

**MENDOZA**

**CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES**

**“PROYECTO DE DESARROLLO POLO COMERCIAL  
COOPERATIVA ACCESO ESTE”**

**INFORME FINAL**

**OCTUBRE 2007**

**AUTOR: CPN GUILLERMO LUIS MARTINEZ**

## **DATOS GENERALES DEL PROYECTO**

### **Denominación de la Entidad:**

Cooperativa de provisión y servicios de productores y comerciantes de frutas, hortalizas y afines "Acceso Este Ltda."

### **Dirección de la Entidad:**

Calle Tapón Moyano s/n y Acceso Este - Distrito Jesús Nazareno – Departamento Guaymallén - Mendoza.

### **Objetivo General del Proyecto:**

Elaborar un proyecto integral de desarrollo sustentable que identifique el conjunto de elementos estructurales del territorio de la Cooperativa, con relación a los usos y ocupación del suelo, localización de actividades económicas, equipamiento, infraestructura vial y de servicios, paisaje y protección ambiental, conducentes a la transformación de la situación existente; y adecuar los instrumentos normativos de la cooperativa.

### **Objetivos Particulares del Proyecto:**

- Identificar Lineamientos normativos en materia de usos de suelo, desarrollo productivo, comercial, ordenamiento vial, provisión de servicios, etc.
- Incrementar la productividad comercial de la zona y de los productores y comerciantes que se instalen en un futuro próximo.
- Fortalecer la capacidad de inversión en la zona este del Departamento de Guaymallén.
- Posibilitar un sistema de acceso fluido y seguro hacia la zona, mejorando los costos de transporte de la mercadería comercializada.
- Garantizar que la eficiente asignación de recursos se corresponda con los lineamientos de participación y descentralización.
- Desarrollar y proponer una metodología de trabajo en conjunto, entre todas las áreas Municipales y organismos provinciales y nacionales intervinientes en el desarrollo.

# INFORME FINAL

## DIAGNÓSTICO Y PROGRAMA DE NECESIDADES

### INDICE

A. Diagnóstico descriptivo-analítico de la situación actual.....	5
A.1. Características generales de la Cooperativa.....	5
A.2. Características generales de las actividades productivas y comerciales .....	8
A.2.1. Estudio preliminar de mercado.....	8
A.2.2. Evaluación y análisis de los requerimientos de los asociados.....	14
A.3. Ocupación y usos del suelo de la cooperativa y su zona de influencia .....	15
A.4. Tendencias predominantes de expansión .....	16
A.5. Servicios de infraestructura y comunicación .....	17
A.6. Caracterización del ecosistema intervenido, la zona periférica, y radio de influencia.....	18
A.7. Alternativas de tratamiento de efluentes y evaluación de antecedentes .....	19
A.8. Caracterización socio-económica, de los usuarios, el análisis del perfil de los actores institucionales, empresarios y sociales .....	20
A.9. Posibilidades financieras .....	24
A.10. Sistemas de consulta y participación para la formulación, gestión y monitoreo en la gestión urbanística municipal .....	25
A.11. Aspectos legales e impositivos de la Cooperativa.....	26
B. Programa de necesidades de la Cooperativa.....	31
B.1. Respecto del predio de la Cooperativa.....	31
B.2. Respecto de las actividades productivas y comerciales.....	33
B.3. Respecto de la ocupación y usos del suelo y su zona de influencia .....	34
B.4. Respecto de las tendencias predominantes de expansión.....	35
B.5. Respecto de los servicios de infraestructura y comunicación .....	36
B.6. Respecto del ecosistema intervenido, la zona periférica y radio de influencia .....	37
B.7. Respecto del tratamiento de efluentes .....	38
B.8. Respecto de los usuarios, los actores institucionales, empresarios y sociales .....	39
B.9. Respecto de las posibilidades financieras.....	40
B.10. Respecto de los sistemas de consulta y participación para la formulación, gestión y monitoreo en la gestión urbanística municipal.....	41
B.11. Respecto a los aspectos legales e impositivos de la Cooperativa. ....	42
C. Plan de Desarrollo Sustentable .....	43
C.1. Ordenamiento general del predio .....	43
C.2. Análisis de selección de los sitios más aptos para la instalación de los diferentes sectores .....	45
C.3. Esquema director de ordenamiento general por zonas.....	46
C.4. Estudio del desarrollo urbano – arquitectónico interno de cada zona .....	47
C.5. Diseño preliminar de la red de servicios básicos e infraestructura de comunicación.....	48
D. Desarrollo del Plan.....	49

D.1. Recomendaciones generales de manejo ambiental para los diferentes sectores de la Cooperativa y el sector periférico .....	49
D.1.1. Población Afectada.....	49
D.1.2. Tecnología a Utilizar .....	50
D.1.3. Residuos y contaminantes: tipos y volúmenes.....	50
D.1.4. Planes de Contingencia .....	50
D.1.5. Programa De Monitoreo Ambiental.....	51
D.2. El desarrollo general de alternativas de tratamiento de efluentes .....	52
D.3. Propuestas legales y cambios en la situación fiscal.....	53
D.4. Selección y recomendaciones sobre los posibles financiamientos .....	55
<b>E. Diagnóstico Proyectivo.....</b>	<b>58</b>
E.1. Las consecuencias del desenvolvimiento futuro del área.....	58
E.2. Las etapas de actividades previstas y recomendadas .....	59
E.3. Recomendaciones sobre modelos de gerenciamiento del proyecto .....	61
E.4. Testeo de la alternativa de desarrollo.....	65
<b>F. Análisis Socio Económico .....</b>	<b>66</b>
F.1. La necesidad a satisfacer .....	66
F.2. La mejor solución posible para satisfacer la necesidad.....	66
F.3. La situación sin proyecto optimizada .....	66
F.4. La situación con proyecto .....	66
F.5. Beneficios por aumento en el consumo de los bienes y servicios comercializados .....	67
F.6. Costos por el aumento de su producción .....	67
F.7. Externalidades.....	67
F.8. Efectos Intangibles .....	67
F.9. Cuantificación y valoración de los beneficios y costos del proyecto.....	67
F.10. Recomendación.....	68
<b>G. Anexos.....</b>	<b>69</b>
1. Mapa de la Provincia de Mendoza.....	69
2. Mapa de los Departamento del Gran Mendoza-ubicación de los socios de la Cooperativa. ....	70
3. Comercialización Frutihortícola Anual .....	71
4. Producto Bruto Geográfico .....	72
5. Población, Superficie, Densidad y Distancia.....	73
6. Producto Bruto Geográfico .....	74
7. Comercialización Frutihortícola.....	75
8. Movimiento de Mercaderías.....	76
9. Estudio de Opinión Pública.....	77
10. Análisis de los Balances Anuales .....	80
11. Análisis de los Ingresos y Egresos contables .....	82
13. Análisis de los Ratios de los Balances.....	83
13. Análisis de los Ratios de los Balances.....	84
14. Plan de Inversiones .....	89
15. Gráfico del Costo de las etapas.....	90
16. Gráfico del porcentaje de las etapas .....	91
17. Datos y promedios del Sector Agropecuario de Mendoza.....	92
18. Tasa de crecimiento de las mercaderías comercializadas.....	93
19. Cuadro Producción y Precios de Mendoza.....	94
20. Movimiento de Mercaderías y su Proyección .....	95

## **A. Diagnóstico descriptivo-analítico de la situación actual**

Diagnóstico descriptivo-analítico de la situación actual del área.

### **A.1. Características generales de la Cooperativa**

El terreno propiedad de la cooperativa posee una superficie de 96.981 m<sup>2</sup>.

Actualmente se encuentran instalados, en el predio, locales comerciales que se están en condiciones de precariedad notables, sumado a la falta de higiene que se produce en el sector por las mismas características que tiene.

Se encuentran en construcción seis naves destinadas a los puestos de venta de mercaderías con capacidad para 600 puestos y locales comerciales destinados a los comercios y afines ubicados alrededor de las naves en el ala norte y este, previendo una distribución y ocupación del suelo acorde con los usos a desarrollar y manteniendo la calidad de vida de los propietarios de los locales y de los posibles compradores.

El objetivo fundamental es mejorar los servicios de infraestructura, atención, e información, destinados a las personas que concurran a realizar sus compras al lugar, sean comerciantes minoristas o consumidores finales y así aumentar la calidad de vida de los propietarios de los puestos y locales, brindándoles las comodidades indispensables para su bienestar, que en este momento no poseen.

El proyecto a formular y evaluar otorgará beneficios socioeconómicos importantes, ya que al ser un centro comercial de dimensiones importantes, brindará trabajo a numerosas familias, tanto en la etapa de construcción, como en la etapa de funcionamiento.

El ordenamiento territorial existente se mantendrá por tratarse de una zona de servicios, medianamente poblada en su entorno. El proceso de urbanización y poblamiento conservará los valores del ambiente.

Se ha realizado un monitoreo del lugar, a distintas horas del día, tanto en horas pico de movimiento, como en horas de descanso, y que ha llegado a la conclusión de que el proyecto tendrá aspectos muy beneficiosos, tanto para la población afectada, como para los visitantes del lugar. Entre los beneficios evaluados, se destacan dos de ellos, como los más importantes, tales son, la arquitectura del lugar, que actualmente se encuentra muy deteriorada, la seguridad pública, algo en lo que todos debemos colaborar, y que con este proyecto, se dará una mínima pero no menos importante ayuda, ya que se elimina un amplio baldío, y se le dará movimiento e iluminación al lugar, lo que hace más seguro al sector.

El movimiento vehicular interno no está ordenado, ya que no se cuenta con calles de amplias dimensiones, que permitan la circulación de vehículos pesados sin producir embotellamientos. Además se necesita mejorar la señalización de todas las calles.

## Objeto de la Cooperativa

El artículo 5° del Estatuto de la Cooperativa establece que la misma podrá, a nombre propio y por cuenta de sus asociados, colocar los productos provenientes de la explotación hortícola y frutícola en estado natural o previo su acondicionamiento, industrialización o conservación de los productos entregados por aquellos, para su comercialización y actividades derivadas y complementarias; y la provisión de los insumos necesarios para el desarrollo de sus actividades.

Para el cumplimiento de este objeto la Cooperativa podrá:

- a. Edificar locales adecuados para la comercialización de productos agropecuarios y de aquellos que resultan afines a las actividades derivadas y complementarias propias de los mercados de concentración.
- b. Habilitar playas de estacionamiento y vías de circulación.
- c. Proveer los servicios de administración, mantenimiento, limpieza, vigilancia y publicidad que sean necesarios y convenientes para el mejor funcionamiento del mercado.
- d. Adquirir o arrendar tierras, animales de trabajo, tractores, herramientas, abonos, plaguicidas, drogas y fertilizantes, y demás elementos necesarios para el cumplimiento de las actividades de los asociados.
- e. Construir, instalar, adquirir o arrendar depósitos, inmuebles, instalaciones, equipos, automotores, muebles y maquinarias que sean necesarias para acopiar, acondicionar, conservar, industrializar, transportar y comercializar los productos de sus asociados y para la prestación de todos los servicios previstos en éste artículo.
- f. Colocar en los mercados nacionales y extranjeros, la producción de sus asociados en estado natural o previo su acondicionamiento y/o industrialización.
- g. Construir cámaras frigoríficas y depósitos de industrialización para el uso de los asociados.
- h. Contratar técnicos en horticultura y fruticultura.
- i. Contratar seguros individuales o colectivos para sí y para sus asociados.
- j. Fomentar el espíritu de solidaridad entre sus asociados y cumplir con el fin de crear una conciencia cooperativa.
- k. Disponer de la más racional utilización de los locales propios o ajenos, de los cuales obtengan el uso para el mejor logro de sus fines. Con éste fin será adjudicado a: 1) Productores: El uso de hasta el setenta por ciento (70%) de los locales disponibles; 2) Comerciantes: El uso de hasta el veinte por ciento (20%) de los locales disponibles y 3) Afines: El uso de hasta el diez por ciento (10%) de los locales disponibles. Los porcentajes establecidos por cada categoría, sólo podrán ser excedidos cuando en una de ellas no existan postulantes suficientes para completar la proporción establecida originariamente.
- l. Proveer a sus asociados de aquellos servicios necesarios para la realización de actividades recreativas, deportivas, culturales y educativas.

- m. Prestar asesoramiento técnico y jurídico en cualquier gestión relacionada con el giro de las actividades de los asociados.
- n. Crear las condiciones de capacitación para sus asociados, dictado de cursos y conferencias.

Asimismo en el artículo 6° de su Estatuto se establece, que la Cooperativa podrá organizar las secciones que estime necesarias con arreglo a las operaciones que constituyen su objeto.

## **A.2. Características generales de las actividades productivas y comerciales**

### Objetivos:

- Reconocer nichos de actividad económica vinculadas al presente proyecto
- Efectuar el estudio preliminar de Mercado
- Determinar la demanda y la producción actual y la potencial, cuantificando el problema a resolver y la necesidad a resolver.
- Determinar los conceptos de beneficios y costos para el departamento de Guaymallén, analizando las posibles soluciones tomando en cuenta las restricciones institucionales, legales, tecnológicas, financieras, fiscales y sociales.
- Determinar la situación actual y futura de desarrollo sin la ejecución del proyecto que lo planifique.
- Determinar los efectos directos, indirectos, externalidades e intangibles resultantes de la ejecución del proyecto.
- Determinar los beneficios y costos atribuibles al proyecto.
- Determinar el crecimiento estimado del Mercado de la Cooperativa Acceso Este Ltda.
- Determinar el crecimiento estimado de los comercios existentes y potenciales a radicarse en la zona de influencia.
- Determinar el valor de los beneficios y costos sociales del proyecto.
- Determinar el Valor Social de la Producción mediante la aplicación de los indicadores estándar de rentabilidad.
- Determinar los efectos redistributivos adicionales por la ejecución del proyecto.
- Efectuar la Evaluación Final Socio-económica del Proyecto, determinando sus beneficios y costos sociales.

### **A.2.1. Estudio preliminar de mercado**

El mercado esta ubicado físicamente en el predio de propiedad de la cooperativa donde confluye diariamente, en horario vespertino de 14:30 a 21:00 horas, la oferta representada por sus asociados con las frutas y hortalizas por ellos producidos y la demanda representada por los consumidores individuales, pequeños, medianos y grandes comerciantes.

El sector agropecuario, en materia de producción, participó con el 9% de la producción total de bienes y servicios en la provincia en el 2005 a pesos constantes de 1993, constituyendo el sexto principal sector de la economía provincial. Comparado con el promedio del país, Mendoza es más intensiva en el sector agropecuario, aquel 9% es mayor al 6% que aporta este sector a la economía nacional.



## **Estudio de los submercados:**

### **1. Mercado Proveedor**

Lo componen principalmente los 377 asociados a la cooperativa quienes proveen las frutas y hortalizas que se comercializan en su predio a los largo del año y brindan servicios en comercios y afines.

A estos se agregan los proveedores temporarios que alquilan un local a la Cooperativa por un plazo mínimo actual de un mes (en años anteriores el alquiler podía ser por día o por semana) que provienen con su mercadería y la ofertan en el predio sin ser socios.

Las condiciones de pago son mayoritariamente al contado tanto para el mercado minorista como mayorista.

La política de crédito, mediante cheques a fecha, normalmente a 15 y 30 días, se aplica eventualmente en la compra y venta al mayoreo que realizan los puesteros asociados a los productores o compradores que provienen de otras regiones o provincias en camiones o equipos con acoplado.

El bodegaje se efectúa en las parcelas que posee cada asociado, no existen depósitos de almacenamiento específicos de la cooperativa.

La cooperativa adolece de cámara frigorífica y de cámara de desinfección, pero existen 6 asociados que poseen cámaras frigoríficas individuales con capacidad que va de los 20 a 27 metros cúbicos.

Existen aproximadamente 70 socios comerciantes intermediarios que no son productores y 50 Afines, cuyos propietarios son socios de la cooperativa y prestan servicios comerciales, ferreterías y servicios de comedor, farmacia, carnicería, zapatería, artículos electrónicos, telefonía, seguros, lotería, bebidas, ropa, etc.

No existe prestación de servicios bancarios, siendo este uno de los principales servicios que requieren los asociados.

Tampoco posee un galpón de empaque que le permita embalar las mercaderías.

La disponibilidad de las mercancías a ofrecer depende de la estacionalidad de las frutas y hortalizas.

Los principales productos frutihortícolas que se comercializan son el ajo, la papa, la cebolla, el tomate, el durazno, la ciruela, la pera, la manzana y la uva.

La calidad de los productos depende de cada socio productor, ya que no existe un control de calidad por parte de la cooperativa.

La cooperativa expide un Certificado Fitosanitario a quien lo solicite, principalmente a los equipos que transportan mercadería comprada en el predio con destino a otras provincias.

Los proveedores, entre los cuales se encuentran principalmente los asociados, provienen de una distancia promedio de 15 km. desde el este del departamento de

Guaymallén y principalmente de los departamentos de Maipú, Luján, Lavalle, San Martín, Godoy Cruz, Tupungato, Las Heras<sup>1</sup>.

Del Departamento de Guaymallén provienen de los distritos: Villa Nueva, La Primavera, Los Corralitos, Rodeo de La Cruz, Kilómetro 8, Kilómetro 11, Fray Luis Beltrán, Dorrego, San José. Belgrano y Colonia Segovia.

El sistema de transporte es terrestre, principalmente en camionetas, utilitarios y camiones.

El abastecimiento a lo largo de año es permanente y de acuerdo a la estacionalidad de las frutas y de las hortalizas<sup>2</sup>.

La participación del Sector Agropecuario en el Producto Bruto Geográfico del año 2005 a precios corrientes alcanza el 7,9% de los cuales el Sector Agrícola representa el 81% siendo la participación del Sector Frutícola un 17,72% y del Sector Hortícola un 10,85%<sup>3</sup>.

La participación de la Cooperativa Acceso Este en la comercialización de los productos de la provincia es de aproximadamente del 16%.

## **2. Mercado Competidor**

El principal competidor es el Mercado Cooperativo de Guaymallén ubicado a 5 km. en dirección noreste, el cual tiene una antigüedad de 37 años durante los cuales ha tenido períodos de crecimiento y de estancamiento. Actualmente es uno de los mercados más importantes del país.

Posee 419 asociados, tuvo un movimiento de mercaderías de 674.972 toneladas durante el año 2006<sup>4</sup>, reflejando una actividad líder en la provincia, siendo el centro de distribución principal abasteciendo al resto de los mercados de la provincia tanto en frutas como hortalizas.

Es el mercado cooperativo más importante con aproximadamente el 70% de la comercialización de los productos de la provincia.

Abastece directamente a la población circundante del departamento de Guaymallén aproximadamente en un radio de 5 km. hacia el este y 10 km. hacia el norte: departamentos Las Heras y Lavalle, hacia el oeste: departamentos Capital y Godoy Cruz, Tunuyán y Tupungato, hacia el este: departamentos de La Paz, Rivadavia, Junín y San Martín y hacia el sur: departamento Luján de Cuyo y Maipú.

A su predio ingresan frutas y hortalizas provenientes del resto de las provincias durante todo el año, siendo a su vez el paso de la producción de los Oasis Este y Norte del país, con aplicación creciente de las normas fitosanitarias provinciales y nacionales.

Se encuentra continuamente en expansión, construyendo galpones de depósito de mercaderías, galpones de trasbordo, cargas y descargas, locales comerciales,

---

<sup>1</sup> Ver en Anexos el mapa de los departamentos del Gran Mendoza con la ubicación de los socios de la cooperativa.

<sup>2</sup> Ver en Anexos el gráfico de Comercialización Frutihortícola anual.

<sup>3</sup> Ver en Anexos el cuadro del Producto Bruto Geográfico-participación del Sector Frutícola y Hortícola.

