

Por las características del producto, edulcorante natural, no existen limitaciones para su colocación en el mercado, tanto nacional como internacional. Se supone, sin ningún tipo de riesgo, que toda la producción de hoja seca de Stevia Rebaudiana Bert, podrá ser vendida a los precios actuales de mercado.

5.5. ¿Cómo venderá su producción y a qué precio?

Sistema de distribución

Condiciones de venta ⁽¹⁾

	% del Total de Ventas	Precio de Venta	
a. Directamente al usuario o consumidor	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
b. A mayoristas y/o reven- dedores y/o acopiadores	<input checked="" type="text"/>	<input type="text"/>	_____
c. A través de distribuidores exclusivos o de Cooperativas	<input checked="" type="text"/>	<input type="text"/>	_____
d. A través de viajantes libres (a comisión)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
e. A supermercados	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
f. A comercios minoristas tradicionales	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
g. A través de mercados de concentración o de comisionistas	<input checked="" type="text"/>	<input type="text"/>	_____
h. Ventas Institucionales (Municipio, Provincia, Hospitales, Ejército, etc.) ⁽²⁾	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____
i. A industrias	<input checked="" type="text"/>	<input type="text"/>	_____
j. Otros (especificar)	<input type="text"/>	<input type="text"/>	_____

(1) Señalar si las ventas se realizan al contado o a crédito, en cuyo caso, indicar en días los plazos acordados.

(2) Aclare si está inscripto como proveedor.

NOTA: En caso de haber más de un producto, y con participaciones significativamente distintas por canal de distribución, y/o con unidades de medidas diferentes (kg., docenas, etc.), complete tantos cuadros como productos.

5.6. Ventas proyectadas (si fuera necesario, utilice planilla auxiliar de cálculo para estimar ventas totales por producto).

5.6.1. Ventas Volumen físico

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO 1 Volumen	AÑO 2 Volumen	AÑO 3 Volumen	AÑO 4 Volumen	AÑO 5 Volumen
Hojas de Stevia secas	Kg.	1100	2000	2000	2000	2000
PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	AÑO 1 Dólares	AÑO 2 Dólares	AÑO 3 Dólares	AÑO 4 Dólares	AÑO 5 Dólares
Hojas de Stevia secas	\$ 1.50	1650	3000	3000	3000	3000

5.6.2. ¿En base a qué estimó este volumen de ventas (tener en cuenta los análisis de los puntos 4. y 5.)?

En base a que antes de ejecutar el proyecto se deberá tener la cosecha prevendida. Se buscará realizar un contrato de entrega de material acondicionado y precio pactado en función de una calidad pre-establecida.

5.6.3. Si existe estacionalidad, señalar la distribución porcentual de los ingresos por ventas a través del año.

- Iniciación de producción con una Ha. de plantines comprados y certificados. (Ingresos en \$)

Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
	750				1050
Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
		1200			

5.7 ¿Cuál será la estrategia comercial que utilizará para lograr el nivel de ventas proyectado?

* Menores precios que la competencia (ver punto 5.3.2. y 5.5.):

* Mejoras en el producto y/o envase:

Mejoras en la calidad de recolección del producto.

* Contactos con clientes (si ya los realizó, incorporar intenciones de compra):

Contratos de venta a precio preestablecido y con pautas de calidad establecida.

* Asociaciones con otros productores para la venta (indicar si existen contactos en tal sentido)

* Publicidad y/o promoción (especificar):

* Otros:

6. PROCESO DE TRABAJO E INVERSIONES PARA PROYECTOS AGROPECUARIOS

6.1. Descripción del proceso productivo **por cultivo**. (Sólo para proyectos AGRICOLAS).

Labores para preparado de tierras	Cant.	UTA/Ha.	Jornales	Total (\$/Ha.)	
Arado de rejas	2	1		34	
Rastra de discos doble acción				0	
Rastra de dientes	3	0.5		25.5	
Rolo	1	0.25		4.25	
Aporcador	1	0.75		12.75	
TOTAL LABOREO				76.5	\$ 76.50
Siembra					
Densidad plantines					
Distancia e/líneas (m)	0.5				
Distancia e/plantín (m)	0.23				
Cantidad de plantines	86957				
Reposición	20 %				
Total plantines	104348				
Precio plantín	0.01				
TOTAL INVERSION EN PLANTINES				1044	\$1044
Laboreo transplante					
Jornales			10		
Valor jornal (Ha./año)	\$ 13				
TOTAL JORNALES TRANSPLANTE				130	\$ 130
Tareas anuales de mantenimiento					
Riego	5		2	130	
Carpidas	2		4	104	
Escardilladas	2	0.5		17	
TOTAL TAREAS MANTENIMIENTO				251	\$ 251

