

## **FIDEICOMISO AGROPECUARIO MARCA LIQUIDA**

### **CAMPAÑA 2008/09**

#### **LA PRODUCCION AGROPECUARIA EN ARGENTINA**

##### *Introducción*

La República Argentina, ubicada en el extremo sur de América, presenta excelentes cualidades para la producción agropecuaria; ésta representa el 32% del PBI, el 60% de las exportaciones, y de ella proviene el 90% de los alimentos que se consumen en el país.

Las características agro-climáticas argentinas, permiten las más variadas actividades productivas, las cuales se realizan sobre extensas regiones que posibilitan la obtención de alimentos sanos y libres de contaminantes, tales como plaguicidas, residuos derivados de la contaminación industrial, etc. Esta característica hace que los productos obtenidos sean de una calidad superior, y de no mediar problemas arancelarios y para-arancelarios, estos llegarían a las mesas de los consumidores de todo el mundo, sin ningún tipo de limitación.

En Argentina existe todavía una importante oferta de tierra disponible para realizar actividades agropecuarias. La fertilidad de estas tierras pampeanas las ha hecho famosas entre los productores de todo el mundo.

Las empresas y cooperativas ligadas al sector agropecuario, han generado una importante modernización de sus plantas y sistemas, y consecuentemente un mejoramiento de las condiciones en que se producen alimentos en el País.

#### **LAS PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA EN ARGENTINA**

Existen en Argentina amplias zonas aptas para la producción agrícola-ganadera, en donde se conjugan una serie de factores, que hacen posible el desarrollo agropecuario de nuestro país.

##### *Los Suelos*

Una variada gama de suelos, encuentran como factor común su gran fertilidad, esta característica también implica una muy baja necesidad de uso de fertilizantes. Esta es una característica diferencial que nos posiciona mejor desde el punto de vista de los costos y la calidad de los productos obtenidos, en comparación con otros países productores.

##### *El agua*

Todos sabemos que en el mundo, es este uno de los elementos más escasos. En nuestro País, existen un sinnúmero de técnicas para lograr la mejor utilización del agua almacenada en el perfil del suelo, conocidas por técnicos y productores. En donde el régimen pluviométrico no es suficiente para obtener buenas cosechas, existen enormes reservas de agua subterránea. Solo el 1% de los productores utiliza el agua con fines de riego, lo que hace que las reservas se encuentren prácticamente intactas.

##### *Los recursos humanos*

La producción agropecuaria es la forma de vida tradicional de la Argentina. Si bien en las últimas décadas se produjo una migración interna, hacia las grandes ciudades, aún hoy es posible encontrar mano de obra suficiente para las nuevas explotaciones.

Debe aclararse que en muchos casos es necesario capacitar a dicha mano de obra, y actualmente este es uno de los desafíos de la producción agropecuaria. Mejorar el nivel de capacitación de la mano obra vinculada.

Desde el punto de vista técnico, el problema es menor, ya que las Universidades de nuestro país han seguido produciendo un excelente nivel de profesionales, y muy buena cantidad, en relación a la alta demanda actual.

##### *Las cadenas comerciales*

La tradición de producir alimentos, ha hecho que se genere una importante cadena comercial en torno al sector. Los costos de comercialización aún son algo elevados, sobre todo debido al costo del transporte interno, comparados con otros países productores, pero se consigue disminuirlos cuando se opera con grandes volúmenes, y almacenamiento en chacra durante el pico de cosecha.

Una muy importante cantidad de producto se exporta, por lo que cada año se mejoran las condiciones para el manejo de la mercadería y se han reducido sustancialmente las trabas burocráticas. Se mantiene un estricto control de las

condiciones higiénico-sanitarias, a fin de garantizar a los consumidores, estándares superiores de calidad de los alimentos.

### *El mercado Internacional*

La demanda de alimentos crece en el mundo. La demanda de granos a nivel mundial creció un 11 % anual en los últimos cinco años, y la de harinas un 18 por ciento anual.

Los principales analistas del sector consideran que estamos atravesando un momento único, como pocas veces a lo largo de nuestra vida como país, fundamentalmente por tres oportunidades que hoy se presentan para la producción agropecuaria: el crecimiento asiático, el desarrollo de los biocombustibles y la baja de los subsidios agrícolas.

Según los analistas, China, que ocupa el sexto lugar en el mundo en términos de producto bruto interno, pronto habrá de superar a Gran Bretaña y Alemania, seguramente superará a Japón en el 2016 y a EEUU en el 2040. El principal problema social y político de China es alimentar al 23 por ciento de la población mundial, con solo el siete por ciento de los recursos hídricos y de las tierras agrícolas del planeta.

Para alimentar a su población China cuenta con una hectárea arable por cada diez personas. Mientras que el promedio mundial es de una hectárea arable por cada 4,4 personas.