<sup>4</sup> Datos extraídos de la Memoria y Balance General del 37º ejercicio cerrado el 31/12/06 del Mercado Cooperativo de Guaymallén.

locales afines, reacondicionamiento de playas y calles internas, mejoras en su salón de fiestas, etc.

### **3. Mercado Distribuidor**

Al ser productos perecederos el sistema de transporte es fundamental, siendo una ventaja competitiva de la cooperativa su cercanía al acceso este a la capital de la provincia, lo que permite un rápido traslado de las mercaderías tanto por parte de los productores como de los consumidores.

Los costos de distribución están relacionados a la distancia de origen de los productos y ubicación de los comerciantes minoristas.

### **4. Mercado Consumidor**

La cooperativa no lleva registros estadísticos de los volúmenes y precios comercializados.

Los hábitos, gustos y motivaciones de compra recavados por un estudio de opinión pública por encuesta<sup>5</sup> dirigida hacia los consumidores y hacia los socios de la cooperativa, son los siguientes:

- Encuesta por muestreo dirigida a particulares de barrios circundantes al predio de la Cooperativa de alrededor de los 5 km. los cuales indican que:
  - el 28% de los entrevistados conoce la ubicación del mercado
  - el 59% lo considera un lugar accesible y seguro para ir de compras pero que debería mejorar,
  - el 44% se traslada en vehículo particular
  - el 52% va a comprar al predio durante la semana
  - el 59% considera que se deberían comercializar otros productos
  - el 42% estima que los precios de ventas son iguales a los de otros centros de ventas
  - el 31% considera que la calidad de los productos comercializados son de igual calidad a los de otros centros de ventas
  
- Encuesta por muestreo efectuado a los 53 principales socios en cuanto a cantidad de puestos de los cuales son titulares y considerando su importancia relativa aportada por los directivos de la cooperativa, los cuales indican que:
  - el 49% considera que la cooperativa no ha mejorado nada en los últimos tiempos
  - el 38% considera que en la cooperativa deberían prestarse servicios bancarios
  - el 17% considera que la cooperativa debería brindar servicios de Cámara Frigorífica

---

<sup>5</sup> Se adjunta en los Anexos la ficha técnica y los resultados maestres de las encuestas realizadas a consumidores y a los asociados de la Cooperativa.

- el 38% estima que la cooperativa podría mejorar en su nivel de ventas
- el 30% de los socios estima que la cooperativa va a mejorar solo un poco en lo referente a su desarrollo futuro

En lo referente a las características de los consumidores podemos decir:

Los consumidores finales minoristas, las familias, mayoritariamente vienen a comprar al comienzo y al final de la semana.

Los consumidores mayoristas, los verduleros y comerciantes intermediarios, en camionetas, camiones chasis y equipos, de lunes a sábados en horario vespertino.

Esto nos permite definir al consumidor real como:

- a) Consumidor Mayorista conformado por:
  - Pequeños comerciantes intermediarios: las verdulerías y fruterías barriales, mini mercados, despensas, y los consumidores Institucionales tales como Hoteles, Hospitales, Clínicas Privadas, Restaurantes, etc.
  - Grandes comerciantes intermediarios: que adquieren mercaderías en camiones y equipos con destino a otros mercados de la provincia y hacia mercados de otras provincias del país.
- b) Consumidor Minorista: conformado por las familias consumidores finales que acuden al mercado cooperativo por lo menos una vez a la semana.

Dado que la cooperativa no registra las cantidades de los productos ingresados y comercializados en el predio, ni los precios, se realizaron consultas y entrevistas personales de las cuales surge la siguiente estimación de la participación de los distintos tipos de consumidores en el volumen total negociado:

- a) Consumidor Mayorista: el 90%
- b) Consumidor Minorista: el 10%

La segmentación del mercado esta basada principalmente en las características de los clientes, la mayoría verduleros, en sus aspectos socio-económicos de ingresos medios y geográficos de alcance del mercado y distancia en términos medios, siendo la respuesta de los clientes principalmente a factores tales como la disponibilidad de las mercaderías, su precio, su calidad, la utilización y el servicio de atención que reciben.

El área geográfica del mercado que es atendido actualmente por el mercado cooperativo depende del volumen de la oferta, precio, tipo y calidad de las mercaderías ofertadas y las características de la población consumidora.

El mercado es de una magnitud departamental de captación, con destino interno al área geográfica, atendiendo mercados regionales, zonales y locales.

Los consumidores provienen según el tipo<sup>6</sup>:

- a) Pequeños Comerciantes Mayoristas: provienen de los Departamentos del gran Mendoza en su mayoría Capital, Godoy Cruz, Guaymallén, Las Heras, Luján de Cuyo y Maipú, de una distancia promedio entre los 15 y los 20 km. En menor volumen, provienen de departamentos más alejados tales como Lavalle, San Martín, Junín, Rivadavia, Tupungato y Tunuyán.
- b) Grandes Comerciantes Mayoristas: principalmente de los departamentos aledaños al Mercado Cooperativo, llegando algunas veces desde Tunuyán, Tupungato y San Martín ubicados a una distancia de 70 a 80 km. También provienen de otras provincias y con el objeto de abastecer a otros grandes mercados del resto del país realizando un arbitraje de las mercaderías comercializadas en común y proveyendo aquellas frutas y verduras que no tienen provisión estacional o no se producen en la región de destino.
- c) Consumidores Finales: principalmente del Departamento de Guaymallén, Capital, Godoy Cruz, Las Heras y Maipú de una distancia promedio de 5 a 8 km.

El movimiento de mercaderías que se produjo en el predio de la Cooperativa, inferido del ingreso de vehículos registrado en el período marzo 2005 a marzo 2006 es de 155.556 toneladas<sup>7</sup>.

El Mercado de la Cooperativa tiene una participación relativa estimada respecto de los Mercados frutihortícolas de la Provincia del 16%<sup>8</sup>.

La mayoría de los asociados a la Cooperativa son productores hortícolas.

Algunos datos económicos de la Provincia de Mendoza son:

- La tasa de crecimiento de la población es del 1,1186% anual según el último censo nacional.
- La población económicamente activa es de 390.891 habitantes y los desempleados son 13.842 el 3.5% de la PEA.
- El ingreso per cápita promedio<sup>9</sup> a diciembre 2005 es de \$ 12.525,00.
- La población es principalmente rural hacia el este del mercado cooperativo y urbano hacia el oeste, norte y sur.

## **5. Mercado Externo**

Actualmente no se destina productos al mercado externo. Los excedentes se liquidan por precio.

---

<sup>6</sup> Ver en Anexos el cuadro de la población, superficie, densidad y distancia al departamento de Guaymallén.

<sup>7</sup> Ver en Anexos el cuadro Movimiento de Mercaderías.

<sup>8</sup> Ver en Anexos el cuadro Comercialización Frutihortícola Provincial – participación relativa.

<sup>9</sup> Ver en Anexos el cuadro Producto Bruto Geográfico, población e ingreso per cápita año 2005.

## **A.2.2. Evaluación y análisis de los requerimientos de los asociados**

De los resultados de las encuestas expuestos en el punto A.2.1. se puede concluir, en una primera aproximación, lo siguiente:

- es necesaria una política de publicidad para dar a conocer a la demanda potencial minorista particular la ubicación y los productos comercializados en la cooperativa, aunque teniendo en cuenta que ese sector consumidor no es muy relevante ya que solo representa un 10% del total de la demanda.
- es necesario que el proyecto contemple mejorar la accesibilidad al predio
- existe un mercado potencial para aumentar la variedad de los productos comercializados
- el precio es la variable principal que determina la demanda
- la calidad de los productos debe mejorar, principalmente en su presentación e higiene en el lugar de venta
- falta una política de divulgación entre los asociados de los logros obtenidos por la administración de la cooperativa
- proporcionar el servicio bancario es fundamental para los asociados
- es baja la proporción de asociados que solicita el servicio de cámara frigorífica (porque principalmente son productores hortícolas)
- es insignificante la proporción de socios que demandan un servicio de empaque
- los socios son optimistas en cuanto al crecimiento esperado de las ventas, pero pesimistas en lo referente al desarrollo futuro de la cooperativa (falta comunicación de los proyectos en curso)

### **A.3. Ocupación y usos del suelo de la cooperativa y su zona de influencia**

La ocupación total del terreno que posee el predio en que se emplaza la cooperativa, con una superficie total de 96981 metros cuadrados, alcanza actualmente un 80 %. Los usos del suelo de la superficie ocupada corresponden a:

- emplazamiento actual de los puestos de venta un 10 %
- área de estacionamientos un 10 %
- servicios de apoyo relacionados a sanitarios y administración 5 %
- locales consignados a terceros 15 %
- naves en ejecución para el futuro emplazamiento de puestos de venta 35 %
- sectores en construcción para el futuro emplazamiento de locales consignados a terceros y sanitarios 5 %
- circulaciones 10 %

Respecto a la ocupación y usos del suelo de la zona de influencia de la cooperativa, la misma colinda al este con el Canal Pescara. A doscientos metros al norte se encuentra un barrio construido por el Instituto Provincial de la Vivienda. A quinientos metros en la misma dirección, se encuentra el barrio Santa Ana.

El predio se ubica dentro de una zona que, de acuerdo a la Ordenanza N° 6131/02 del Honorable Concejo Deliberante del Departamento de Guaymallén, se denomina Zona de Servicios, según la cual estaría autorizado el funcionamiento de mercados de concentración y comercios mayoristas y minoristas.

Los terrenos aledaños son, en su mayoría, baldíos.

#### **A.4. Tendencias predominantes de expansión**

Del análisis realizado se infiere que no hay una política clara de planificación y expansión definida.

Actualmente existen obras en ejecución y la política de ventas de los puestos vacantes en las naves construidas que son 264 se calculan que estarán vendidos en los próximos 12 meses, lo mismo ocurre con los 100 locales comerciales (afines) y permitirá mejorar la actual situación financiera de la Entidad. Además, una vez trasladados los puestos a las naves y terminados los locales comerciales los ingresos por cuotas administrativas tendrán un incremento del 80% al 100%. Otro aspecto a tener en cuenta es que ha mejorado la cobranza de los créditos de Cuota Construcción, que se encuentra activado en los Balances, lo que mejoraría la situación financiera para continuar realizando obras y mejorar los servicios para los asociados y los consumidores, pero no en gran escala.

Otro de los proyectos de la actual Comisión Directiva de la institución, fue la adquisición de un terreno contiguo al actual, por medio de un contrato de leasing, al que le restan varias cuotas para realizar la opción de compra y obtener su título de dominio, y tienen proyectado realizar distintas alternativas para el uso del terreno, pero con nada definitivo en la actualidad hasta que no concluyan con el proyecto que se esta desarrollando.



## **A.5. Servicios de infraestructura y comunicación**

La infraestructura existente es la correspondiente a:

- electricidad
- teléfono
- agua potable
- gas envasado
- aguas servidas a pozo séptico

Respecto a las vías de comunicación por las que se accede al predio, las podemos clasificar como:

- de primera magnitud (de alcance nacional) conformada por la Avenida de Acceso Este.
- de segunda magnitud (de alcance provincial) conformadas por las laterales de la Avenida de Acceso Este, y la calle Tirasso.
- de tercera magnitud (de alcance zonal) conformada por las calles Tapón Moyano y Famatina.

## **A.6. Caracterización del ecosistema intervenido, la zona periférica, y radio de influencia**

Con el emplazamiento de la cooperativa no se ha modificado el uso racional del suelo, atmósfera, agua, flora, fauna, gea, paisaje, ni fuentes energéticas.

La atmósfera no ha sido afectada por el trazado de nuevas calles, el emplazamiento de energía, gas u otros.

La flora no ha sido alterada en absoluto, como así tampoco áreas y monumentos naturales, refugios de vida silvestre, reservas forestales y de fauna nativa, seminata o exótica.

La cuenca hídrica ubicada al este del emplazamiento, canal Pescara, no se ha alterado, ya que no se vierten a esa cuenca líquidos provenientes de efluentes cloacales ni productos provenientes de desechos.

No hay alteración por la ejecución del proyecto en la vida del hombre, ni otros seres vivos, o en otros componentes y actividades del medio. Si existe un mejoramiento en estos aspectos, por la eliminación de un predio baldío, que no aportaba mejoras a un entorno medianamente poblado, y que se prestaba para el acopio de elementos que perjudican el medio ambiente y en muchos casos lo alteran sensiblemente.

No se produce ningún tipo de impacto sobre los aspectos arqueológicos, históricos y patrimoniales, urbanísticos, paisaje, estética, población, infraestructura, calidad del aire ni uso del suelo. Estos aspectos se ven mejorados, ya que se brinda al sector una mayor afluencia de gente, beneficiando al aspecto turístico, al comercio del sector, como así también una mayor iluminación que colabora al bienestar general.

Se mejora el aspecto del departamento y de la entrada a la ciudad, a partir de la implantación de un centro comercial de considerables dimensiones y con construcciones tradicionales que mejoran sustancialmente la vista del lugar.

Se observa un impacto negativo a partir del emplazamiento de la cooperativa, en los aspectos relacionados a la situación vehicular de la zona.

El lugar no posee industrias de envergadura de carácter contaminante.

## **A.7. Alternativas de tratamiento de efluentes y evaluación de antecedentes**

No existen antecedentes de que se haya realizado o se realice actualmente tratamiento de efluentes en el predio de la cooperativa.

## **A.8. Caracterización socio-económica, de los usuarios, el análisis del perfil de los actores institucionales, empresarios y sociales**

Se contrató a la empresa Diagnóstico y Análisis – Estudios de Opinión Pública quienes elevaron el siguiente informe<sup>10</sup>:

### **INFORME GENERAL**

#### **Introducción**

El trabajo realizado busca establecer el grado de conocimiento de las actividades comerciales que realiza la Cooperativa Acceso Este Guaymallén.

Como es evaluada la gestión que realizan las autoridades de la Cooperativa entre los afiliados a la misma y el conocimiento e imagen que de la misma tiene el público en general.

#### **Evaluación de la gestión**

Lo que hace se debe evaluar. Si no se miden los resultados, no se puede distinguir entre el éxito y el fracaso. Si no se puede reconocer el éxito, no se lo puede premiar, recompensando muchas veces el fracaso, y no pudiendo aprender de él. Si se pueden exhibir resultados, estos permitirán el reconocimiento de la organización

La acción de una organización debe ser siempre controlada y evaluada.

Esquemáticamente control de gestión y evaluación de gestión se diferencian por:

	Control de gestión	Evaluación de gestión
Finalidad	Análisis de resultados (programa político que se persigue)	Análisis del impacto de los resultados en la población
Interés	Centrado en la gestión, desde adentro de la organización	Político-electoral de reconocimiento a los que se hace, desde afuera
Utilidad	Reprogramar las actuaciones, establecer responsabilidades político-administrativas.	Reformular las políticas públicas implementadas, cuando los resultados no son los esperados.
Metodología	Controles internos sistemáticos	Estudios de opinión pública
Realización	Desde adentro de la organización	Externa
Información	Fundamentalmente cuantitativa	Cuantitativa y cualitativa

El control de la gestión es interno, está relacionado con el programa de tareas elaborado en su momento, con las promesas que se realizaron, con los objetivos que se persiguen, su costo y tiempo de implementación si los mismos se cumplen o no.

La evaluación de la gestión es externa, es como percibe los miembros de la organización lo que la administración está o no realizando, si los cambios son

---

<sup>10</sup> Ver en Anexos el Cuadro Estudio de Opinión Pública.

percibidos o no por sus participantes, si lo que hacemos está bien recibido por el conjunto.

### **La Cooperativa desde adentro**

Después de algunos años funcionando, ¿cómo es evaluada la cooperativa desde la óptica de los mismos miembros?

¿Cuanto cree que ha mejorado el integrante de la Cooperativa en estos últimos años?

Para el 11,32% la misma ha mejorado Mucho, para en 16,98% ha sido Bastante, lo que significa un crecimiento positivo del 28,3%.

Por su parte quienes consideran de manera escasa el crecimiento suma un 71,69%. De los cuales el 22,64% cree que el crecimiento es Poco y un elevado 49,05% expresó que Nada había crecido la Cooperativa.

### **Nivel de ventas**

Para el 9,43% e los consultados, el nivel de ventas de la Cooperativa es Muy bueno, el 11,32% calificó la misma como Aceptable.

Para el 37,74% el nivel de venta Podría mejorar y para el 41,5% las ventas son Bajas.

### **Hacia el futuro**

Toda organización se proyecta hacia el futuro con una serie de proyecciones de cómo y cuando llegar a ese destino. Y la Cooperativa no es la excepción.

Ahora, como ven ese futuro los miembros de la Cooperativa.

El 26,41% cree que Va a mejorar mucho, el 24,52% estima que Va a mejorar bastante.

Para el 30,18% la mejora será Solo un poco y el 18,86% de los consultados no tuvo opinión al respecto.

### **Imagen**

La imagen se define como “. . . la suma de ideas, creencias e impresiones que la gente tiene acerca e algo . . .”, “ese algo” puede ser un producto, una marca, una organización, etc.

Podemos observar que los resultados arrojan una creencia, una impresión no muy favorable hacia lo que se ha realizado en este tiempo en la Cooperativa.

El nivel de venta no es el esperado, y hacia el futuro las ventas parecen que no mejoraran demasiado.

### **Comunicación**

Comunicación es la acción y efecto de comunicar.

Comunicar, es compartir con un tercero algo, es transmitir en un mismo lenguaje un mensaje.

La pregunta siguiente es establecer, entonces, que tiene para compartir la Cooperativa y sus dirigentes con los demás miembros, que tiene para transmitir.

A partir de allí se podrá llegar de manera más eficiente, poder transmitir hacia donde se va, en tiempo y cuáles serán los beneficios futuros.

Este tipo de acciones debe establecer que:

- El cambio no es natural en la administración, hace falta que los agentes puedan advertir cada cambio como un progreso.
- Es esencial valorar a los que han participado en la innovación, en la puesta en marcha de un proceso nuevo o de una nueva forma de hacer. No es solamente reconocer su mérito, sino también la de expresar que de ahora en adelante es esta forma de comportamiento la que se recompensará en la administración.

### **La Cooperativa desde afuera**

Como centro de venta y distribución la Cooperativa Acceso Este Guaymallén compite con otros centros de venta.

¿Es conocida, cómo la percibe, en qué medios llega a la misma, qué días elige para ir de compras, comparativamente como la califica el consumidor del Guaymallén?

### **Donde queda**

El 27,55% supo responder de manera acertada donde queda ubicada la Cooperativa.

El 32,65% expresó No saber donde queda la misma, y el 39,79% si bien No lo recordaba en el momento si sabia, aproximadamente, donde se ubicaba.

Es un centro de ventas que no esta muy identificado por los consumidores. Quienes lo conocen se refieren a la Cooperativa como "la feria de los bolivianos", una referencia poco feliz pero real.

### **El acceso y medios de llegada**

Para el 59,25% de los consultados, el lugar es Accesible, pero debería mejorar. Un rápido y seguro lugar de acceso es una variable a considerar.

El taxi o el remis son los medios más utilizados por los consultados para llegar a la Cooperativa, entre el 25% y el 30% elige llegar de esa manera.

### **Precio y calidad**

En un momento económico que genera incertidumbre entre los consumidores, precio y calidad vuelven a ser variables decisivas a la hora de elegir donde comprar.

Para el 41,83% los precios de venta de la Cooperativa son iguales a los de otros centros de venta (supermercados principalmente), y el 30,95% considera que la calidad allí ofrecida es igual a la ofrecida en otros puntos de venta.

Los consumidores no distinguen claramente cuales serían las ventajas de precio y calidad que ofrece la Cooperativa con relación a otros centros de venta.

Por otra parte la falta de servicios y atractivos hacen que a la hora de elegir la gente concurra a aquellos lugares en donde satisface todas sus demandas: Banco o rapipagos, lugares de comida, entretenimientos para chicos, buen estacionamiento, baños públicos en buen estado.