Recolección y cosecha por corte					
Corte con guadagna, encanastado y entregas/acoplado.					
Hasta 5 has.			4	52	
Traslado MP hasta Procesamiento		0.5		8.5	
Total recolección manual (3 cortes/año)				60.50	
TOTAL RECOLECCION MANUAL POR AÑO					\$ 181.50
TOTAL para implantar, mantener y cosechar una Ha. l					\$ 1683

INSUMOS UTILIZADOS		
AGROQUIMICOS	DOSIS/ha	CANTIDAD DE APLICACIONES
Plantines (Cantidad por ha.): 105.000		
ENVASES PARA LA PRODUCCION (CARACTERISTICAS Y CANTIDAD TOTAL)		
RENDIMIENTO ESTIMADO : 104348 plantas /ha		

- (1) Indicar los jornales por hectárea o por tanto (kg., tn., etc.). **solamente** para tareas mensuales (preparación de almácigos, carpidas, transplantes, cosechas, etc.). Incluye sólo la mano de obra contratada.

6.3. Haga un dibujo (en hoja anexa) del establecimiento, indicando ubicación de las instalaciones y superficie afectada a las distintas actividades.

6.4. ¿El ritmo de producción es constante a lo largo del año?

SI NO

Si la respuesta es "NO", describir cómo se distribuye porcentualmente la producción durante los meses del año:

Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo
**	28 %			**	40 %
Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
	**	32 %			

6.5. Detalle en el cuadro siguiente las máquinas (1) y equipos que utilizará diferenciando los que va a adquirir de los que tiene (adjuntar facturas pro-forma o presupuestos para los equipos a comprar con el crédito).

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado (2) Dólares	Vida Util (años)	Afectación Proy (%) (3)	
Exis- ten- tes	Arado de rejas		X				
	Rastra discosdoble acción		X				
	Rastra de dientes		X				
	Rolo		X				
	Aporcador		X				Proveedor
A com- prar	Secadero continuo	X		12000			

- (1) Deberán incluirse inversiones como jaulas, colmenas, etc.
- (2) Para maquinarias, aclarar la fuente (tasaciones, facturas pro-forma, catálogos, consulta, etc.). Si el bien es usado o existe, tomar el valor de reventa y no su valor a nuevo. Incluir el valor del IVA para las maquinarias a comprar.
- (3) Debe señalarse, en porcentaje, la utilización de la maquinaria y equipos en el proyecto (sólo para los casos en los cuales el equipo se utilice para otras operaciones no previstas en el proyecto).

6.6. Costo operativo de la maquinaria agrícola

CONCEPTO	VALORA NUEVO DEL EQUIPO (a) (1)	COEF TECNICO (b)	POTENCIA DEL ELEMENTO DE TRACCION (c) (2)	USO ANUAL (hs/año) (d) (3)	CONSUMO ANUAL DE COMBUSTIBLE (b x c x d)	PRECIO DEL COMBUSTIBLE (US\$/l)	MONTO TOTAL (US\$/año)
COMBUSTIBLE	_____	0,18	_____	_____	_____	_____	_____
CONSERV Y REPARACIONES (4)	0,015	_____	_____	_____	_____	_____	_____
TOTAL ANUAL	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

(1) Debe figurar el valor a nuevo de todas las máquinas, aun cuando la existente sea usada.

(2) El: tractor, motocultivador, etc.

(3) Es la suma del tiempo estimado en las labores efectuadas en cada cultivo (Cuadros 6.1.)

(4) Para el rubro Conservación y Reparación debe figurar el producto del valor a nuevo del equipo (a) por el coeficiente técnico (b).

6.7. Costo de labores con maquinaria agrícola contratada (incluir todos los cultivos).

LABOR	SUPERFICIE (ha o m ²)	TARIFA (US\$/u. de sup.)	MONTO ANUAL (US\$)

NOTA ACLARATORIA: en caso de que el plan de producción sufra modificaciones sustanciales, ya sea en las actividades o en su dimensionamiento a lo largo de los años del proyecto, deberá confeccionarse un cuadro de costo operativo de la maquinaria tanto propia como contratada (según corresponda) para cada uno de los casos.

6.8. Descripción del terreno, edificios, construcciones y mejoras a utilizar.

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado Dólares	Vida Util (años)	Afectación Proy (%) (1)	
Exis- ten- tes							Proveedor
A com- prar							

A fin de valorizar los edificios, se sugiere realizar una estimación en base a los metros cuadrados cubiertos, tasaciones, valor de reventa, consulta inmobiliaria, bancos, etc.

(1) Debe señalarse, en porcentaje, la superficie estimada del terreno, edificios y construcciones que estarán afectadas al proyecto.

6.9. Detalle las instalaciones especiales que requiere el proceso de producción no contempladas en el punto anterior (trifásica, gas, agua, estanterías, cloacas, etc.).

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado Dólares	Vida Útil (años)	Afectación Proy (%) (1)	
Exis- ten- tes							Proveedor
A com- prar							

(1) Debe señalarse el porcentaje estimado de las instalaciones que estarán afectado al proyecto.

6.11. Descripción de cultivos perennes.

	Cultivo	Costo de implantación	Vida Útil (años)	Año de implantación
Existentes				
A implantar				

NOTA: Para el cálculo del costo de las labores, utilizar los cuadros de costo operativo de la maquinaria agrícola propia o contratada, según corresponda.

6.12. Detalle los rodados afectados al proyecto.

	Descripción	Nueva	Usada	Precio Mercado (1) Dólares	Vida Útil (años)	Afectación Proy (%) (2)	
Exis- ten- tes							Vendedor
A com- prar							

(1) Incluir IVA para los rodados a comprar

(2) Debe estimarse el porcentaje en que el rodado está afectado al proyecto.

6.13. Si fuesen necesarios gastos de montaje y/o flete para las máquinas, señalar el monto previsto (puede ser un porcentaje de las máquinas).

6.14. En los próximos cinco años, ¿estima que requerirá nuevas inversiones?

SI NO

6.14.1. Si responde "Si", coloque el valor de lo que piensa invertir en el año correspondiente (en dólares).

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Terrenos					
Edificios					
Máq. y Equipos					
Instalaciones					
Rodados					
Cultivos perennes					
Muebles y Útiles					
Otros					
TOTAL					

6.14.2. Describa las nuevas inversiones.

6.15. Indique cuáles son y cómo se pagan los principales servicios que requiere la actividad (servicios de terceros sin relación de dependencia; ejemplo: costureras que remallan piezas para luego armar prendas en el microemprendimiento; piezas fundidas que se mandan a maquinar afuera para luego armar los artefactos en la microempresa, cosecheros). Consultar cuadro 6.1. y no considerar a los contratistas para tareas agrícolas.

- 6.16. Estime las necesidades en el consumo de energía y combustible para el primer año de producción, no considerar el combustible para maquinaria agrícola. (1)

DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	UNIDAD DE MEDIDA	CONSUMO (ANUAL)	MONTO ANUAL (US\$)	PROVEEDORES
Energía					
Combustible					
Otros (detallar)					
TOTAL					

- (1) Adjuntar memoria de cálculo

6.17. Mano de obra **con relación de dependencia**

Estime, conforme a la estructura de los siguientes cuadros, las necesidades de mano de obra que requerirá el desenvolvimiento de su emprendimiento.

PRODUCCION

Año de incorporación a la producción	Cargo o calificación (1)	Cantidad de Personal	Jornal por hora US\$	Hs X Día	Días X Mes	Meses X Año	Remuneración mensual US\$	Gasto anual US\$	Cargas sociales (2)
	Total								

- (1) Capataz, operario, peón, etc.
 (2) Señale el porcentaje de cargas sociales (jubilación, obra social, vacaciones, seguros, etc., con respecto al gasto anual).

ADMINISTRACION

Año de incorporación a la producción	Cargo o Calificación (1)	Cant. de personal	Remuneración Mensual U\$S	Mese X Año	Gasto anual U\$S	Cargas Sociales (2)
	Total:					

- (1) Administrativo, Contador, Secretaria, etc.
 (2) Señale el porcentaje de cargas sociales (jubilación, obra social, vacaciones, seguros, etc., con respecto al gasto anual).

COMERCIALIZACION

Año de incorporación a la producción	Cargo o Calificación (1)	Cant. de personal	Remuneración Mensual U\$S	Gasto anual U\$S	Cargas Sociales (2)
	Total:				

- (1) Jefe de ventas, Vendedor, Distribuidor, etc.
 (2) Señale el porcentaje de cargas sociales (jubilación, obra social, vacaciones, seguros, etc., con respecto al gasto anual).