### **Conclusiones**

Todos los datos obtenidos hacen suponer que la Cooperativa deberá aumentar sus esfuerzos internos y externos para mejorar sus expectativas presentes y futuras.

Para ser una alternativa válida a los consumidores deberán realizar los cambios necesarios, teniendo en cuenta que en el mercado participan también otros competidores

## **A.9. Posibilidades financieras**

La Cooperativa posee actualmente dos créditos otorgados por el Fondo Provincial para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza con las siguientes características:

**- Préstamo de U\$S 200.000** cuyo contrato se firmó el 22/12/2004.

Destino: construcción de naves.

Desembolsos recibidos: U\$S 70.140 a los 30 días de la firma del contrato, U\$S 68.472 a los 90 días de la certificación de avance de obra y U\$S 61.388 a los 90 días de aprobado el segundo desembolso.

La devolución del capital: 8 cuotas trimestrales iguales y consecutivas de U\$S 25.000 cada una, venciendo la 1º el 30/03/2007 y la última el 30/12/2008.

La 1º cuota de intereses: el 30/03/2005.

Tasa de Interés: Libor 180 días más tres (3) puntos.

**- Préstamo de \$ 1.280.393** cuyo contrato se firmó el 14/03/2006.

Destino: construcción de afines.

Desembolsos recibidos: \$ 447.955 a los 30 días de la escritura hipotecaria,

Desembolsos a recibir: \$ 413.384 a los 60 días de la escritura hipotecaria y verificado el primer desembolso, y \$ 419.054 a los 60 días de verificado el segundo desembolso.

La devolución del capital: 12 cuotas trimestrales iguales y consecutivas de \$ 106.699,41 cada una, venciendo la 1º el 30/07/2007 y la última el 30/04/2010.

La 1º cuota de intereses: el 30/07/2006.

Tasa de Interés: variable equivalente al 50% de la tasa de interés variable vencida en \$ de la cartera general del Banco de la Nación Argentina.



## **A.10. Sistemas de consulta y participación para la formulación, gestión y monitoreo en la gestión urbanística municipal**

Las obras que se ejecutan actualmente en el predio de la cooperativa, oportunamente fueron presentadas ante las oficinas técnicas de la Municipalidad de Guaymallén, que las evaluó, observó y aprobó, considerando los requerimientos establecidos en el Código Urbano y de Edificación y demás ordenanzas y normativas vigentes.

Una vez aprobado el proyecto de dichas obras, y en la actual etapa de ejecución, el municipio realiza un seguimiento de los trabajos mediante inspecciones municipales, hasta su conclusión y posterior habilitación.

El único organismo involucrado, además del municipio de Guaymallén, es la Dirección Nacional de Vialidad, por la posible intervención que pueda ser necesaria en el nudo que conforman la Lateral del Acceso Este y la calle Tapón Moyano.

## A.11. Aspectos legales e impositivos de la Cooperativa

La Cooperativa se constituyó el día 30 de septiembre de 1992, según consta en el acta constitutiva, y se inició el trámite de inscripción en la DIRECCION PROVINCIAL DE COOPERATIVAS el 02 de noviembre de 1992, bajo el Expediente N° 485-A-92.

Fueron aprobados sus estatutos para funcionar legalmente mediante la Resolución N° 265/92 producida por la autoridad de aplicación detallada precedentemente.

Actualmente ante este organismo se encuentra presentada toda la documentación exigida, hasta el ejercicio económico cerrado el 31/08/2006. En el mes de mayo próximo ha sido convocada la asamblea general ordinaria para el tratamiento del ejercicio económico mencionado precedentemente y renovación de autoridades.

Los socios, en su mayoría (90%) se encuentran inscriptos ante la AFIP, en el Régimen Simplificado en la categoría de monotributistas, solamente el (10%) restante en el Régimen General como Responsable Inscripto ante el IVA. En el Impuesto Provincial a los Ingresos Brutos están inscriptos en su totalidad. No existe ningún tipo de ingerencia ni responsabilidad impositiva de la Cooperativa respecto de sus socios.

Respecto a los conflictos que puedan surgir **entre los socios**, como los que surgen **entre estos y la Cooperativa**, se resuelven de acuerdo con los estatutos y la Ley N° 20337, no existiendo reglamento alguno en la actualidad.

El procedimiento en el primer caso, consiste en la elevación de una nota al Consejo de Administración para que este lo trate y resuelva al respecto, el asociado no conforme posee otra instancia de apelación ante la asamblea ordinaria o extraordinaria.

Similar procedimiento es con respecto a los conflictos de la Cooperativa con los socios, en caso de incumplimiento a las obligaciones estatutarias y/o reglamentarias, se lo notifica de la misma para que comparezcan a solucionar el problema, caso contrario, que correspondan las sanciones de suspensión o exclusión, se sustancia un sumario y se le da un plazo para que presente defensa (art. 14 estatuto), y en caso que sea sancionado tiene la instancia de apelar ante las asambleas (art. 15 estatuto).

Respecto al contrato que regula el uso de los bienes y los servicios que dispone la Cooperativa para con los asociados, es un contrato de concesión con características particulares para las distintas actividades comerciales que desarrollan los asociados, en el mismo se regula los derechos y obligaciones de las partes.

Además, existen Contratos de Capitalización por las mejoras de Construcción e Infraestructura en los sectores destinados a las naves para los productores frutihortícolas y los comercios afines.

Es de destacar, que la Cooperativa es la única propietaria de los terrenos y de las inversiones y mejoras en infraestructura y construcción que se realicen en su suelo.

Las principales características de los contratos que vinculan a la Cooperativa con sus asociados son las siguientes:

La voz "puesto" hace referencia a fracciones territoriales delimitadas dentro del predio de propiedad de la COOPERATIVA ACCESO ESTE LTDA con instalaciones construidas o a construirse.

***Contrato de Capitalización con destino a la construcción de naves comerciales y sector agro-industrial:***

El asociado se compromete a suscribir e integrar un aumento de capital social, el que será destinado a la construcción de naves comerciales y sector agro-industrial, a construirse en los terrenos de la Cooperativa de conformidad a lo resuelto por la Asamblea Ordinaria celebrada el 28/12/1996.

La construcción será realizada de acuerdo a los planos, especificaciones técnicas, memorias descriptivas, cómputos y demás condiciones generales y particulares pactadas en el Contrato de Construcción, suscripto con la Empresa Constructora el 27/02/03.

El Capital Social que se obliga a suscribir e integrar el asociado a favor de la Cooperativa será de pesos dieciocho mil quinientos setenta y siete (\$18.577,00), suma esta de pago contado.

Por disposición contractual, tanto la Cooperativa como la Empresa Constructora gestionarán la obtención de créditos destinados a la construcción de la obra objeto del presente convenio.

Para el caso de la concreción de dicho préstamo, la modalidad, cantidad y forma de pago de las cuotas pactadas por el asociado al momento de suscribirse este contrato, podrán modificarse al solo efecto de la cancelación del crédito.

El pago e integración total del capital al que se le obliga al asociado, en cualquiera de sus modalidades, dará derecho al mismo a ser adjudicatario de un puesto de 20 metros cuadrados, como asimismo al uso de la parte –agro industrial-

Esta forma unitaria de adjudicación será optativa para asociados que tengan dos más puestos, los que podrán elegir al momento de la entrega en recibir puestos individuales y en lugares físicos distintos o agrupados en un mismo lugar. En este último caso, serán sorteados con prelación al resto de los asociados.

La adjudicación a que hace referencia la cláusula anterior lo será a la finalización total de las obras y para los asociados que se encuentren al día por todo concepto y toda obligación con la Cooperativa: La atribución de los puestos a los asociados será

realizada mediante sorteo; debiendo obtener a los efectos de dicha adjudicación el correspondiente certificado de libre deuda.

El modo de adjudicación que explica en la cláusula precedente no le será aplicable a quienes han suscripto el Plan 75, que corresponde a los primeros 75 asociados de la Cooperativa que tienen privilegios por sobre el resto de los socios.

***Contrato de Aumento del Capital Social con destino a la Compra de Terreno para la construcción de Comercios Afines:***

El asociado se compromete a suscribir e integrar un aumento de capital social, el que será destinado a la compra de terreno, con destino a la construcción de los afines en los terrenos de la cooperativa, de conformidad a lo resuelto por la asamblea ordinaria celebrada el 28/12/96.

La durabilidad de la concesión será de acuerdo a lo establecido en la ley 20.337, el estatuto de la cooperativa y demás leyes vigentes.

La construcción será realizada de acuerdo a los planos, especificaciones técnicas, memorias descriptivas, cómputos, como asimismo condiciones generales y particulares que surjan del acuerdo común entre partes.

Por el período comprendido entre la definición del proyecto hasta el traslado definitivo al lugar de comercialización, el asociado usará el lugar que actualmente en forma provisoria está usando, de acuerdo al ordenamiento y disposiciones actuales (o futuras) que posee la cooperativa.

El capital social que se obligan a suscribir e integrar el asociado a favor de la cooperativa es de pesos seis mil setecientos (\$ 6.700,00).

El pago e integración total del capital dará derecho al mismo a ser adjudicatario de un terreno de noventa metros cuadrados, (90 m2) para la construcción de un afín.

Se especifica el rubro al que se destinará el comercio afín por ejemplo el rubro mercería y blanco

Se trata de un condominio donde el socio afín deberá soportar en su parte proporcional de la construcción de espacios y obras comunes con los socios fruti-hortícola tales como luz, gas, agua, cloacas, playas estacionamientos, asfaltos, entre otros, presentes y futuros, como así también del sector agro-industrial del cual también es dueño el socio afín como el resto de los socios y, de la construcción de la administración y otras.

Por las expensas comunes, de acuerdo a las normas vigentes deberá abonar mensualmente del uno al diez de cada mes, en concepto de cuota administrativa, a razón de pesos dos con 80/100 (\$ 2,80) por metro cuadrado cubierto.

Mientras el socio use el puesto provisoria, deberá abonar la cuota administrativa vigente, tal como hasta ahora y, cuando se haga el traslado al puesto definitivo, la cuota por el puesto provisoria quedará sin efecto, comenzando a regir el valor de la cuota correspondiente al del nuevo puesto.

***Contrato de concesión de puesto a Asociado con carga de construcción del puesto con destino a Comercios Afines:***

La cooperativa otorga a concesión de un local ubicado dentro del predio de propiedad de la cooperativa sito a 21 metros aproximadamente del límite de la salida principal, con frente al sur sobre calle interna y frente a playa de estacionamiento, en una porción de terreno con una superficie total de ciento cincuenta metros cuadrados, para instalar un comercio dedicado a la comercialización de un tipo de mercaderías específico (por ejemplo carnes, ovinos, bovinos y porcinos al por mayor y menor), con una superficie de quince metros (15 mts.) de frente y diez metros (10 mts.) de fondo, para realizar las actividades principales, afines, derivadas o complementarias propias de los mercados de concentración.

La concesión se otorga dentro del marco de los derechos y obligaciones derivados de la ley 20.337, el estatuto social y disposiciones reglamentarias, en los términos y alcance del art. 4 de la mencionada ley.

La concesión no otorga ni incluye, ni en el presente, ni en el futuro, derecho alguno de propiedad sobre el inmueble ni sobre la edificación o construcción a realizarse en él, siendo en todo momento la titularidad del dominio del terreno y la edificación y los bienes por accesión de la cooperativa,

La concesión comprende el uso y goce del local.

El local que se entrega en concesión deberá ser construido por el asociado a su costa y cargo, sin que su valor o los gastos derivados de la construcción e instalación de cualquier mueble por accesión derivado del mismo, pueda ser reclamado o compensado con créditos que le deba o le debiere en el futuro a la cooperativa ni tomado en cuenta como aporte de capital a la cooperativa. Se otorga la concesión con la carga de la construcción.

La construcción, autorizaciones, permisos, licencias y tasas, impuestos, precios o servicios derivados o concernientes de organismo estatales de los distintos ordenes jurisdiccionales nacional, provincial y municipal y habilitaciones municipales o de cualquier otra índole, referidas al local a construirse, a su construcción, o a su habilitación para funcionar serán a cargo y por cuenta exclusiva del asociado no siendo la cooperativa responsable por su tramitación, pago o diligenciamiento de ningún tipo.

El plazo de construcción estipulado, dentro del cual el asociado deberá concluir con la obra será de 8 (ocho) meses, contados a partir de que las autoridades municipales, provinciales y / o nacionales, otorguen las pertinentes habilitaciones o autorizaciones necesarias para hacer viable el inicio de la obra en cuestión, a tal efecto la cooperativa entrega el predio mencionado con los servicios de agua y luz.

El plazo de duración de la concesión será de setenta y ocho (78) años, renovable por un periodo de noventa y nueve (99) años más.

Concluido dicho plazo o extinguido el presente por cualquier causa, dejará en propiedad de la cooperativa las construcciones, edificaciones, sus ampliaciones y mejoras realizadas por el asociado.

El asociado, asumirá y será responsable frente a los organismos pertinentes y a la cooperativa por el pago de las tasas municipales de comercio, como así también, toda tasa, impuesto, precio o derechos que origine la explotación de su local, que de ninguna manera serán a cargo de la cooperativa

El asociado concesionario, deberá abonar una expensa equivalente a la suma de \$ 570,00 (pesos quinientos setenta) o sea , a razón de pesos tres con ochenta centavos el metro cuadrado cubierto, pagaderos del 01 al 10 de cada mes, por

adelantado, expensa correspondiente al local o fracción de predio objeto de la presente, sea éste edificado, en edificación o sin edificar.

La cooperativa se compromete a prestar los servicios de vigilancia, seguridad, limpieza e iluminación en los espacios comunes, y en los destinados al desarrollo constructivo para uso de la cooperativa (accesos y salidas), no en el interior del comercio propiamente dicho. Asimismo, en ese valor de expensas, se incluye el impuesto inmobiliario por el terreno del local, irrigación y servicio municipal a la propiedad raíz en similares condiciones al resto de los asociados.

El horario para su funcionamiento no tendrá restricción alguna, sin perjuicio de las que exija o exigieran las reglamentaciones internas, municipales, provinciales o nacionales vigentes.

En todos los supuestos que fuere, la rescisión que se produzca del presente contrato dejará intactos los derechos de propiedad sobre el inmueble, accesorio, sus obras, edificaciones y mejoras a favor de la cooperativa.

En el caso que se rescindiera el contrato de común acuerdo, la cooperativa deberá rembolsar los valores de la inversión efectuados por el asociado, con una deducción del 2 % anual que se tomará indefectiblemente como pauta de amortización inmobiliaria.

El asociado, se reserva el derecho de poder transferir a otra persona física o jurídica, la concesión objeto del presente, siempre que exista la previa aprobación y aceptación expresa de la cooperativa.

La concesión no se otorga al asociado con exclusividad en la explotación del rubro (por ejemplo venta de carnes vacunas al por mayor) ni en ningún otro rubro, pudiendo la cooperativa otorgar otras concesiones del mismo rubro a quienes y bajo las condiciones que la cooperativa decida. No obstante acuerdan las partes, que en caso de que la cooperativa decida otorgar una nueva concesión del rubro antes mencionado, previamente deberá notificar al asociado sobre esta decisión, dándole prioridad para que este instale una sucursal de su rubro bajo los términos y condiciones que establezca en su oportunidad la cooperativa.

La presente cláusula comenzará a regir a partir de 24 (veinticuatro) meses de la firma del presente, hasta ese plazo la cooperativa no podrá otorgar nueva concesión en dicho rubro.

## **B. Programa de necesidades de la Cooperativa**

Requerimientos actuales y expectativas de mediano y largo plazo con respecto a los aspectos pormenorizados en el punto A)

### **B.1. Respetto del predio de la Cooperativa**

Encuadramos el análisis de la situación actual de la Cooperativa Acceso Este tomando como parámetro los tres elementos que la componen y conforman su sistema: cliente, producto y propietarios.

Como carencias y necesidades desde el cliente tenemos que considerar:

- en primer lugar, la accesibilidad al predio: calles y rutas de segunda magnitud y accesos de primera magnitud. En relación con esto encontramos actualmente, deficiente la identificación del lugar para quien no lo conoce y no sabe donde se ubica exactamente. Accesos numerosos y complicados.
- Falta de identificación, organización y resolución plástica de los puestos de venta.
- Carencia de un esquema interno de organización peatonal y vehicular teniendo en cuenta el circuito que se genera con el ingreso del cliente, el estacionamiento de su vehículo y el egreso.
- Otros servicios al cliente no resuelto son los sanitarios, primeros auxilios y cajeros o servicios de banco para mejorar la seguridad en la operaciones de compra.

Como carencias y necesidades desde el producto tenemos:

- la accesibilidad al predio teniendo en cuenta la relación productor vendedor, actualmente mal resuelta con accesos no planificados, creados en función a necesidades internas no resueltas.
- Almacenamiento considerando el equipamiento de la feria en general y los puestos en particular, de acuerdo a necesidades de limpieza y frío de los diferentes productos. Así, surge la necesidad de contar con un área de cámara de frío.

Como necesidades de los propietarios encontramos:

- Relación con el producto teniendo en cuenta almacenamiento, preparado y guarda.

- Falta de infraestructura relacionada a servicios básicos de estacionamiento, sanitarios, duchas, comida, servicios médicos, servicio de banco para mejorar la seguridad en las operaciones de compra, esparcimientos, espacios de reunión y soporte informático.



## **B.2. Respetto de las actividades productivas y comerciales**

Los socios de la Cooperativa requieren los servicios bancarios, necesitan los servicios de una Cámara Frigorífica, un Galpón de Empaque y una Báscula.

Los servicios bancarios pueden ser concesionados a una Entidad Financiera Pública o Privada.

Para el servicio de la Cámara Frigorífica se debe estudiar su demanda potencial en mayor profundidad, calcular un costo estimativo de construcción, equipamiento y funcionamiento para determinar un precio a cobrar por uso y la cantidad de asociados dispuestos a su instalación y uso.

Respetto del Galpón de Empaque se debe efectuar un trabajo similar.

La Báscula es necesaria su construcción y puesta en funcionamiento a los efectos de llevar un control del volumen ingresado y comercializado.

### **B.3. Respeto de la ocupación y usos del suelo y su zona de influencia**

Es importante destacar que actualmente se encuentran instalados en el predio de la cooperativa, puestos de venta, de servicios de apoyo relacionados a sanitarios y administración y locales consignados a terceros, que tienen características de precariedad notables, al igual que los sectores de circulaciones, estacionamiento, ingreso y egreso al mismo, por lo cual, y a los efectos de lograr mejorar la situación descrita y que actualmente se presenta, es que se plantea la necesidad de construcciones de carácter definitivo (algunas en ejecución), previendo una mejor distribución, uso, ocupación y manejo del suelo y un desarrollo urbanístico acorde con las actividades propias del lugar y su entorno, todo con la finalidad de mejorar la calidad de vida de los socios propietarios, de los inquilinos, de los posibles compradores, de los usuarios en general y toda su zona de influencia.

#### **B.4. Respecto de las tendencias predominantes de expansión**

Es necesaria una política de ampliación de su mercado, para el crecimiento de sus ventas y una gestión de captación de nuevos asociados.

Actualmente la Cooperativa debe buscar el crecimiento de la demanda de los mercados regionales y provinciales, ya que actualmente su mercado esta circunscrito principalmente al mercado local.

## **B.5. Respeto de los servicios de infraestructura y comunicación**

No se requiere de obras de infraestructura adicionales, salvo la posibilidad de conexión a la red de gas natural para optimizar y economizar el consumo. Sí de equipamiento adicional relacionado al almacenamiento y conservación de los productos que se comercializan, servicios médicos, servicio de banco para mejorar la seguridad en la operaciones de compra y venta, esparcimientos, espacios de reunión y soporte informático.

Respecto a las vías de comunicación, se deberá mejorar el movimiento vehicular interno actual, la descarga de insumos, que se ejecuta con vehículos medianos y grandes, y el ingreso y egreso al predio y su identificación, sin modificar sustancialmente el movimiento propio del sector, que de por sí tiene un movimiento importante, y ha sido afectado negativamente por el emplazamiento de la cooperativa, por tratarse de una zona de mucho tránsito. Si no se planifica una buena resolución, señalización e indicación de los sentidos de circulación, se vería seriamente afectado el tránsito vehicular existente sobre el acceso. Ante tal situación, directivos de la Cooperativa, se han puesto en contacto con directivos de Vialidad Nacional, a efectos de solucionar el efecto que producirá el proyecto, siendo la propuesta, dar sentido de circulación a la lateral del Acceso Este, sentido oeste-este de manera que el ingreso al predio, se produzca con mayor comodidad y desde la variante del acceso. Lógicamente ésta situación será evaluada por la Dirección de Vialidad. En la actualidad el ingreso de vehículos al predio del Mercado Cooperativo de acuerdo a estadísticas propias por el período 15 de marzo al 15 de abril del corriente año es de 11.600 automóviles, 19.500 camionetas y 1.500 camiones de acuerdo a los tickets de ingresos que se entregan en la barrera de entrada.

## **B.6. Respecto del ecosistema intervenido, la zona periférica y radio de influencia**

Al momento de resolver la totalidad de las necesidades que surgen del estudio de la situación actual de la cooperativa, se deberán considerar los aspectos descritos en el punto A.6. respecto al ecosistema intervenido, la zona periférica y radio de influencia.

## **B.7. Respecto del tratamiento de efluentes**

Por las características de las actividades específicas que se desarrollan dentro del predio respecto a los productos, su almacenamiento y comercialización, no es necesaria la implementación de un sistema de tratamiento de efluentes.

Las alternativas posibles a considerar para una futura implementación de tratamiento de efluentes cuando los requerimientos lo justifiquen, teniendo en cuenta las características funcionales y los volúmenes de agua a utilizar corresponderían a:

- Planta de tratamiento biológica aeróbica, que puede ser continuo o discontinuo
- Planta de tratamiento biológica anaeróbica.

## **B.8. Respeto de los usuarios, los actores institucionales, empresarios y sociales**

Desarrollado en el punto A.8.

## **B.9. Respecto de las posibilidades financieras**

La Cooperativa deberá mejorar su administración financiera a efectos de cubrir sus gastos operativos, el recupero del capital e intereses de los préstamos vigentes y poder proyectar nuevas inversiones que mejoren la calidad de los servicios que brinden a sus asociados y los potenciales clientes que accedan a las instalaciones del Mercado Cooperativo.

La Comisión Directiva deberá aunar esfuerzos con sus asociados para lograr una concientización de la necesidad del crecimiento de sus ventas mediante la expansión de sus mercados.



## **B.10. Respecto de los sistemas de consulta y participación para la formulación, gestión y monitoreo en la gestión urbanística municipal**

Al momento de desarrollar el proyecto que responda a los requerimientos determinados en las etapas de necesidades de deberán realizar las consultas correspondientes a los organismos intervinientes, ya sea municipales, provinciales y/o nacionales.

## **B.11. Respecto a los aspectos legales e impositivos de la Cooperativa.**

Es necesario el desarrollo de un Reglamento interno a los efectos de establecer una normativa que contenga un detalle de las pautas de convivencia mínimas entre los asociados y con los terceros.

Además, se debería realizar un análisis integral del estatuto vigente, para determinar los aspectos a modificar que se adapten a las realidades que se han ido presentando durante el período de existencia que tiene la entidad, como las que se pueden presentar en el futuro de acuerdo al desarrollo dinámico de las distintas actividades económicas que puedan aparecer.

En el aspecto impositivo, se debería cumplir con los Planes de facilidades de pagos de deudas previsionales vigentes, como así también estar siempre atentos a los beneficios y exenciones impositivas presentes o que surjan en el futuro, para este tipo de entidades, y tratar de no quedar registrados ante los organismos impositivos por incumplimiento.

## **C. Plan de Desarrollo Sustentable**

Aspectos técnicos – urbanísticos arquitectónicos, que comprende:

### **C.1. Ordenamiento general del predio**

Según el diagnóstico descriptivo – analítico realizado de la situación actual del predio de la cooperativa, y el programa de necesidades que surgió de este análisis, se determinan claramente los usos que deberán intervenir para la estructuración del funcionamiento interno del predio.

De acuerdo a esto, se identificaron como principales carencias a considerar para la elaboración del programa de necesidades:

- Falta de identificación, organización y resolución plástica de los puestos de venta.
- Carencia de un esquema interno de organización peatonal y vehicular teniendo en cuenta el circuito que se genera con el ingreso del cliente, el estacionamiento de su vehículo y el egreso.
- Equipamiento relacionado a servicios básicos de sanitarios, duchas, comida, primeros auxilios, servicio de banco y cajeros para mejorar la seguridad en las operaciones de compra y venta.
- Espacios de almacenamiento, preparado y guarda para los productos que se comercializan.
- Falta de infraestructura relacionada a esparcimientos, espacios de reunión, administración y soporte informático.

Teniendo en cuenta las necesidades enumeradas, y considerando que existen en el predio ya construidas seis naves destinadas al emplazamiento de la totalidad de los puestos de venta, que resolverían los problemas referidos al almacenamiento, preparado y guarda para los productos que se comercializan y a la falta de identificación, organización y resolución plástica de los mismos, y en construcción las edificaciones destinadas a sanitarios y negocios para afines y terceros (algunos de los cuáles desarrollan el rubro de restaurantes), se desarrollará un proyecto integral en el que se estudiarán y resolverán las circulaciones internas peatonales y vehiculares como así también los espacios destinados a estacionamiento para los diferentes sectores, un área destinada a esparcimiento, y un edificio diseñado a partir de una tipología en planta libre, y con la posibilidad de que pueda ser Construido en etapas, que responda a las necesidades actuales y futuras de la cooperativa y en el que se resuelvan espacios para reunión, administración, soporte informático, primeros auxilios, servicio de banco y cajeros.

Surgen además como necesidades requeridas por los socios de la cooperativa, un sector destinado al empaque y enlatado de los productos que se comercializan, para el que existe un galpón en construcción, y una báscula.

Respecto a la cámara frigorífica, de la encuesta realizada entre los socios de la cooperativa se determina que su ejecución no es una prioridad actualmente, algunos puestos cuentan con cámaras individuales, por lo que en esta etapa se resolverá el espacio destinado para un eventual futuro emplazamiento.

## **C.2. Análisis de selección de los sitios más aptos para la instalación de los diferentes sectores**

A los efectos de determinar los emplazamientos de las diferentes zonas establecidas a partir del programa que responde a las necesidades que surgen de los análisis previos efectuados, se deberá tener en cuenta fundamentalmente y como condicionante, que existen, como se mencionó, ya construidas seis naves destinadas al emplazamiento de la totalidad de los puestos de venta, y en construcción las edificaciones destinadas a sanitarios y negocios para afines y terceros, por lo que se estudiará el lugar más apto para el emplazamiento del área de esparcimiento, y del edificio en el que se resolverán los usos destinados a reunión, administración, soporte informático, primeros auxilios, servicio de banco y cajeros.

Para esto se tendrá en cuenta como prioridad, que dicho edificio por su ubicación y características, sirva además como fachada, elemento singular y de identificación del predio de la cooperativa, y como un aporte para el importante ingreso a la ciudad de Mendoza que significa el Acceso Este.

Se considerará además como parte del análisis, la posibilidad de lograr la ubicación óptima en cuanto al asoleamiento y ventilación, todo esto para conseguir un mejor y más óptimo uso de la energía destinada al acondicionamiento interno del edificio.

En consecuencia, se opta por su ubicación en el terreno adquirido por la cooperativa que limita hacia el norte con el terreno original, y que se ubica junto a la lateral del acceso Este, hacia el ingreso al predio, y que da posibilidades de orientar el edificio en el sentido norte - sur, siendo esta la óptima en la provincia de Mendoza para los aspectos relacionados a iluminación y ventilación.

Respecto a las áreas destinadas a esparcimiento, se emplazarán en el espacio que ocupan actualmente los puestos de venta, de carácter precario, de manera que funcionen como un pulmón verde para el resto del predio hacia el oeste, punto que significa el de mayor incidencia de calor en los meses de verano, con la implantación de especies de hoja caduca que funcionen como barrera en esos meses y que en invierno permitan el paso del sol de la tarde.

Con esta ubicación además se obtiene un espacio de transición entre las actividades propias de la cooperativa y las de las zonas urbanas que ubican hacia el oeste, y se favorecen las vistas hacia la precordillera mendocina.

### **C.3. Esquema director de ordenamiento general por zonas**

Definidos los requerimientos que surgen del programa de necesidades y teniendo en cuenta las diferentes edificaciones existentes y en construcción, podemos determinar las siguientes zonas que intervendrán en el esquema director de ordenamiento con sus respectivas superficies definidas:

- Zona destinada al emplazamiento de los puestos de venta y sus circulaciones internas peatonales y vehiculares con una superficie de 34496.00 metros cuadrados.
- Zona destinada al emplazamiento de sanitarios y negocios para afines y terceros con una superficie de 4835.00 metros cuadrados.
- Zona destinada al emplazamiento del edificio en el que se resolverán los usos destinados a reunión, administración, soporte informático, primeros auxilios, servicio de banco y cajeros con una superficie de 3200.00 metros cuadrados.
- Zona destinada al emplazamiento de áreas para esparcimiento con una superficie de 4400.00 metros cuadrados.
- Zona destinada a estacionamientos y circulaciones.

#### **C.4. Estudio del desarrollo urbano – arquitectónico interno de cada zona**

Se adjuntan en los Anexos las plantas y vistas desarrolladas a nivel de anteproyecto correspondientes a:

- sector locales de venta socios
- sector locales terceros y afines
- planta edificio nuevo

## **C.5. Diseño preliminar de la red de servicios básicos e infraestructura de comunicación**

Respecto al diseño preliminar correspondiente a la red servicios básicos e infraestructura, se hace mención a la existencia del Expediente N ° 5070-V-2003, según el cual la cooperativa tramita, ante la Dirección Nacional de Vialidad, la “ Construcción de Accesos a Calzada Lateral Sur del Acceso Este – Mercado Cooperativo Acceso Este Limitada ”, pendiente de aprobación por parte de este organismo y con trabajos al respecto sin iniciar a la fecha.

Del análisis de la propuesta indicada, se puede concluir que no afecta en nada el funcionamiento de la Avenida de Acceso Este, toda vez que, sea para salir como para ingresar al mismo, se utilizan ramas de desaceleración y aceleración que cumplen con las exigencias que, al respecto requiere la Dirección Nacional de Vialidad.

Respecto al funcionamiento actual de la zona, se estaría desplazando un poco hacia el este, el acceso a la avenida, de modo de generar el espacio suficiente como para permitir construir la salida, desde la calle de servicios hoy no pavimentada a la misma, una vez transpuesto el puente de calle Tapón Moyano – Tirasso. El nuevo acceso a la avenida, se construirá una vez que se haya cruzado un importante canal de riego, como es el colector Pescara. Con esto se elimina de la zona el peligroso y gran movimiento de la feria a la entrada a la avenida de Acceso Este, ubicándolo en una zona de gran visibilidad y fácil acceso.

El ingreso a la feria desde el Oeste, es el que más se beneficia con la propuesta, ya que los vehículos de tener que pasar por una zona de conflicto, pasan a una mucho más segura, en el sitio en que la nueva rama de deceleración empalma con la calle de servicio sur.

Por otra parte se estarían pavimentando los accesos a la zona, iluminando el sector, construyendo desagües hoy inexistentes, lo que solamente genera mejorar urbanísticas de importancia, que incorporan comodidad y seguridad a la gran afluencia de usuarios. Se recuerda que actualmente la calle servicios frente al mercado no cuenta con pavimento ni iluminación.

El ingreso directo propuesto al mercado, traslada los flujos de tránsito que el mismo tiene desde el peligroso acceso actual, a una zona más acorde, eliminando posibles puntos de conflicto.



## **D. Desarrollo del Plan**

### **D.1. Recomendaciones generales de manejo ambiental para los diferentes sectores de la Cooperativa y el sector periférico**

Como se mencionó en las anteriores etapas del presente proyecto, el objetivo fundamental del mismo es mejorar la calidad de vida de los propietarios de los locales y de todas las personas que concurran a realizar sus compras al lugar, brindándoles las comodidades indispensables para su bienestar, que en este momento no poseen. Además se intenta mejorar el aspecto del departamento y de la entrada a la ciudad, que contará con un centro comercial de considerables dimensiones con construcciones que mejoran sustancialmente la vista del lugar.

El ordenamiento territorial existente es de carácter similar al proyecto que se desarrolla, por tratarse de una zona de servicios, medianamente poblada en su entorno. El proceso de urbanización y poblamiento conserva los valores del ambiente.

Según lo indicado anteriormente, con las obras propuestas en el predio, no se modificará el uso racional del suelo, atmósfera, agua, flora, fauna, gea, paisaje, ni fuentes energéticas, sino que por el contrario se mejorarán estos aspectos, ya que se le dará el destino para el que se encuentra concebido, y los urbanísticos, que en la actualidad requieren un replanteo integral en la zona. La atmósfera no se verá afectada por el trazado de calles, el emplazamiento de energía, gas y otros dado que son para uso comercial. La flora no se verá alterada en absoluto. El proyecto no altera áreas y monumentos naturales, refugios de vida silvestre, reservas forestales y de fauna nativa, seminataiva o exótica. La cuenca hídrica ubicada al este del emplazamiento, canal Pescara, no se verá alterada por la inserción de los locales comerciales, ya que no se volcarán a esa cuenca ningún líquido proveniente, tanto de efluentes cloacales ni productos provenientes de desechos.

Habiéndose previsto la utilización de materiales similares o iguales a los del entorno, de características tradicionales, no se altera el medio ambiente y se estimula la participación ciudadana a mejorar la zona del emplazamiento.

No hay alteración por la ejecución del proyecto en la vida del hombre, ni otros seres vivos, o en otros componentes y actividades del medio. Si existe un mejoramiento en estos aspectos, por la eliminación de un predio baldío, sin ninguna mejora en un entorno medianamente poblado, que tiene en la actualidad características contaminantes al tener otros predios similares, que se prestan para el acopio de elementos que perjudican el medio ambiente y en muchos casos lo alteran sensiblemente.

#### **D.1.1. Población Afectada**

A 200 metros al norte se encuentra un barrio construido por el Instituto Provincial de la Vivienda. A 500 metros en la misma dirección se encuentra el barrio Santa Ana.

Luego al sur, este y oeste, no se cuenta con barriadas cuyos habitantes puedan verse afectados. Existen algunas viviendas aisladas, relativamente alejadas del sector.

Con la construcción del proyecto se cumple con lo anhelado por todos los afectados o que son parte del mismo, ya que se mejora sensiblemente el uso del suelo, siempre dentro de lo permitido por el Municipio, y se brinda un mejor estado de seguridad a la zona.

### **D.1.2. Tecnología a Utilizar**

Las actividades que se desarrollan son las propias de los negocios de tal naturaleza, mantenimiento y limpieza, elaboración de comidas, venta de insumos, venta de comestibles, prestación de servicios, etc. Motivo por el cual no se requiere de infraestructura, ni equipamiento adicional para su funcionamiento.

Los elementos tecnológicos son los básicos de un comercio minorista, no siendo necesaria la utilización de grandes maquinarias, ni compresores, etc. Por lo tanto, se determina que el aspecto tecnológico a utilizar es el comprendido en sistemas computarizados, telefonía y sus accesorios.

### **D.1.3. Residuos y contaminantes: tipos y volúmenes**

Los residuos producidos por desperdicios, ya sean debidos a productos perecederos o sólidos del tipo ferroso o no ferroso, se colocarán en contenedores ubicados dentro del predio pero alejados de los comercios. La recolección será efectuada por personal de mantenimiento de la Cooperativa, que en horarios a fijar pasará retirando los mismos para depositarlos en los contenedores.

La cantidad de residuos a recolectar, oscilará alrededor de los cuatro contenedores diarios de 6 m<sup>3</sup> cada uno.

No se trabajará con ningún tipo de residuo contaminante, por lo que no se producirá un deterioro del medio ambiente ni de la calidad de vida de los vecinos del lugar.

### **D.1.4. Planes de Contingencia**

Se prevé capacitar a los propietarios y empleados de todos los locales comerciales, para que ante un eventual imprevisto, tal como un accidente de trabajo, sismo o incendio, sepa como actuar y como ordenar a los clientes y a las personas que se encuentren en el lugar, para no producir situaciones de pánico.

En caso de accidentes será el empleado del local donde ocurriera el mismo, quien se encargue de los primeros auxilios al damnificado, en caso de ausencia de éste, ésta responsabilidad será de la persona que lo reemplace, quien también estará capacitada. Simultáneamente, con la prestación de los primeros auxilios, el empleado se encargará de llamar al servicio de ambulancia para la atención siguiente y / o traslado en caso de que sea necesario. El paso siguiente será comunicar al propietario, a la Comisión Directiva de la Cooperativa y al seguro o

Aseguradora de Riesgos de Trabajo según corresponda, tarea que realizará el empleado. Si se tratase de un accidente grave, se deberá comunicar el mismo a la policía. En caso que el accidentado se encuentre en un lugar que a evaluación del empleado, sea de difícil acceso, se dará aviso también a bomberos.

En caso de sismo serán los propietarios y empleados quienes organizarán la gente que se encuentre en el predio durante el suceso e impartirá las órdenes y los pasos a seguir, de manera de evitar víctimas en caso de algún derrumbe posible, si hubieran accidentados durante el cataclismo, será el Presidente de la Cooperativa o quien lo reemplace en caso de su ausencia quien estará a cargo de la situación, siguiendo en éste caso la misma situación que para el caso de accidentes. El paso siguiente será comunicar en caso de que existan heridos al servicio de ambulancia, sin importar el grado de gravedad, sino la preservación de la salud de los afectados, en caso de que hubieran derrumbes y que parte del personal o clientes hayan quedado atrapados en los escombros, se deberá comunicar la situación a bomberos. Siempre en caso de duda del estado del edificio, existencia de heridos o derrumbes, se comunicará a defensa civil y municipio, de manera de obtener una evaluación exhaustiva de la situación.

En caso de incendio los propietario y empleados serán quienes estarán a cargo de la situación en cuanto al ordenamiento de la gente, no obstante el encargado de limpieza será quien accione el servicio de red de incendio en caso de que se considere necesario y los empleados de los locales accionarán los matafuegos en forma rápida, para luego solicitar el servicio de bomberos, para culminar las tareas de extinción y verificación del hecho. En caso de que existan heridos, simultáneamente con la prestación de los primeros auxilios, los empleados se encargarán de llamar al servicio de ambulancia para la atención siguiente y / o traslado en caso de que sea necesario. El paso siguiente será comunicar a la Comisión Directiva, y al seguro o Aseguradora de Riesgos de Trabajo según corresponda, tarea que realizarán los empleados o el propietario del o de los locales, según corresponda. También se deberá comunicar el mismo a la policía.

Si bien cada uno de los empleados tendrá un rol para cada caso, la totalidad del personal estará capacitado para actuar y conocerá todos los pasos a seguir, porque en caso de ausencia de uno de los responsables, siempre quedará otro a cargo de la función. Además se darán periódicamente pequeños cursos para mantener claro la forma de actuar en caso de que ocurra alguno de los eventos citados. Así mismo se harán simulacros periódicos, para su buen entrenamiento, en los que intervendrán tanto empleados del mercado, como clientes, éstos últimos en forma voluntaria.

#### **D.1.5. Programa De Monitoreo Ambiental**

A los efectos de garantizar el cumplimiento de las medidas e indicaciones, protectoras y correctoras que se desprenden del estudio ejecutado, se realizará un monitoreo permanente, a cargo de una persona responsable de dar cumplimiento a lo propuesto, que será uno de los miembros de la Comisión Directiva de la Cooperativa.