6.18. Cálculo del capital de trabajo necesario para mantener o iniciar el proceso productivo.

6.18.1 Estime en porcentajes o días de producción el stock promedio de materia prima y materiales que requerirá para mantener el volumen de producción o completar el ciclo

6.18.2 productivo correspondiente al **primer año** (1).

DESCRIPCION	CANTIDAD (ANUAL)	MONTO ANUAL	STOCK EN PORCENTAJE	STOCK EN DIAS
TOTAL				

(1) Según ítem 6.1. y 6.2.

6.18.2. Indique cuantos días dura el proceso de producción:
.....días

6.18.3. ¿Según su sistema de ventas, necesitará mantener en depósito mercaderías elaboradas (stock de productos terminados)?

SI NO

Si responde "Si", indicar a cuántos días de venta corresponde:
.....días

6.18.4. ¿La venta de su producto la piensa realizar a crédito?

SI NO

Si responde "Si", estime la cantidad de días de crédito por venta, que ofrecerá a sus clientes:
.....días

6.18.5. Estime las disponibilidades mínimas que necesitará en caja y bancos destinados a cubrir gastos (servicios, salarios, etc.) y eventualidades.
U\$\$ _____

6.18.6. Si tiene previsto utilizar créditos de sus proveedores, señale la cantidad de días de compras con que operará el emprendimiento.

días _____

8. LOCALIZACION

8.1. Describa las razones que justifican la localización del Proyecto:

8.2. ¿El lugar cuenta con los servicios necesarios de:

Energía eléctrica:	Red Pública	<input type="checkbox"/>
	Generación Propia	<input type="checkbox"/>
Gas:	Red Pública	<input type="checkbox"/>
	Envasado	<input type="checkbox"/>
Agua:	Red Pública	<input type="checkbox"/>
	De pozo	<input type="checkbox"/>
	De río	<input type="checkbox"/>
Transporte (caminos)	<input type="checkbox"/>	Teléfono <input type="checkbox"/>
Evacuación de efluentes	<input type="checkbox"/>	Centros Educativos <input type="checkbox"/>
Adecuación a reglamentaciones urbanísticas	<input type="checkbox"/>	

Si no cuenta con estos servicios, quién y cuándo se lo suministrarán:

8.3. ¿El lugar de producción está lejos del mercado?

SI NO

8.4. ¿La materia prima o los insumos necesarios para su emprendimiento, se ofrecen en la zona en cantidad y calidad adecuada? Justifique la respuesta.

9. FINANCIAMIENTO REQUERIDO

9.1. Monto del préstamo solicitado.

U\$S _____

9.1.1. Plazo de gracia solicitado: _____
N° de cuotas de amortización : _____

Forma de pago (trimestrales, semestrales, etc.):

9.2. ¿En qué se va a utilizar el crédito? Detallar.

Se va a utilizar en la compra de plantines y para cubrir los costos
operativos anteriormente descriptos

9.3. ¿Este monto alcanza para financiar las inversiones propuestas?

SI NO

Si la respuesta es "No", ¿cuánto más necesitará, y para qué?

U\$S 12000 Para: Secadero continuo

¿Cómo va a financiar esta diferencia?

9.4. ¿Tiene deudas con otras instituciones financieras o proveedores (señalar montos, plazos, tasas de interés y cuotas de amortización)?

9.5. Cuadro resumen del financiamiento requerido en U\$S.

	ACTIVO FIJO	ACTIVO DE TRABAJO	CAPACITACION	TOTAL
a) Monto del proyecto				
Aportes disponibles:				
Aportes propios - en efectivo				
- en Bienes de Uso				
- en Bienes de Cambio				
Créditos de banco o de terceros				
b) Total de aportes disponibles				
c) A solicitar a CEI/PROVINCIA (c = a - b)				

10. **COSTOS** (Todos los valores deben referirse al primer año de producción, en caso que alguno de los costos no se repita en todos los años, aclarar para qué años debe ser considerado. Ej.: la construcción de un local que se realiza en el segundo año y se paga alquiler solamente en el primer año).

10.1. ¿Tiene previsto gastos por el mantenimiento de las máquinas, equipos e instalaciones? Si es así señale el monto (puede ser un porcentaje de los equipos).

_____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

10.2. Señale los gastos de los seguros que requerirá la operación del microemprendimiento (incendio, destrucción, robo, etc.). Puede calcularse como un porcentaje de la inversión o como un monto estimado.

Edificios: _____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

Equipos y maq.: _____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

Otros (especificar): _____

_____ % o U\$\$ por año (tache lo que no corresponda)

10.3. ¿Qué impuestos deberá pagar?