## **D.2. El desarrollo general de alternativas de tratamiento de efluentes**

Según lo indicado en el punto B.7 de la 1<sup>ª</sup> Etapa del presente proyecto, por las características de las actividades específicas que se desarrollan dentro del predio, no se considera necesaria la implementación de un sistema de tratamiento de efluentes.

Tanto los residuos líquidos utilizados para los distintos sectores y actividades (el preparado y limpieza de productos y puestos de venta), como los de tipo sanitario, se evacuarán mediante una red colectora a una batería de pozos situada en el predio y sobre el costado norte, a una distancia de 100 metros aproximadamente del costado este, debido a que no se cuenta con red colectora de Obras Sanitarias.

Eventualmente, y cuando el volumen de residuos líquidos lo justifique, se optará por la implementación de un sistema de tratamiento de efluentes del tipo de los denominados con reactores biológicos aeróbicos, que consisten en enviar el líquido a tratar a un reactor (pileta), que contiene un lodo activado (lecho biológico) que degrada los componentes que vienen con el efluente para mejorar las condiciones del líquido. Previamente al ingreso a este reactor, se tamiza el líquido para eliminar los sólidos en suspensión, luego se lo neutraliza en una pileta ecualizadora que lleva el ph del líquido a los valores apropiados para que se den las condiciones de vida de los micro organismos que forman parte del lodo activado. Después de esto, el líquido ingresa al reactor antes indicado, para terminar el proceso en un sedimentador que separa el lodo, que pasa a un digestor para su mineralización y posterior disposición, y el líquido que se vierte a cauce.

### **D.3. Propuestas legales y cambios en la situación fiscal**

La situación actual de la Cooperativa en sus aspectos legales, se rige específicamente por la normativa fijada en sus estatutos, como se explicara en los puntos A. 11 del Primer Informe Parcial.

Haciendo un análisis en lo concerniente a los efectos que provocaría la ejecución del Proyecto en el orden legal, el mismo estaría contemplado en sus estatutos; ya sea en el Objeto Social :

(.....art. 5º: La Cooperativa tiene por objeto a nombre propio y por cuenta de sus asociados la colocación de los productos provenientes de la explotación hortícola y frutícola en estado natural o previo su acondicionamiento, industrialización o conservación de los productos entregados por aquellos, para su comercialización y actividades derivadas y complementarias; y la provisión de los insumos necesarios para el desarrollo de sus actividades.....Para el cumplimiento de este objeto la cooperativa podrá: a) edificar locales adecuados para la comercialización de productos agropecuarios y de aquellos que resultan afines a las actividades derivadas y complementarias propias de los mercados de concentración.....e) construir, instalar, adquirir o arrendar depósitos, inmuebles, instalaciones, equipos, automotores, muebles, y maquinarias que sean necesarios para acopiar, acondicionar, conservar, industrializar, transportar y comercializar los productos de sus asociados y para la prestación de todos los servicios previstos en este artículo.....g) construir cámaras frigoríficas y depósitos de industrialización para el uso de los asociados.....)

En el Capital (.....art. 16º: El Capital es ilimitado y estará constituido por cuotas sociales indivisibles de pesos diez (\$ 10.-) cada una. Constarán en acciones representativas de una o más cuotas sociales, que revestirán el carácter de nominativas y podrán transferirse solo entre asociados, con acuerdo del Consejo de Administración. Las cuotas sociales serán pagaderas al contado o fraccionadamente en montos y plazos que fijará el Consejo de Administración, para lo cual tendrá en cuenta lo dispuesto en el art. 25º de la Ley Nº 20337. El Consejo de Administración no acordará transferencias de cuotas sociales durante el lapso que medie entre la convocatoria de una asamblea y la realización de ésta).

En su Fiscalización (.....Título 7 art. 68º: La fiscalización estará a cargo de un síndico titular y otro suplente, que serán elegidos de entre los asociados por la asamblea, para períodos de dos (2) ejercicios y podrán ser reelectos. El síndico suplente reemplazará al titular en caso de ausencia o vacancia en el cargo, con los mismos deberes y atribuciones.....art. 76º: La cooperativa contará con un servicio de auditoría externa, de acuerdo con las disposiciones del art. 81 de la Ley Nº 20.337. Los informes de auditoría se confeccionarán por lo menos trimestralmente y se asentarán en el libro especialmente previsto en el art. 25 de este estatuto.)

Se propone para el momento en que se habiliten las diferentes etapas que están contempladas en el proyecto, la confección de Reglamentos Internos que ordenen y posibiliten el uso armonioso y equitativo de los nuevos servicios que prestará la Cooperativa (Planta de Industria Conservera, Empaque, Báscula, Salón de Usos Múltiples, Frigorífico y Espacios Comunes).

También, se propone inscribir la o las marcas de los productos que la Cooperativa decida producir y comercializar sea en el mercado interno o externo, en el Registro de Marcas y Patentes.

En el aspecto Fiscal la Cooperativa es una entidad que se encuentra exenta en el Impuesto a las Ganancias (art. 20º inc. d) Ley N° 20628 y modif.), Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta (art. 3 inc. c) Ley N° 25063), solamente tributa el Impuesto al Fondo para la Educación y Promoción Cooperativa (Ley N° 23427 y modif..) el Impuesto al Valor Agregado IVA (Ley N° 23349 y modif..) y se encuentra Inscrito en el Régimen de Seguridad Social como empleador por el personal en relación de dependencia que posee.

Respecto a sus asociados, la mayoría se encuentra inscripto en el Régimen Simplificado, y lo que se aconseja es que se recategoricen para dar cumplimiento a las exigencias impositivas que regulan el mencionado régimen.

#### **D.4. Selección y recomendaciones sobre los posibles financiamientos**

Se investigó en la Plaza Financiera local para ver las instituciones que ofrecen financiamiento para estos emprendimientos, para ello detallamos los más relevantes:

##### BANCO DE LA NACION ARGENTINA

**Monto a Financiar** : entre \$ 5.000.000.- y \$ 7.000.000.-

**Plazo** : 5 años.

**Plazo de Gracia** : 6 meses respecto al Capital. Los intereses, no tiene período de gracia.

**Tasa** : 12,5% Fija Hasta el 31/10/2008. A partir de esta fecha la tasa es variable BAIBOR más Riesgo (4,75% al 6,25%) y/o la Tasa de Cartera General que es del 18,5% con un descuento que oscila entre el 18% al 26% sobre la misma.

**Garantía** : Hipotecaria.

##### FONDO PROVINCIAL PARA LA TRANSFORMACION Y EL CRECIMIENTO DE MENDOZA

**Monto a Financiar** : hasta \$ 2.000.000.-, solamente hasta el 75% de la Inversión Inicial del Proyecto.

**Plazo** : 5 años.

**Plazo de Gracia** : Relacionado con la actividad económica que desarrolle el postulante, a la cual destine el préstamo otorgado.

**Tasa** : 13,18% TNA variable.

**Garantía** : Hipotecaria en 1er. Grado que represente el 150% del monto solicitado.

##### BANCO MACRO (\*)

**Monto a Financiar** : Hasta \$ 450.000.-

**Plazo** : 7 años.

**Plazo de Gracia** : 2 años.

**Tasa** : 7,5%

**Amortización** : Sistema alemán.

**Garantía** : Hipotecaria en 1er. Grado que represente el 130% del monto solicitado.

**Requisito** : Para los montos superiores a los \$ 50.000.-, el Patrimonio Neto mínimo exigido es de \$ 540.000.-

(\*) Los datos suministrados pertenecen a la línea de créditos del Consejo Federal de Inversiones que opera a través de esta Institución Bancaria.

BANCO SAN JUAN (\*)

**Monto a Financiar** : Hasta \$ 450.000.-

**Plazo** : 7 años.

**Plazo de Gracia** : 2 años.

**Tasa** : 7,5%

**Amortización** : Sistema alemán.

**Garantía** : Hipotecaria en 1er. Grado que represente el 130% del monto solicitado.

**Requisito** : Para los montos superiores a los \$ 50.000.-, el Patrimonio Neto mínimo exigido es de \$ 540.000.-

(\*) Los datos suministrados pertenecen a la línea de créditos del Consejo Federal de Inversiones que opera a través de esta Institución Bancaria.

BANCO BICE

**Monto a Financiar** : Sin límite.

**Plazo** : 5 años.

**Plazo de Gracia** : 6 meses.

**Tasa** : 9 % Anual Fija en Pesos

**Garantía** : Hipotecaria en 1er. Grado.

**Requisito** : Facturación mínima anual \$ 10.000.000.-

INSTITUTO NACIONAL DE ASOCIATIVISMO Y ECONOMÍA SOCIAL - INAES

**Monto a Financiar** : Hasta \$ 500.000.-

**Tasa** : 6% anual efectivo, sobre saldos. cumplimiento con todos los pagos de las cuotas de capital e intereses en tiempo y forma, tendrán una bonificación del 50% sobre el total de los intereses. El cálculo antes citado se efectuará de la siguiente manera: el monto resultante de cada cuota se acumulará y se descontará de las últimas cuotas del préstamo.

**Plazo** : máximo de 60 cuotas mensuales ( 5 años)

**Plazo de Gracia** : máximo un año, en el caso de que el proyecto lo requiera. El Directorio podrá variar el mismo con relación a solicitudes individualmente consideradas mediante resolución fundada en cada caso.

**Moneda** : pesos



**Garantías** : En los casos de préstamos la entidad solicitante deberá ofrecer en garantía alguna de las siguientes alternativas, o una combinación de las mismas a satisfacción de este Instituto, la que será evaluada por la Secretaría de Desarrollo y Promoción:

- Codeudores solidarios cuyos ingresos totales (del conjunto de los codeudores) no resulten afectados por la cuota del crédito en más de un 25%.
- Aval de otra cooperativa o mutual, con una antigüedad mínima en la operatoria de un (1) año.
- Aval Bancario.
- Prenda en primer grado sobre bienes registrables, sólo en caso de préstamos por un plazo de hasta tres años. La tasación del bien deberá superar en un 50% el monto solicitado.
- Hipoteca de primer grado, debiendo su tasación superar en un 30% el monto solicitado.
- Sociedades de Garantía Recíproca, Fondos de Garantía Provinciales.
- Cauciones de bonos del Estado Nacional o Provincial que coticen en el Mercado de Valores (tomados estos a precios de mercado) que cubra el 120% del monto del crédito.
- Tercerización de la cobranza y garantía sobre la misma (Nación Factoring), que cubra, cuanto menos, el 100% del monto adeudado a satisfacción del Organismo.

En los casos de préstamos por un monto de hasta \$100.000, a las posibilidades de garantías anteriores se agrega, como alternativa, la de codeudores solidarios cuyos ingresos totales (del conjunto de los codeudores) no resulten afectados por la cuota del crédito en más de un 25%; siempre a satisfacción de este Instituto, la que será evaluada por la Secretaría de Desarrollo y Promoción. Los gastos que se generen en la constitución de garantías de cualquier tipo estarán a cargo de la entidad solicitante, reservándose el Instituto el derecho a la designación de escribano para los casos de constitución de derecho real de hipoteca.

En cualquier caso, y a criterio de este Instituto, a través de la Secretaría de Desarrollo y Promoción, podrán ampliarse los requerimientos de garantía. En todos los casos las garantías se constituirán con carácter previo a la suscripción del convenio.

La limitación que encontramos para el financiamiento del Proyecto, es que en la actualidad la **Cooperativa de Provisión y Servicios de Productores y Comerciantes de Frutas, Hortalizas y Afines “Acceso Este” Limitada**, cuenta con dos (2) préstamos otorgados por el Fondo para la Transformación y el Crecimiento de Mendoza con garantía Hipotecaria; lo que dificultaría la consecución de nuevas líneas de créditos en otras entidades financieras.

## **E. Diagnóstico Proyectivo**

### **E.1. Las consecuencias del desenvolvimiento futuro del área**

Es importante tener en cuenta que con la elaboración y ejecución del presente proyecto, lo que se busca como objetivo es trasladar físicamente las actividades que actualmente se desarrollan dentro del predio, en condiciones deplorables, por su estado de precariedad, para luego complementarlas con el equipamiento necesario según los estudios y análisis previos efectuados, todo para mejorar la calidad de vida de los socios de la cooperativa, los comerciantes afines y la atención de los clientes en mejores condiciones que las actuales, como así también el entorno del predio, del departamento y de la ciudad, ya que, como se mencionó en anteriores etapas, el mismo se encuentra en el acceso a la Ciudad de Mendoza.

## **E.2. Las etapas de actividades previstas y recomendadas**

Las etapas de construcción se detallan en el plan de trabajos e inversiones adjunto al presente informe.

Los costos y tiempos aproximados de las diferentes etapas de construcción, teniendo en cuenta que el costo está referenciado al valor por m<sup>2</sup> según valores del consejo profesional.

1 ° Etapa de trazado de calles, urbanización y parquización:

Costo aproximado 2.500.000 pesos

Tiempo aproximado de ejecución 33 meses

2 ° Etapa de construcción edificio:

1 ° Sub-etapa

Costo aproximado 2.400.000 pesos

Tiempo aproximado de ejecución 24 meses

Salón de usos múltiples: 590 m<sup>2</sup>

Depósito: 195 m<sup>2</sup>

Administración: 280 m<sup>2</sup>

Sanitarios: 150 m<sup>2</sup>

Local para Banco: 650 m<sup>2</sup>

2 ° Sub-etapa

Costo aproximado 1.800.000 pesos

Tiempo aproximado de ejecución 18 meses

Local: 800 m<sup>2</sup>

3 ° Sub-etapa

Costo aproximado 720.000 pesos

Tiempo aproximado de ejecución 12 meses

Local: 545 m<sup>2</sup>

3 ° Ejecución de cámara frigorífica, báscula y conservera

Costo aproximado 450.000 pesos

Tiempo aproximado de ejecución 6 meses

**Inversión total: \$7.870.000**

**Plazo total de obra: 84 a 87 meses (7 años)**

### **E.3. Recomendaciones sobre modelos de gerenciamiento del proyecto**

Comprende el desarrollo de los modelos sugeridos de gerenciamiento del proyecto para la etapa del diseño físico y construcción del mismo.

El gerenciamiento de proyectos es un conjunto de métodos, técnicas y herramientas usadas para planificar y administrar un proyecto, encaminados a satisfacer o colmar las necesidades y expectativas del Cliente.

Es una tarea con sólidos contenidos estratégicos, es pensar globalmente y actuar localmente.

El servicio que presta la cooperativa debe mejorarse en forma progresiva, trabajando con cuidado y con detalle, procediendo con pasos firmes y continuos.

Al llevar a cabo el proyecto, la dirección de la entidad debe tener en cuenta los problemas que se pueden generar cuando no se tiene en cuenta estos conceptos:

- Clientes desconformes, que pueden no volver.
- Mayores costos a los previstos.
- Fallas en el producto o servicio.
- Deficiente administración del proyecto.
- Falta de método.
- Falta de precisión en las necesidades y prioridades del Cliente y por lo tanto la consecuente mala relación que se puede originar.
- Falta de optimización de los recursos, incluidos los humanos.

Implementar un buen método de gerenciamiento para ejecutar el proyecto le permitirá tener un mayor control sobre el mismo, liderar equipos de trabajo más comprometidos con los objetivos, mejores resultados y posicionarse en el futuro como una buena alternativa frente a su principal competidor.

Todo proyecto implica planeamiento, desarrollo y control. Estas actividades nos permitirán una vez aplicadas obtener mejores resultados.

Para satisfacer las necesidades y expectativas de la cooperativa debemos equilibrar sus demandas en cuanto a:

- Alcance, plazos, costes y calidad.
- Necesidades y expectativas de los diferentes tipos de asociados involucrados.
- Necesidades identificadas y expectativas sin identificar.

Debemos concentrarnos en diferentes aspectos que le permitirán desarrollar una gestión eficaz y eficiente. Recordemos que el gerenciamiento de proyectos es un modelo de Gestión.

Debemos tener en cuenta que las características del proyecto deben estar bien definidas al principio y hacerse más explícitas y detalladas al tener una mejor y completa comprensión del producto final al que se pretende llegar. No olvidemos que los proyectos se llevan a cabo por equipos que se forman y disuelven.

Cuando el gerenciamiento concluya se deben haber logrado cumplir los objetivos particulares del proyecto.

El proyecto se divide en varias fases para lograr un mejor control sobre el mismo.

Las fases son etapas del proyecto que en conjunto conforman el ciclo de vida del mismo. Dividir en fases nos permite dividir la incertidumbre.

Identificar las necesidades y expectativas de los clientes, quienes son los afectados por el proyecto, es importante pues pueden tener intereses compartidos o contrapuestos y van a estar afectados en mayor o menor medida por el resultado del proyecto.

A los clientes podemos clasificarlos en:

- directos o indirectos
- individuales o colectivos.
- internos o externos
- públicos o privados.

El Gerente del Proyecto debe en primera instancia identificarlos, saber quienes son y cuales son sus necesidades y expectativas para asegurar el éxito del proyecto.

Un tema muy importante a tener en cuenta para el éxito del proyecto es el de la comunicación, por eso el gerente de proyecto debería poseer las siguientes características:

1. Liderazgo
2. Comunicador
3. Negociador
4. Solucionar problemas
5. Tener influencia sobre la organización

Entonces el Gerente de proyecto debe dominar las siguientes áreas de conocimiento:

- planeamiento y control
- manejo organizacional
- técnicas de gerenciamiento
- técnicas de comportamiento

El Gerente del Proyecto debe poseer una visión amplia del todo, comprometerse con los objetivos, con la gente y con los resultados generados a partir de la acción.

Con el gerenciamiento los beneficios que puede obtener la cooperativa son:

- ser más eficiente y productiva
- mejor toma de decisiones
- control sobre las actividades
- correcta definición del alcance del proyecto
- optimización de costos
- mayor visión del avance en su totalidad

No olvidemos que el mercado frutihortícola es cada vez más competitivo, por lo tanto la cooperativa debe optimizar su gestión, modificando sus prácticas y creencias arraigadas en su cultura. Por lo tanto, transformarse permanentemente.

Las alternativas de gerenciamiento del proyecto pueden clasificarse básicamente en tres:

#### **a) gerenciamiento por administración**

En esta alternativa se utilizarían los recursos humanos con que cuenta actualmente la cooperativa, esto es la comisión directiva, los empleados permanentes y los profesionales contratados (dos contadores internos y otro externo y un abogado externo), quienes deberían encargarse de los aspectos técnicos, financieros, económicos, sociales y legales del proyecto.

Los recursos informáticos con que cuenta la cooperativa son escasos.

Necesita de un cambio cultural profundo en la dirección actual.

Debe disponer de los suficientes recursos humanos para completar el proyecto y la tecnología apropiada disponible durante todo el ciclo del proyecto.

Las tareas específicas del proyecto deben estar dirigidas apropiadamente.

Actualmente las obras que llevan a cabo la realiza una empresa constructora, y las obras de las instalaciones comerciales de los socios afines son ejecutados por ellos mismos o a través de los profesionales o empresas que contraten a su cargo, en ningún caso lo realiza la cooperativa.

#### **b) gerenciamiento profesional**

Este método se basa en la contratación de un equipo de consultaría que ejerza la función de gerenciamiento del proyecto en todos sus aspectos y por el período que involucre su concreción.

El aporte de mejora en la organización, las herramientas a aplicar y el profesionalismo son las adecuadas para una eficiente asignación de los recursos.

Debe asegurar la aplicación de un plan detallado que incluya el camino crítico, la programación, los hitos más importantes, la aplicación de los recursos humanos y

financieros y su programación, etc. desde el punto actual hasta el fin del proyecto en cumplimiento del plan general.

Asignar las responsabilidades del personal clave especificadas en el plan del proyecto.

Determinar qué actividades poseen disponibilidad en tiempo y qué recursos pueden ser usados para emergencias en otras áreas.

Definir un Plan de contingencia en caso que el Proyecto se desvíe de su programación o presupuesto.

Todos los miembros del equipo gerenciador del proyecto deben poseer el grado apropiado de pericia.

### **c) gerenciamiento mixto**

Surge de la combinación de las dos anteriores y consiste en la utilización de los recursos humanos con que cuenta la administración de la cooperativa que realizarían principalmente la ejecución del proyecto y la gestión financiera, dirigidos y complementados por profesionales que ejerzan el planeamiento, la asignación de los recursos, la coordinación, la dirección y el control del mismo.

### **Gerenciamiento recomendado**

En una primera instancia se sugiere un gerenciamiento profesional que asegura la ejecución en tiempo y forma del proyecto integral al estar abocado específicamente a ese objetivo y no depender de las fluctuaciones normales en los directivos de la entidad, ya que es un proyecto que abarca y supera dos comisiones directivas consecutivas, lo cual puede hacer perder la continuidad de las obras.

En segunda instancia se encuentra el gerenciamiento mixto, con menor grado de certeza en la conclusión del proyecto o en su plazo de obra, ya que pasará de depender de la variable capacidad y aplicación de los recursos humanos que aporte la entidad para la ejecución del proyecto.



## **E.4. Testeo de la alternativa de desarrollo**

Comprende:

### **El testeo de la alternativa de desarrollo.**

La alternativa de desarrollo, en caso de no implementarse el proyecto, es la continuación de la actual metodología pragmática y cambiante según los directivos de turno interpreten las necesidades de sus asociados, con una visión de corto plazo para asegurarse la reelección, solucionando prioritariamente las necesidades más urgentes y menos costosas y con escasa ponderación a la visión integral y de largo plazo que conlleva el proyecto.

Sin caer en la anarquía, y con el mayor grado de voluntarismo, el Directorio de la Cooperativa lleva adelante el desarrollo de los servicios que se prestan actualmente buscando una mejora de las condiciones cuasi precarias, siendo difícil la autofinanciación para llevar a cabo un proyecto de desarrollo integral.

Por lo tanto se hace necesario el apoyo financiero institucional que asegure la eficiente aplicación de los fondos a la consecución del proyecto.

### **La metodología de comercialización.**

Sin la aplicación del proyecto, la metodología de comercialización continuaría siendo la actual, restringida a la voluntad individual del asociado para trasladarse a las nuevas instalaciones, que requieren una mínima inversión en instalaciones que brinden las condiciones mínimas de salubridad, ya que actualmente se comercializa la mercadería ubicada sobre maderas o directamente sobre el piso de tierra.

De ahí que deba llevarse a cabo un trabajo social de cambio cultural, capacitación e inversiones con el fin de transformar el predio en un polo de desarrollo integral.

### **Las soluciones técnicas del proyecto con el comportamiento del mercado.**

Las inversiones que comprende el proyecto proveen mejores condiciones para el desenvolvimiento del mercado frutihortícola, a través de mejores condiciones sanitarias, equipamiento necesario según los estudios y análisis previos efectuados, de tal forma de mejorar la calidad de vida de los socios de la cooperativa, los comerciantes afines y de los clientes.

Esto a su vez colabora en el desarrollo armónico del entorno del predio, del departamento y de la ciudad.

## **F. Análisis Socio Económico**

### **F.1. La necesidad a satisfacer**

La necesidad a satisfacer es “Lograr el desarrollo sustentable de un polo comercial en la zona que rodea el predio de la Cooperativa, evitando de ese modo un desarrollo anárquico e insalubre del mercado, mejorando su infraestructura e incrementando la productividad comercial de sus asociados y de la zona involucrada”.

### **F.2. La mejor solución posible para satisfacer la necesidad**

La solución es “Elaborar y llevar a cabo un proyecto integral de desarrollo sustentable”

### **F.3. La situación sin proyecto optimizada**

Actualmente el predio ya cuenta con las naves necesarias para que se trasladen los socios productores – vendedores, de tal forma de mejorar la higiene y presentación de las mercaderías y la salubridad de los consumidores tanto de mercaderías como de servicios. Una vez concluido el traslado total, el espacio donde se asientan actualmente debe pasar a ser un estacionamiento.

A ésta situación, con una buena administración comercial y financiera (que regularice principalmente las deudas con el Fondo de Transformación y crecimiento) la podemos denominar la óptima sin proyecto.

### **F.4. La situación con proyecto**

Una vez elaborado y ejecutado el proyecto el mercado cooperativo tendrá una organización adecuada, prestando los servicios con un mínimo de higiene y salubridad que le va a permitir incrementar los clientes y en consecuencia las ventas de sus productos y mayor comercialización de los servicios internos realizado por los socios afines.

Asimismo, los asociados, cuya participación debe incrementarse, contarán con un salón de usos múltiples, una báscula, cámara frigorífica, un galpón de empaque, servicios bancarios, zonas amplias, ágiles y cómodas de estacionamiento y de esparcimiento.

El desarrollo sustentable que se llevará a cabo permitirá incrementar la productividad comercial de la zona, tanto de los productores como de los comerciantes que se instalen en un futuro.

A nivel municipal permitirá fortalecer la capacidad de inversión en la zona este del Departamento de Guaymallén.

Las inversiones realizadas en la infraestructura vial permitirán un sistema de acceso fluido y seguro hacia la zona, abaratando los costos de transporte de la mercadería comercializada.

El trabajo de gestión y gerenciamiento a desarrollar por los directivos de la entidad y los profesionales que se contraten deben aplicar una metodología de trabajo en conjunto, que involucre las áreas municipales y de organismos provinciales y nacionales que sean necesarios para el desarrollo de la cooperativa y de su zona de influencia.

### **F.5. Beneficios por aumento en el consumo de los bienes y servicios comercializados**

La mejor higiene y salubridad, el menor tiempo de ingreso y egreso del predio y la comodidad en su acceso tendrán como consecuencia un incremento en el consumo de las frutas y hortalizas comercializadas y de los servicios que se prestan dentro del mercado.

### **F.6. Costos por el aumento de su producción**

Para estimar el costo del aumento de la producción y comercialización se tomará en cuenta el valor agregado bruto promedio del sector agropecuario en valores constantes de los últimos quince años que resulta ser del 6,90%, el cual se descontará del valor de la producción proyectado.

### **F.7. Externalidades**

Las principales externalidades del proyecto son positivas tales como la mayor higiene y salubridad de los productos comercializados, el ahorro de tiempo de los consumidores al mejorar la accesibilidad vial, el desarrollo de los comercios y servicios que rodean al predio de la cooperativa, la mayor comodidad de los asociados en el ingreso, permanencia y retiro de la mercadería del predio,

### **F.8. Efectos Intangibles**

Entre los efectos intangibles tenemos la valoración creciente que tendrán los terrenos que rodean la cooperativa y de las viviendas del entorno, la descongestión del Mercado Cooperativo de Guaymallén al dirigirse al predio de la Cooperativa Acceso Este todos aquellos consumidores que se encuentran a distancias equidistantes, los cuales al tener una mejor atención y más ágil se trasladarán al predio del proyecto para adquirir las mercaderías y servicios, ya que el arbitraje natural entre los dos mercados hacen que los precios se igualen y solo compitan por la cercanía o distancia al mercado y las comodidades que brindan.

### **F.9. Cuantificación y valoración de los beneficios y costos del proyecto**

Los beneficios por el aumento en el consumo de los bienes y servicios comercializados se pueden cuantificar realizando una proyección estimada tomando como base que el mercado, una vez concluidas las obras del proyecto tendrá similares dimensiones, prestaciones, asociados y comercialización que las que tiene actualmente su principal competidor, el Mercado Cooperativo de Guaymallén.

Para ello se realiza el supuesto que durante los ocho años estimados de duración del proyecto el crecimiento de las ventas será el mismo que viene teniendo la Cooperativa Acceso Este del 7,85%, y a partir del octavo año el crecimiento de las ventas equipararían el actual crecimiento del Mercado Cooperativo de Guaymallén que es del 10,06%.

Esto se traduce en un incremento del 97,42% en las toneladas comercializadas por la Cooperativa de Acceso Este, desde los 155.556 toneladas del año 2005 hasta las 307.092 toneladas proyectadas para el año 2015, fecha en la que se estima estaría concluida la obra en caso de iniciarse la ejecución del proyecto en el año 2008.

El valor agregado bruto al final del año 2015 en el escenario medio alcanzaría los nueve millones anuales aproximadamente.

Con las obras del proyecto finalizadas, estos valores se triplicarían al cabo de los diez años, equiparando casi el volumen comercializado por el Mercado Cooperativo de Guaymallén en el año 2021 tal como puede observarse en el cuadro de Movimiento de Mercaderías y su Proyección.

se consideran los costos de la producción como la diferencia entre el valor de la producción y el valor agregado.

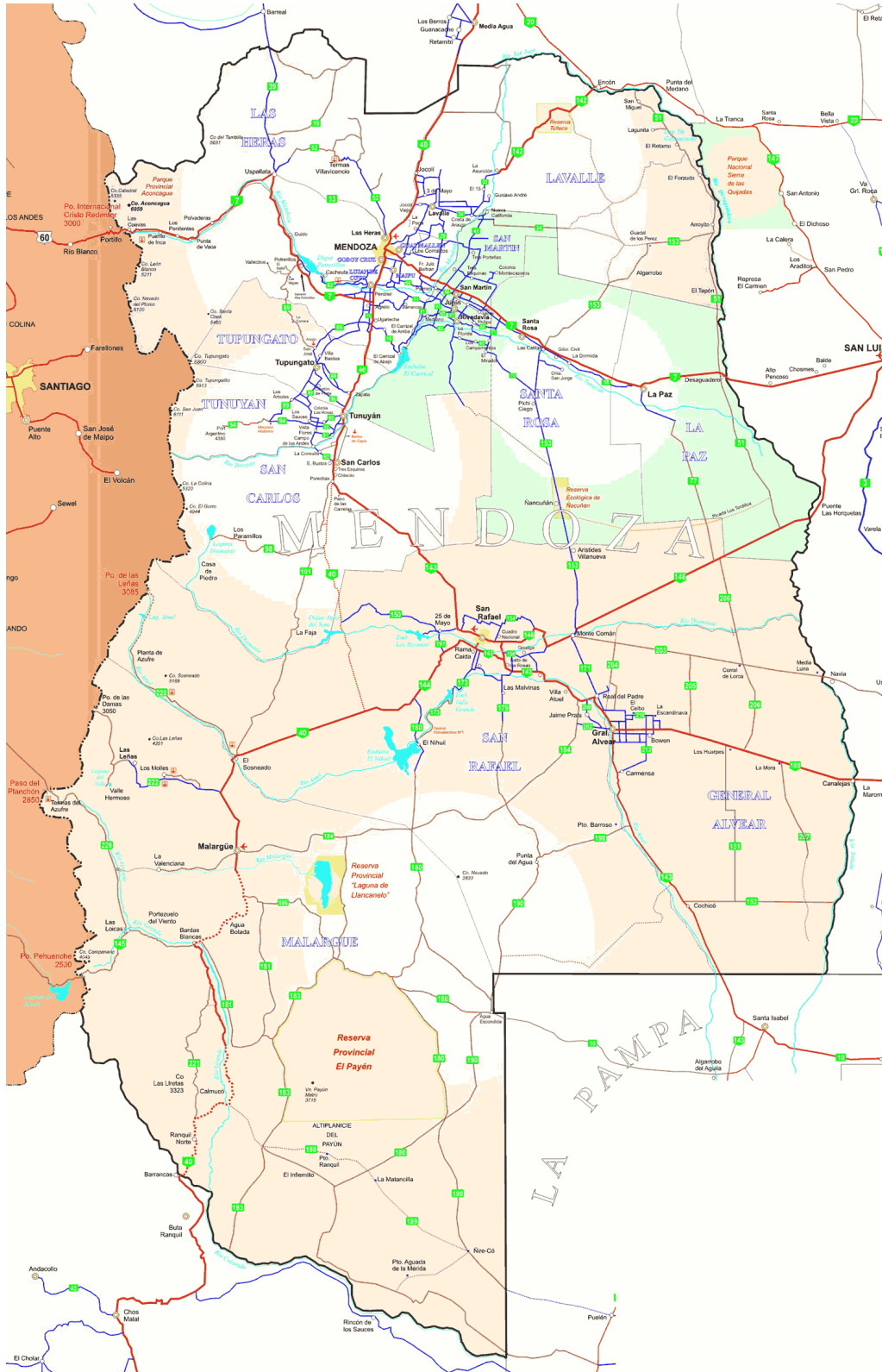
## **F.10. Recomendación**

Dado que la cooperativa no tiene fines de lucro y siendo su principal objetivo el prestar y mejorar los servicios a sus asociados, una vez obtenida la financiación para la ejecución del proyecto se deberá confeccionar el flujo financiero del préstamo y calcular la cuota necesaria a cobrar mensualmente a los asociados para hacer frente el pago de la amortización e intereses.

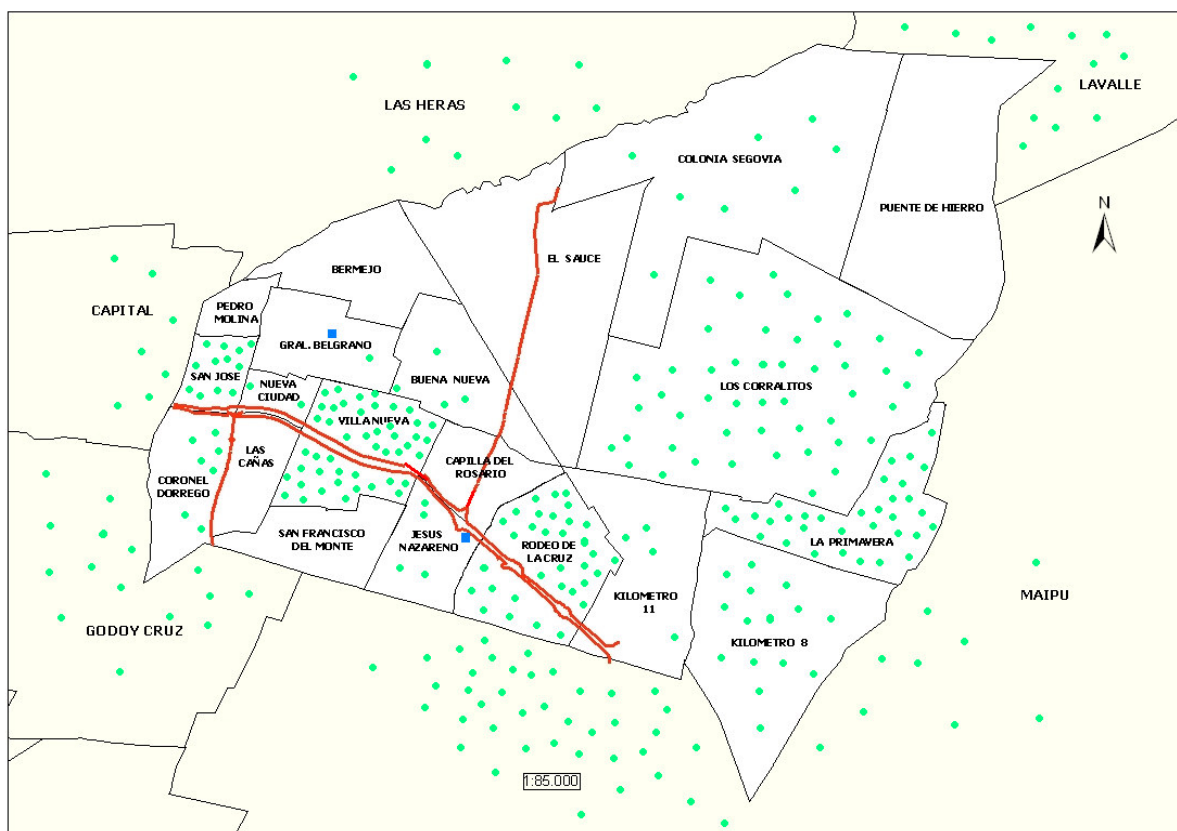
El proyecto tiene beneficios positivos que superan ampliamente los costos de llevar a cabo el proyecto, siendo plenamente recomendable su ejecución.

# G. Anexos

## 1. Mapa de la Provincia de Mendoza



## 2. Mapa de los Departamento del Gran Mendoza-ubicación de los socios de la Cooperativa.



### 3. Comercialización Frutihortícola Anual

#### COMERCIALIZACIÓN FRUTIHORTÍCOLA ANUAL

Producto	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
UVA												
AJO												
PAPA												
CEBOLLA												
PERA												
MANZANA												

Fuente: elaboración propia con datos del INTA, DEIE.

## 4. Producto Bruto Geográfico

PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO  
VALOR AGREGADO BRUTO  
PARTICIPACIÓN DEL SECTOR FRUTÍCOLA Y HORTÍCOLA  
MENDOZA 2005 a precios corrientes

PBG 2005	1.1. Sector Agropecuario		1.1.1. Sector Agrícola			1.1.2. Sector Pecuario	
	%	Valor		%	Valor	%	Valor
<b>20.822.874.000</b>	<b>7,90%</b>	<b>1.645.553.000</b>		<b>81,00%</b>	<b>1.332.897.930</b>	<b>19,00%</b>	<b>312.655.070</b>
			Vitícola	47,95%	789.042.664		
			Frutícola	17,72%	291.591.992		
			Hortícola	10,85%	178.542.501		
			Olivícola	4,48%	73.720.774		

Sector Frutícola			Sector Hortícola		
%		Valor	%		Valor
<b>17,72%</b>	<b>Total</b>	<b>291.591.992</b>	<b>10,85%</b>	<b>Total</b>	<b>178.542.501</b>
46,70%	Durazno	136.173.460	43,32%	Ajo	77.344.611
33,80%	Ciruela	98.558.093	29,08%	Papa	51.920.159
8,00%	Manzana	23.327.359	14,09%	Cebolla	25.156.638
11,50%	Pera	33.533.079	13,51%	Tomate	24.121.092

Fuente: elaboración propia con datos del INTA, DEIE.



## 5. Población, Superficie, Densidad y Distancia

Provincia de Mendoza

Población, Superficie, Densidad y Distancia.

*Ajustada por Crecimiento Natural*

Departamentos	Población 2006	Superficie en Km2	Densidad Hab/Km2	Distancia a Guaymallén
<b>Total Provincial</b>	<b>1.654.547</b>	<b>148.827</b>		
Guaymallén	267.935	164	1.634	0
Capital	114.102	54	2.113	6
Godoy Cruz	189.835	75	2.531	8
Las Heras	191.609	8.955	21	11
Maipú	161.853	617	262	13
Luján de Cuyo	109.975	4.847	23	20
Lavalle	34.207	10.212	3	31
San Martín	113.383	1.504	75	37
Junín	36.518	263	139	44
Rivadavia	54.789	2.141	26	54
Santa Rosa	16.627	8.510	2	73
Tupungato	30.917	2.485	12	74
Tunuyán	44.950	3.317	14	82
San Carlos	29.764	11.578	3	106
La Paz	9.953	7.105	1	134
San Rafael	179.021	31.235	6	235
Gral.Alvear	45.277	14.448	3	322
Malargüe	23.831	41.317	1	424

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC, DEIE, DPV.