* Ingresos Brutos	_____	%
* Ganancias	_____	%
* Automotores	_____	%
* Inmobiliario	_____	%
* Activos	_____	%
* Otros (detallar)	_____	%

10.4. En caso de alquiler o arrendamiento, señalar el monto (adjuntar fotocopia de contrato). Si es una cesión adjuntar documentación.

U\$\$/año _____

10.5. Servicios (ver punto 6.10.):

U\$\$/año _____

10.6. **Habilitaciones**

U\$\$/año _____

10.7. **¿Existen otros gastos vinculados a la producción?**

U\$\$/año _____

10.8. **¿Cuáles son los gastos vinculados a la administración del emprendimiento?**

U\$\$/año

- * Papelería _____
- * Otros (detallar) _____

10.9. **¿Cuáles son los gastos vinculados a la venta del producto?**

U\$\$/año

- * Propaganda _____
- * Comisiones _____
- * Empaque y embalaje _____
- * Transporte - Combustible _____
- * Otros (detallar) _____

11. SI LA EMPRESA YA EXISTE, COMPLETAR LA SIGUIENTE INFORMACION

11.1. Antigüedad: _____

11.2. ¿Cuántos vendió durante el último año y/o el promedio de los últimos meses? Discriminar por producto.

* En dólares: _____ anual mensual

* Precio unitario: _____

11.3. ¿Cuál es el capital de trabajo que tiene constituido?

CONCEPTO	VOLUMEN	MONTO	DIAS DE PRODUCCION
Materia prima y materiales			
Productos semielaborados			
Productos elaborados			
Credito por venta			
Disponibilidades			

11.4. Cantidad de personas que trabajan (incluir al solicitante si efectivamente desempeña tareas en la empresa):

12. ¿CONSIDERA POSIBLE ALENTAR LA INTEGRACION DE SU PRODUCCION CON OTROS PRODUCTORES PARA VENDER EN FORMA CONJUNTA SUS PRODUCTOS?

SI MEDIANAMENTE NO

13. ¿CONSIDERA POSIBLE UNIRSE CON OTROS PRODUCTORES PARA INTEGRAR LOS PRODUCTOS QUE ELABORA CON OTRA ETAPA DE PRODUCCION (ej.: elabora frutilla y entre un grupo de productores puede instalar una fábrica de dulces o envases del producto en fresco)?

SI NO

14. ¿CONSIDERA POSIBLE UNIRSE A OTROS PRODUCTORES PARA COMPRAR CONJUNTAMENTE MATERIAS PRIMAS Y/O INSUMOS?

SI NO

15. 22 ¿REQUIERE ASISTENCIA TECNICA EN:

- * Proceso
- * Venta
- * Gestión empresaria

¿Ha tomado contacto o conoce alguna institución o persona que pueda asistirlo, según sus necesidades?

NO SI especificar: CFI

16. SI USTED DESEA TENER UNA APROXIMACION A LA VIABILIDAD DE SU PROYECTO A PLENA PRODUCCION, PUEDE ESTIMAR SU BENEFICIO BRUTO SIGUIENDO EL ESQUEMA DEL SIGUIENTE CUADRO:

		AÑO 1	
A- INGRESO POR VENTAS		\$ 3750	Punto 5.6.
B- COSTOS TOTALES			
Mano de Obra - Producción (*)		\$ 639	Punto 6.17.
Mano de Obra - Administración (*)			Punto 6.17.
Mano de Obra - Comercialización (*)			Punto 6.17.
Materias Primas y Materiales		\$ 1044	Punto 6.18.
Energía y Combustible			Punto 6.16.
Mantenimiento			Punto 10.1.
Seguros			Punto 10.2.
Impuestos			Punto 10.3.
Alquileres			Punto 10.4.
Servicios			Punto 10.5.
Habilitaciones			Punto 10.6.
Otros Gastos			Punto 10.7.
Gastos Administración			Punto 10.8.
Gastos Comercialización			Punto 10.9.
TOTAL B-			
BENEFICIO BRUTO (A) - (B)		\$ 2067	

(*) Incluir cargas sociales.

Este es el beneficio bruto, a este beneficio aún falta descontarle lo que usted deberá pagar en concepto de intereses y cuotas de capital por el crédito solicitado.

{Además, deberá considerarse el desgaste que tendrán sus máquinas, rodados e instalaciones, por lo cual después de cierto tiempo (años) deberán ser repuestas.}