## 6. Producto Bruto Geográfico

### PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO

#### VALOR AGREGADO BRUTO DE MENDOZA, POBLACIÓN E INGRESO PER CAPITA – AÑO 2005 en pesos corrientes

Regiones	Total 2005	%	Población	Ingreso Per Capita
<b>Total Provincial</b>	<b>20.822.874.000</b>	<b>100,00%</b>	<b>1.654.547</b>	<b>12.585</b>
Capital	5.260.968.120	25,27%	114.102	46.108
General Alvear	416.304.359	2,00%	45.277	9.195
Godoy Cruz	2.914.155.106	13,99%	189.835	15.351
Guaymallén	3.060.204.092	14,70%	267.935	11.421
Junín	762.574.648	3,66%	36.518	20.882
La Paz	14.420.593	0,07%	9.953	1.449
Las Heras	606.339.851	2,91%	191.609	3.164
Lavalle	96.978.119	0,47%	34.207	2.835
Luján de Cuyo	1.541.096.865	7,40%	109.975	14.013
Maipú	2.107.751.202	10,12%	161.853	13.023
Malargüe	194.515.318	0,93%	23.831	8.162
Rivadavia	479.843.495	2,30%	54.789	8.758
San Carlos	112.130.068	0,54%	29.764	3.767
San Martín	1.203.727.601	5,78%	113.383	10.616
San Rafael	1.494.503.572	7,18%	179.021	8.348
Santa Rosa	66.375.783	0,32%	16.627	3.992
Tunuyán	285.339.393	1,37%	44.950	6.348
Tupungato	205.645.815	0,99%	30.917	6.652

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC, DEIE.

## 7. Comercialización Frutihortícola

<b>COMERCIALIZACIÓN FRUTIHORTÍCOLA PROVINCIAL</b>	
<b>Participación relativa estimada año 2006</b>	
<b>Mercado</b>	<b>participación</b>
Mercado Coop. De Guaymallén	70,00%
Mercado Coop. Acceso Este	16,00%
Mercado Coop. De Godoy Cruz	5,00%
Mercado Coop. De Las Heras	2,00%
Mercado Coop. De San Rafael	5,00%
Mercado Coop. De Gral. Alvear	2,00%

Fuente: elaboración propia en base a encuestas y entrevistas a productores y socios del Mercado Cooperativo de Guaymallén y Mercado Cooperativo Acceso Este.

## 8. Movimiento de Mercaderías

<b>MERCADO COOPERATIVO ACCESO ESTE</b>						
<b>MOVIMIENTO DE MERCADERÍAS</b>						
<b>Venta de tickets de entrada a vehículos que ingresan con productos</b>						
<b>Período 29/03/06 a 28/03/07</b>						
<b>Clase</b>	<b>Ticket de \$</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Capacidad Kg</b>	<b>Carga en Kg</b>	<b>Carga en Tn</b>	
Camioneta	2	151.629	1.000	151.629.000	151.629	
Camión chasis	10	67	10.000	670.000	670	
Camión Equipo	12	113	24.000	2.712.000	2.712	
Vehículo Reparto	20	109	5.000	545.000	545	
<b>Totales</b>		<b>151.918</b>	<b>40.000</b>	<b>155.556.000</b>	<b>155.556</b>	

Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados por la administración de la Cooperativa e inferencia de las ventas totales de entradas a socios y no socios del balance en elaboración 2006/2007.

## 9. Estudio de Opinión Pública

Estudio de Opinión Pública

Entrevistas personales a miembros activos de la Cooperativa

Cooperativa Acceso Este

\*Imagen de la Cooperativa

\*Nivel de ventas

\*Expectativas futuras

1) Para ud. cuanto a mejorado la Cooperativa en estos últimos años

Mucho	11,32 %
Bastante	16,98 %
Poco	22,64 %
Nada	49,05 %

2) Para ud. la cooperativa debería comercializar otros productos

Maquinarias y herramientas	3,77 %
Artículos de corralón	0 %
Fertilizantes	0 %
Cámara frigorífica	16,98 %
Empaque	1,88 %
Banco	37,73 %
De todo	16,98 %
N/S	35,84 %

3) Cómo calificaría ud. el nivel de venta de la Cooperativa

Muy Bueno	9,43 %
Aceptable	11,32 %
Podrían mejorar	37,74 %
Bajas	41,50 %

4) Cuáles son para ud. las expectativas de desarrollo futuro de la Cooperativa

Va a mejorar mucho	26,41 %
Va a mejorar bastante	24,52 %
Va a mejorar solo un poco	30,18 %
N/S	18,86 %

Estudio de Opinión Pública

Entrevistas en viviendas particulares, persona a persona

Cooperativa Acceso Este

\*Nivel de conocimiento

\*Medio de transporte habitual

\*Comparativa con otros centros de venta

1) Conoce ud. donde queda ubicada la Cooperativa Acceso Este

Si	27,55 %
No	32,65 %
No recuerdo	39,79 %

2) Lo considera un lugar accesible y seguro para ir de compras

Accesible	24,69 %
Accesible pero debería mejorar	59,25 %
No es seguro ni accesible	9,87 %
N/S	6,17 %

3) A través de qué medio de transporte llega ud. a la Cooperativa

Micro	0 %
Taxi	25,92 %
Remis	29,62 %
Particular	44,43 %

4) Para ud. qué días son los mejores para ir de compras a la Cooperativa

Durante la semana	51,70 %
Los primeros días de la semana	21,42 %
El fin de semana	26,87 %

5) Para ud. la Cooperativa debería comercializar otros productos

Si	59,18 %
No	17,67 %
N/S	23,14 %

6) Con relación a otros centros de venta (supermercados, etc.), los precios de la Cooperativa son:

Iguales	41,83 %
Mayores	14,28 %
Menores	18,02 %
N/S	25,85 %

7) Y con relación a la calidad de los productos, para ud. son:

De igual calidad	30,95 %
De mayor calidad	9,86 %
De menor calidad	21,08 %
N/S	38,09 %

## 10. Análisis de los Balances Anuales

### Cooperativa de Acceso Este Limitada

	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
<b><u>ACTIVO</u></b>					
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>					
<b>Caja y Bancos</b>	54.913,34	30.520,07	73.348,28	90.864,50	30.321,02
<b>Créditos</b>	980.641,23	1.108.428,19	1.715.654,69	1.318.055,18	723.123,93
<b>Otros Créditos</b>	58.035,15	48.407,54	124.847,99	408.984,33	139.478,55
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1.093.589,72</b>	<b>1.187.355,80</b>	<b>1.913.850,96</b>	<b>1.817.904,01</b>	<b>892.923,50</b>
<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
<b>Créditos (Socios Cta.Construc.)</b>	2.953.282,32	2.703.221,54	1.782.480,56	1.060.442,59	728.072,63
<b>Bienes de Uso</b>	3.548.069,30	8.729.924,12	9.162.318,59	9.966.384,24	13.009.593,51
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>6.501.351,62</b>	<b>11.433.145,66</b>	<b>10.944.799,15</b>	<b>11.026.826,83</b>	<b>13.737.666,14</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>7.594.941,34</b>	<b>12.620.501,46</b>	<b>12.858.650,11</b>	<b>12.844.730,84</b>	<b>14.630.589,64</b>



## Cooperativa de Acceso Este Limitada

	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
<b><u>P A S I V O</u></b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Deudas Comerciales	379.882,34	172.222,24	397.393,92	132.464,40	355.276,10
Previsiones	28.530,50	30.656,86	34.250,31	34.250,31	29.942,54
Remuneraciones y Cs.Sociales	8.364,95	13.877,29	23.502,66	29.446,93	56.202,94
Utilidades Cobradas x Anticip.	539.018,59	424.929,65	290.173,77	131.191,20	18.636,16
Otras Deudas Comerciales	0,00	0,00	0,00	0,00	215.460,89
Deudas Fiscales	0,00	0,00	0,00	0,00	71.059,59
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>955.796,38</b>	<b>641.686,04</b>	<b>745.320,66</b>	<b>327.352,84</b>	<b>746.578,22</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
Otras Deudas	159.897,18	0,00	0,00	506.782,48	877.125,42
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>159.897,18</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>506.782,48</b>	<b>877.125,42</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>1.115.693,56</b>	<b>641.686,04</b>	<b>745.320,66</b>	<b>834.135,32</b>	<b>1.623.703,64</b>
<b><u>P A T R I M O N I O N E T O</u></b>					
<b><u>Aportes de los Asociados</u></b>					
Capital Suscrito	6.180.127,25	6.869.701,68	7.001.065,00	7.072.042,77	8.588.460,84
Ajustes de Capital	0,00	7.335.692,38	5.070.737,75	5.070.737,75	5.070.737,75
A.R.E.A.	0,00	0,00	0,00	0,00	-80.202,88
<b>Total Aportes de Asociados</b>	<b>6.180.127,25</b>	<b>14.205.394,06</b>	<b>12.071.802,75</b>	<b>12.142.780,52</b>	<b>13.578.995,71</b>
<b><u>Exedentes Reservados</u></b>					
Reserva Legal	2.678,99	8.075,59	0,00	3.150,71	3.150,71
Reserva Art. 42	239.135,89	530.599,49	22.224,81	22.224,81	22.224,81
Fdo.E. y Cap.Coop.	2.678,99	8.075,59	8.075,59	8.075,59	8.075,59
Fdo.Acc. y Asist.Laboral	2.678,99	8.075,59	8.075,59	8.075,59	8.075,59
<b>Total Exedentes Reservados</b>	<b>247.172,86</b>	<b>554.826,26</b>	<b>38.375,99</b>	<b>41.526,70</b>	<b>41.526,70</b>
<b><u>Exedentes No Asigandos</u></b>					
Exedentes No Asigandos	51.947,67	-2.781.404,90	3.150,71	-173.711,70	-613.636,41
<b>Total Exedentes No Asig.</b>	<b>51.947,67</b>	<b>-2.781.404,90</b>	<b>3.150,71</b>	<b>-173.711,70</b>	<b>-613.636,41</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>6.479.247,78</b>	<b>11.978.815,42</b>	<b>12.113.329,45</b>	<b>12.010.595,52</b>	<b>13.006.886,00</b>
<b>TOTAL PASIVO + P. NETO</b>	<b>7.594.941,34</b>	<b>12.620.501,46</b>	<b>12.858.650,11</b>	<b>12.844.730,84</b>	<b>14.630.589,64</b>

## 11. Análisis de los Ingresos y Egresos contables

### Cooperativa de Acceso Este Limitada

	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
<b><u>INGRESOS</u></b>					
<b><u>INGRESOS OPERATIVOS</u></b>					
<b>Por Cuota Administrativa</b>	206.970,00	186.832,42	224.745,69	189.401,01	259.263,01
<b>Por Venta de Entradas</b>	169.756,00	190.267,77	186.969,48	224.719,00	208.750,57
<b>Recupero de Gastos Varios</b>	29.787,17	13.700,56	53.251,07	90.453,12	113.067,49
<b>Recupero Gastos de Energía</b>	31.075,58	36.529,66	48.792,17	52.811,38	69.140,56
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>437.588,75</b>	<b>427.330,41</b>	<b>513.758,41</b>	<b>557.384,51</b>	<b>650.221,63</b>
<b><u>INGRESOS NO OPERATIVOS</u></b>					
<b>Venta Entradas No Asociados</b>	20.499,00	51.774,58	41.875,33	67.336,90	6.773,96
<b>Certificado Fitosanitario</b>	4.270,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Derecho de Uso de Puestos</b>	4.879,75	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Ingresos Varios</b>	0,00	0,00	27.087,21	181.655,70	0,00
<b>Subsidio U.C.P. de Coop.</b>	5.000,00	5.000,00	20.000,00	30.000,00	33.000,00
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERATIVOS</b>	<b>34.648,75</b>	<b>56.774,58</b>	<b>88.962,54</b>	<b>278.992,60</b>	<b>39.773,96</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>472.237,50</b>	<b>484.104,99</b>	<b>602.720,95</b>	<b>836.377,11</b>	<b>689.995,59</b>

12.

## Cooperativa de Acceso Este Limitada

	Año 2002	Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
<b><u>EGRESOS</u></b>					
Papelería, Librería y Fotocop.	6.521,32	4.428,28	8.878,96	11.413,49	9.732,10
Combustibles y Lubricantes	6.792,13	11.525,83	12.127,01	16.598,38	13.341,41
Sueldos y Jornales	72.875,53	105.776,31	179.672,65	212.501,39	284.611,68
Cargas Sociales	20.932,68	25.045,28	37.836,36	57.600,25	100.568,42
Honorarios Profesionales	33.032,97	36.418,77	37.822,18	44.256,06	73.845,89
Honorarios Consejeros	48.734,86	49.790,16	61.115,39	54.000,00	61.089,64
Honorarios Síndico	6.421,50	4.683,62	7.200,00	6.840,00	7.360,00
Gastos de Representación	0,00	0,00	8.062,88	8.304,30	3.712,05
Impuestos, Tasas y Contribuc.	4.500,33	4.395,41	2.738,78	8.048,20	6.144,56
Derechos Regadío	172,69	2.409,55	1.569,79	2.131,79	1.615,18
Servicios Eléctricos	36.648,93	41.484,94	51.164,45	85.463,60	83.746,21
Servicios Municipales	0,00	0,00	0,00	0,00	43.125,90
Servicios Agua y Cloacas	3.012,23	6.543,43	13.145,20	13.666,44	13.832,14
Servicios Telefonía y Comun.	5.586,85	8.735,67	14.211,18	15.286,93	21.426,63
Seguros Varios	1.031,05	5.834,13	6.355,00	10.239,20	13.502,10
Servicio de Limpieza	14.225,66	17.021,48	17.447,00	23.042,68	19.112,53
Servicio de Seguridad	28.518,00	40.568,89	26.381,00	27.786,42	22.641,04
Servicio de Urgencia Médica	7.873,71	7.927,79	8.497,65	8.698,00	8.647,52
Servicios de Terceros Varios	27.833,51	15.380,24	7.362,77	6.999,77	1.125,01
Mantenimiento de Inmuebles	20.226,83	18.957,73	6.475,77	7.016,61	37.861,91
Mantenimiento de Instalac.	4.815,80	13.900,44	9.101,28	9.030,69	5.405,42
Mantenimiento M.y Útiles	0,00	0,00	251,92	3.606,00	664,46
Mantenimiento Máquinarias	0,00	331,81	19,82	1.410,00	335,00
Mantenimiento Rodados	2.218,62	3.502,79	3.549,58	3.891,35	3.159,20
Mantenim. Software y Equipos	1.726,64	1.525,97	3.034,16	2.249,31	1.765,39
Gastos Generales	19.169,47	8.014,32	13.053,79	15.012,84	24.276,18
Publicidad	0,00	0,00	0,00	19.109,25	17.730,00
Amortización Bienes de Uso	15.704,88	45.288,19	49.036,98	51.974,30	80.599,36
Gastos Legales y Notariales	14.621,71	1.292,97	659,00	7.315,06	475,74
Gastos de Limpieza	3.048,73	3.024,66	2.071,00	0,00	0,00
Intereses Pagados	14.043,20	0,00	0,00	0,00	0,00
Comisiones Varias	0,00	2.081,29	30,00	0,00	0,00
Gastos Administrativos	0,00	0,00	5.584,80	7.665,27	28.799,86
Alquileres	0,00	0,00	0,00	76.200,00	73.300,00
Fondo para la Transformación	0,00	0,00	0,00	61.473,86	41.650,00
Indemnización por Despido	0,00	2.126,36	3.593,45	0,00	5.692,23
Descuentos Concedidos	0,00	0,00	30,99	0,00	0,00
Donaciones Realizadas	0,00	0,00	1.489,45	2.052,40	3.521,65
Gastos Festival del Ajo	0,00	0,00	0,00	129.204,97	0,00
Gastos Bancarios	0,00	0,00	0,00	0,00	15.503,89
R.E.C.P.A.M.	0,00	49.550,67	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>420.289,83</b>	<b>537.566,98</b>	<b>599.570,24</b>	<b>1.010.088,81</b>	<b>1.129.920,30</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>51.947,67</b>	<b>-53.461,99</b>	<b>3.150,71</b>	<b>-173.711,70</b>	<b>-439.924,71</b>
- INGRESOS	472.237,50	484.104,99	602.720,95	836.377,11	689.995,59
- EGRESOS	420.289,83	537.566,98	599.570,24	1.010.088,81	1.129.920,30

## 13. Análisis de los Ratios de los Balances

### Cooperativa de Acceso Este Limitada

#### RATIOS DE LOS BALANCES

##### A. Análisis de Liquidez

"Miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas".

##### 1a) Ratio de Liquidez General

El Ratio de Liquidez General lo obtenemos dividiendo el Activo Corriente con el Pasivo Corriente. Este Ratio es la principal medida de liquidez, muestra que proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

"Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas".

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1.093.589,72}{955.796,38} = 1,144166 \quad \text{Balance al 31-08-2002}$$

Esto quiere decir que el Activo Corriente es 1,14 veces mas grande que el Pasivo Corriente; o que por cada peso de deuda la empresa cuenta con 1,14 pesos para pagarla.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1.187.355,80}{641.686,04} = 1,85036876 \quad \text{Balance al 31-08-2003}$$

Esto quiere decir que el Activo Corriente es 1,85 veces mas grande que el Pasivo Corriente; o que por cada peso de deuda la empresa cuenta con 1,85 pesos para pagarla.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1.913.850,96}{745.320,66} = 2,56782223 \quad \text{Balance al 31-08-2004}$$

Esto quiere decir que el Activo Corriente es 2,57 veces mas grande que el Pasivo Corriente; o que por cada peso de deuda la empresa cuenta con 2,57 pesos para pagarla.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{1.817.904,01}{327.352,84} = 5,5533473 \quad \text{Balance al 31-08-2005}$$

Esto quiere decir que el Activo Corriente es 5,55 veces mas grande que el Pasivo Corriente; o que por cada peso de deuda la empresa cuenta con 5,55 pesos para pagarla.

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{892.923,50}{746.578,22} = 1,19602136 \quad \text{Balance al 31-08-2006}$$

Esto quiere decir que el Activo Corriente es 1,20 veces mas grande que el Pasivo Corriente; o que por cada peso de deuda la empresa cuenta con 1,20 pesos para pagarla.

## 2a) Ratio Prueba Defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera unicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los Valores Negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las / demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de ventas. Calculamos este Ratio dividiendo el total de los saldos de Caja y Bancos con el pasivo corriente

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{54.913,34}{955.796,38} \mathbf{0,05745297} \quad \text{Balance al 31-08-2002}$$

Es decir, que contamos con un 5,57% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de cobranzas de créditos.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{30.520,07}{641.686,04} \mathbf{0,04756231} \quad \text{Balance al 31-08-2003}$$

Es decir, que contamos con un 4,76% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de cobranzas de créditos.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{73.348,28}{745.320,66} \mathbf{0,09841171} \quad \text{Balance al 31-08-2004}$$

Es decir, que contamos con un 9,84% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de cobranzas de créditos.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{90.864,50}{327.352,84} \mathbf{0,27757358} \quad \text{Balance al 31-08-2005}$$

Es decir, que contamos con un 27,76% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de cobranzas de créditos.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{30.321,02}{746.578,22} \mathbf{0,04061332} \quad \text{Balance al 31-08-2006}$$

Es decir, que contamos con un 4,06 % de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de cobranzas de créditos.

## 3a) Ratio Capital de Trabajo

Vamos a definirlo como una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por el otro. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos los Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 137.793,34 \quad \text{Balance al 31-08-2002}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 545.669,76 \quad \text{Balance al 31-08-2003}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 1.168.530,30 \quad \text{Balance al 31-08-2004}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 1.490.551,17 \quad \text{Balance al 31-08-2005}$$

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 146.345,28 \quad \text{Balance al 31-08-2006}$$

## B. Análisis de Solvencia, Endeudamiento o Apalancamiento

"Estos Ratios, muestran la cantidad de recursos que son obtenidos de terceros para el negocio. Expresan el respaldo que posee la empresa frente a sus deudas totales. Dan una idea de la autonomía financiera de la misma.

### 1b) Estructura del Capital (Deuda Patrimonio)

Es el cociente que muestra el grado de endeudamiento con relación al Patrimonio. Este Ratio evalúa el impacto del Pasivo total con relación al Patrimonio.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{1.115.693,56}{6.479.247,78} = 0,17219492 \quad \text{Balance al 31-08-2002}$$

Esto quiere decir, que por cada peso aportado por los socios, hay 0,17 centavos o el 17% aportados por los acreedores.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{641.686,04}{11.978.815,42} = 0,05356841 \quad \text{Balance al 31-08-2003}$$

Esto quiere decir, que por cada peso aportado por los socios, hay 0,0536 centavos o el 5,36% aportados por los acreedores.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{745.320,66}{12.113.329,45} = 0,06152897 \quad \text{Balance al 31-08-2004}$$

Esto quiere decir, que por cada peso aportado por los socios, hay 0,0615 centavos o el 6,15% aportados por los acreedores.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{834.135,32}{12.010.595,52} = 0,06944996 \quad \text{Balance al 31-08-2005}$$

Esto quiere decir, que por cada peso aportado por los socios, hay 0,0694 centavos o el 6,94% aportados por los acreedores.

$$\text{Estructura del Capital} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{1.623.703,64}{13.006.886,00} = 0,12483416 \quad \text{Balance al 31-08-2006}$$

Esto quiere decir, que por cada peso aportado por los socios, hay 0,12 centavos o el 12,48 % aportados por los acreedores.

## 2b) Endeudamiento

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En / este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

$$\text{Razón Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{1.115.693,56}{7.594.941,34} \mathbf{0,14689956} \quad \text{Balance al 31-08-2002}$$

Es decir que el 14,69% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 85,31% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

$$\text{Razón Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{641.686,04}{12.620.501,46} \mathbf{0,05084473} \quad \text{Balance al 31-08-2003}$$

Es decir que el 5,08% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 94,92% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

$$\text{Razón Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{745.320,66}{12.858.650,11} \mathbf{0,05796259} \quad \text{Balance al 31-08-2004}$$

Es decir que el 5,80% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 94,20% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

$$\text{Razón Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{834.135,32}{12.844.730,84} \mathbf{0,06493988} \quad \text{Balance al 31-08-2005}$$

Es decir que el 6,49% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 93,51% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

$$\text{Razón Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{1.623.703,64}{14.630.589,64} \mathbf{0,11098005} \quad \text{Balance al 31-08-2006}$$

Es decir que el 11,09% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 88,91% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

### C. Análisis de Rentabilidad

"Miden la capacidad de generación de utilidades por parte de la cooperativa. Evalúan los resultados económicos de la actividad. Expresan el rendimiento en relación con sus activos o capital. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo.

#### 3a) Rendimiento por Cuota Social (Asociado)

Ratio utilizado para determinar las utilidades netas por cada Cuota Social, perteneciente a los asociados.

$$\text{Utilidad por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{N}^\circ \text{de Cuotas Comunes}} = \frac{51.947,67}{307,00} \mathbf{169,210651} \quad \text{Balance al 31-08-2002}$$

Este Ratio nos está indicando que la Utilidad por cada asociado fué de \$ 169,21.

$$\text{Utilidad por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{N}^\circ \text{de Cuotas Comunes}} = \frac{-53.461,99}{365,00} \mathbf{-146,471205} \quad \text{Balance al 31-08-2003}$$

Este Ratio nos está indicando que la Pérdida por cada asociado fué de \$ -146,47.

$$\text{Utilidad por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{N}^\circ \text{de Cuotas Comunes}} = \frac{3.150,71}{371,00} \mathbf{8,49247978} \quad \text{Balance al 31-08-2004}$$

Este Ratio nos está indicando que la Utilidad por cada asociado fué de \$ 8,49.

$$\text{Utilidad por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{N}^\circ \text{de Cuotas Comunes}} = \frac{-173.711,70}{369,00} \mathbf{-470,763415} \quad \text{Balance al 31-08-2005}$$

Este Ratio nos está indicando que la Pérdida por cada asociado fué de \$ - 470,76.

$$\text{Utilidad por Acción} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{N}^\circ \text{de Cuotas Comunes}} = \frac{-439.924,71}{367,00} \mathbf{-1198,70493} \quad \text{Balance al 31-08-2006}$$

Este Ratio nos está indicando que la Pérdida por cada asociado fué de \$ -1.198,70



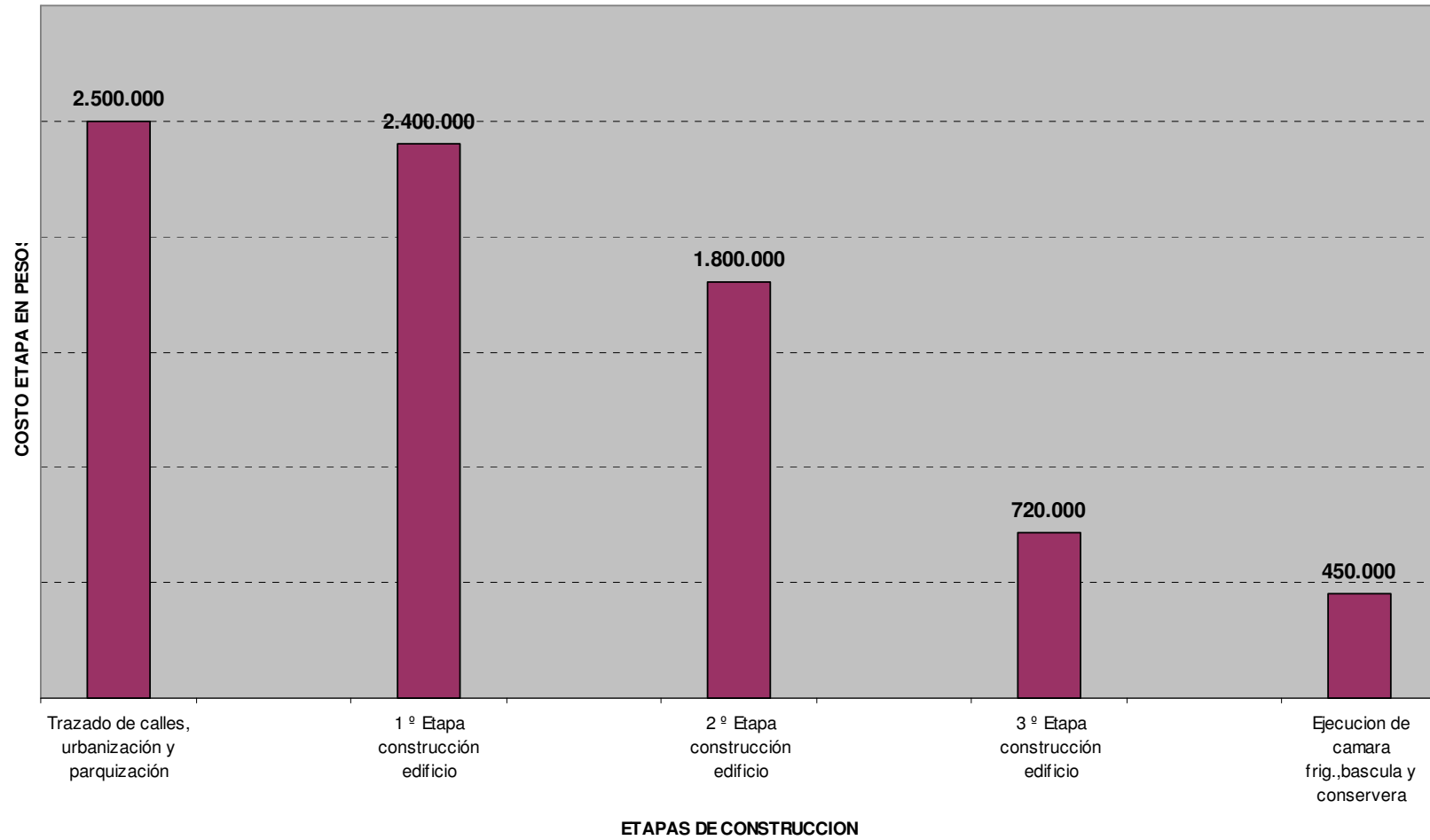
## 14. Plan de Inversiones

### PLAN DE INVERSIONES

DESCRIPCION DE TAREAS	1° AÑO				2° AÑO				3° AÑO				4° AÑO				5° AÑO				6° AÑO				7° AÑO				Parcial %					
	3m	6m	9m	12m	3m	6m	9m	12m	3m	6m	9m	12m	3m	6m	9m	12m	3m	6m	9m	12m	3m	6m	9m	12m	3m	6m	9m	12m		3m	6m	9m	12m	
A Trazado calles, urb.y parqu		*	*	*					*	*	*																							31,77%
B 1 ° Etapa construcción edificio									*	*	*	*	*	*	*	*																	30,50%	
C 2 ° Etapa construcción edificio																	*	*	*	*	*												22,87%	
D 3 ° Etapa construcción edificio																								*	*	*							9,15%	
E Camara frig.,bascula y conservera																									*	*							5,72%	
CERTIFICADO PARCIAL - %	11,55%				11,55%				20,10%				15,25%				15,25%				13,72%				12,58%				100%					
CERTIFICADO ACUMULADO - %	11,55%				23,10%				43,20%				58,45%				73,70%				87,42%				100,00%									
CERTIFICADO PARCIAL - \$	\$ 909.090,9				\$ 909.090,9				\$ 1.581.818,2				\$ 1.200.000,0				\$ 1.200.000,0				\$ 1.080.000,0				\$ 990.000,0									
CERTIFICADO ACUMULADO - \$	\$ 909.090,9				\$ 1.818.181,8				\$ 3.400.000,0				\$ 4.600.000,0				\$ 5.800.000,0				\$ 6.880.000,0				\$ 7.870.000,0									

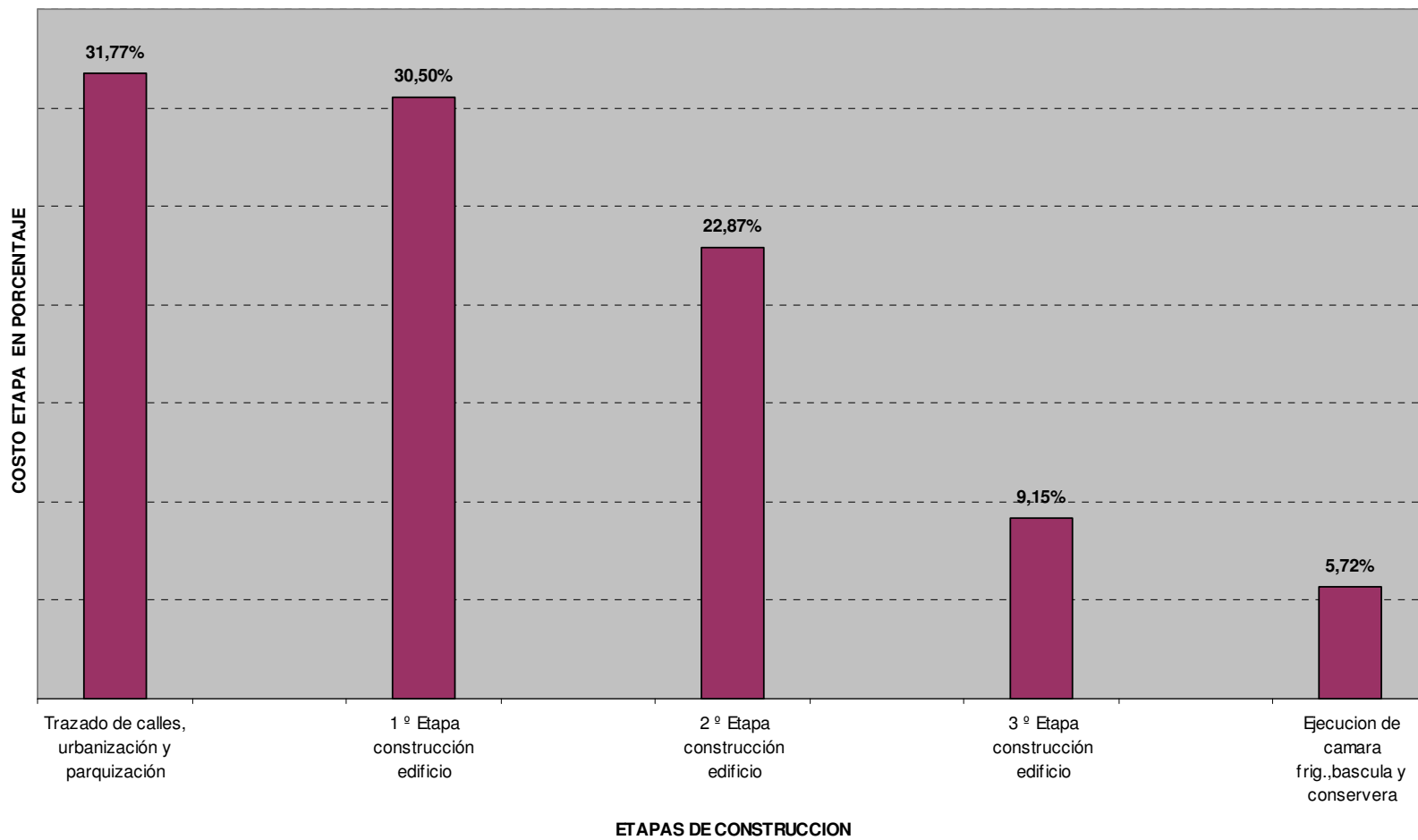
## 15. Gráfico del Costo de las etapas

GRAFICO COSTO DE ETAPAS



## 16. Gráfico del porcentaje de las etapas

GRAFICO COSTO DE ETAPAS



## 17. Datos y promedios del Sector Agropecuario de Mendoza

### Datos y promedios del Sector Agropecuario

Año	en miles de pesos corrientes						en miles de pesos del 1993								
	valor Agregado Bruto		Valor Bruto de Producción		Consumo intermedio		Valor Agregado Bruto		Valor Bruto de Producción		Consumo Intermedio		Valor Agregado por el Sector		Tasa de crecimiento del VA
1991	354.569		391.604		52.164		584.996		637.159		37.036		585		///
1992	424.597	19,8%	464.110	18,5%	39.048	-25,1%	630.973	7,9%	670.021	5,2%	39.514	6,7%	631	7,9%	7,9%
1993	526.784	24,1%	568.790	22,6%	42.006	7,6%	526.784	-16,5%	568.790	-15,1%	42.006	6,3%	527	-16,5%	-16,5%
1994	478.720	-9,1%	520.366	-8,5%	41.617	-0,9%	701.606	33,2%	743.223	30,7%	41.646	-0,9%	702	33,2%	33,2%
1995	424.256	-11,4%	470.790	-9,5%	45.693	9,8%	824.023	17,4%	869.716	17,0%	46.534	11,7%	824	17,4%	17,4%
1996	549.811	29,6%	600.597	27,6%	45.863	0,4%	664.642	-19,3%	710.505	-18,3%	50.787	9,1%	665	-19,3%	-19,3%
1997	623.435	13,4%	678.513	13,0%	49.239	7,4%	771.114	16,0%	820.353	15,5%	55.078	8,4%	771	16,0%	16,0%
1998	578.025	-7,3%	625.818	-7,8%	64.442	30,9%	671.717	-12,9%	736.158	-10,3%	47.793	-13,2%	672	-12,9%	-12,9%
1999	650.357	12,5%	692.952	10,7%	53.084	-17,6%	633.636	-5,7%	686.720	-6,7%	42.595	-10,9%	634	-5,7%	-5,7%
2000	627.563	-3,5%	661.518	-4,5%	57.493	8,3%	655.783	3,5%	713.276	3,9%	33.955	-20,3%	656	3,5%	3,5%
2001	572.023	-8,9%	628.596	-5,0%	61.217	6,5%	787.346	20,1%	848.563	19,0%	56.573	66,6%	787	20,1%	20,1%
2002	760.302	32,9%	857.706	36,4%	55.289	-9,7%	794.480	0,9%	849.770	0,1%	97.404	72,2%	794	0,9%	0,9%
2003	912.436	20,0%	1.293.563	50,8%	172.072	211,2%	882.351	11,1%	1.054.423	24,1%	204.092	109,5%	882	11,1%	11,1%
2004	1.089.471	19,4%	1.910.735	47,7%	176.586	2,6%	1.078.093	22,2%	1.131.580	7,3%	315.696	54,7%	955	8,2%	8,2%
2005	1.595.039	46,4%	1.938.992	1,5%	183.284	3,8%	1.106.415	2,6%	1.167.916	3,2%	293.439	-7,1%	985	3,1%	3,1%
2006							1.285.249	16,2%							
Prom.		12,7%		13,8%		16,8%		6,9%		5,4%		20,9%		4,8%	4,8%

## 18. Tasa de crecimiento de las mercaderías comercializadas

TASA DE CRECIMIENTO DE LAS MERCADERIAS COMERCIALIZADAS			
Mercado Cooperativo de Guaymallén		Cooperativo de Acceso Este	
Período	Año	Movimiento Mercaderías en Tn. MCG	Tasa de crecimiento anual
1	1999	247.259	0,00%
2	2000	235.959	-2,34%
3	2001	287.944	5,08%
4	2002	360.097	9,40%
5	2003	558.220	16,29%
6	2004	642.475	15,91%
7	2005	636.840	13,52%
8	2006	674.972	12,55%
Promedio			10,06%

Período	Año	Venta de entradas Coop. Acc. Este	Tasa de crecimiento anual
1	2002	190.255	0,00%
2	2003	242.042	12,04%
3	2004	228.845	6,16%
4	2005	292.056	10,71%
5	2006	215.525	2,49%
Promedio			7,85%

**8,95%**

Fuente: elaboración propia en base a los balances del Mercado Cooperativo de Guaymallén y de los balances de la Cooperativa de Acceso Este.

## 19. Cuadro Producción y Precios de Mendoza

### PRODUCCIÓN FRUTIHORTÍCOLA EN TN.

Producto	Producción 2005		Partic	Precio Tn 02	Valor Prod Mza
	Argentina	Mendoza			
UVA	2.708.182	1.796.609	66,34%	220	395.253.980
AJO	115.448	81.647	70,72%	3.673	299.889.431
PAPA	1.788.677	190.008	10,62%	395	75.053.160
CEBOLLA	773.236	115.582	14,95%	354	40.916.028
PERA	589.429	87.335	14,82%	180	15.720.300
MANZANA	984.308	100.050	10,16%	140	14.007.000
<b>TOTAL</b>		<b>2.371.231</b>		<b>355</b>	<b>840.839.899</b>

### VALOR AGREGADO BRUTO POR LOS SECTORES

Sector	participación	Valor Agregado	Toneladas	precio p/Tn
Frutícola		291.591.992		
Hortícola		178.542.501		
TOTAL		470.134.492		
MCG	70,00%	329.094.144	636.840	<b>517</b>

Año 2005 a precios corrientes

## 20. Movimiento de Mercaderías y su Proyección

Movimiento de Mercaderías y su Proyección										
Período	Año	Porcentaje de Proyección aplicado	Proyección Toneladas Comercializadas Coop. Acc. Este	Crecimiento proyectado desde 2006	Valoración de la tonelada comercializada			Valor Agregado Bruto Promedio 6,90%		
					Escenario Bajo a \$355	Escenario Medio a \$436	Escenario Alto a \$517	Escenario Bajo	Escenario Medio	Escenario Alto
	2006	7,85%	155.556		55.222.380	67.822.416	80.422.452	3.810.344	4.679.747	5.549.149
1	2007		167.767							
2	2008		180.937							
3	2009		195.140							
4	2010		210.459							
5	2011		226.980							
6	2012		244.798							
7	2013		264.015							
8	2014		284.740							
9	2015		307.092	97,42%	109.017.562	133.891.992	158.766.421	7.522.212	9.238.547	10.954.883
10	2016	10,06%	337.985							
11	2017		371.986							
12	2018		409.408							
13	2019		450.595							
14	2020		495.925							
15	2021		545.815	250,88%	193.764.189	237.975.174	282.186.158	13.369.729	16.420.287	19.470.845
16	2022		600.724							
17	2023		661.156							
18	2024		727.669							
19	2025		800.872							
20	2026		881.440	466,64%	312.911.164	384.307.796	455.704.428	21.590.870	26.517.238	31.443.606