Por lo tanto, China necesita para el 2013, por ejemplo, importar 46 millones de toneladas de soja aun cuando duplicara su producción actual, lo que es casi imposible de realizar por sus limitaciones físicas. Sólo de esta manera, China podría dar respuesta al crecimiento natural de la demanda. Hoy importó 31 millones de toneladas de granos durante el año 2007 y sin la producción Argentina no podrá cubrir su demanda.

La crisis energética a nivel mundial, con altos precios del petróleo, hace que los biocombustibles generados por el agro sean hoy rentables y estratégicos, además de ser menos contaminantes. Los países desarrollados ya lo saben y actúan. En 2010, todo el gasoil europeo deberá contener un 10 por ciento de biodiesel.

En Estados Unidos, el desarrollo del etanol a partir del maíz ha permitido aumentar casi 20 dólares por tonelada el precio de este grano para sus productores. Funcionan allí más de 75 plantas, que elaboran casi dos cosechas argentinas por año. El Biodiesel a partir de soja creció 458 por ciento en Estados Unidos con más de 30 empresas productoras que consumen 76 millones de litros.

Argentina cuenta con una ley de biocombustibles en virtud de la cual a partir del 1° de enero de 2010 todos los combustibles que se comercialicen en Argentina deberán contener un 5% de biodiesel o bioetanol, según corresponda. Esta sola medida implicará un importante soporte a la caída estacional de los precios, fundamentalmente por la aparición de un nuevo actor en la cadena industrial y comercial, que requerirá soja y maíz a lo largo de todo el año.

Por otra parte, un déficit récord en la historia de Estados Unidos, sumado a la inclusión de nuevos países en la Unión Europea, son la principal razón que podría producir una significativa caída de los subsidios agropecuarios en los próximos años, ya que los presupuestos gubernamentales no pueden tolerar seguir pagando 1000 millones de dólares por día para sostener a productores no competitivos. Ello tendrá una incidencia directa en el mejoramiento de los precios de los *commodities* agrícolas en el mercado internacional.

Para el caso de la carne, las cifras son igual de impresionantes. China consumía 3,8 kgs. de carne por habitante y por año en 1961, en el año 2001 el consumo ya había superado la barrera de los 55 kgs. un incremento del 1345 %. Si se mantuviese esa tasa de crecimiento, todos produciríamos carne para China.

La posibilidad de conseguir tierra en Argentina, a valores sustancialmente menores a la de otros países competidores en la producción alimentos, presenta al negocio con un excelente futuro próximo.

Los mercados internacionales están cada vez más abiertos, y eso mejora las perspectivas de nuestros productos a mediano y largo plazo.

Las condiciones antes enunciadas de manera resumida, entre otras de menor importancia, hacen que el negocio agropecuario en Argentina tenga muy buenas perspectivas.

## **FONDOS DE INVERSION AGROPECUARIOS**

### *Introducción*

Este informe persigue el objetivo de presentar el negocio agropecuario en la Argentina.

Las actividades agropecuarias en Argentina pueden ofrecer al inversionista excelentes niveles de renta, acorde a su nivel de riesgo.

Las inversiones que aquí presentamos han sido planificadas para períodos de tres años, con lo cual se pretende cubrir posibles caídas en el nivel de renta, en actividades en donde el clima y los mercados juegan un papel importante.

Si bien nadie puede garantizar el éxito de un emprendimiento agropecuario, los resultados obtenidos históricamente, siempre superan a las tasas obtenidas en el mercado financiero, comparados con inversiones de igual nivel de riesgo.

### *Características del negocio*

El negocio agropecuario que se presenta, es una alternativa de inversión de mediano plazo, suficientemente probada, y de excelentes perspectivas en la Argentina.

La rentabilidad de los instrumentos financieros nacionales e internacionales, han sufrido en los últimos años una notable disminución de la renta potencial esperada, más aún en alternativas de bajo riesgo. Las opciones de mayor riesgo (fondos de inversión, Bonos del Estado, etc.) se han encontrado en Argentina, con largos periodos de rentabilidad negativa, lo que las hace cada vez menos atractivas. A esto último debe agregarse el importante descrédito que han sufrido las inversiones en entidades bancarias.

La producción agropecuaria implica riesgos para quien la realiza, pero como cualquier actividad productiva convenientemente manejada, presenta expectativas de renta muy alentadoras.

La formación de fondos de inversión agrícola tiene largos antecedentes en Argentina. La conjunción de capital, tecnología de avanzada, condiciones agroecológicas adecuadas de los predios utilizados y administración eficiente, constituyen el conjunto de factores que permite llegar a muy interesantes índices de rentabilidad de la inversión.

## **PROPUESTA DE INVERSION**

### *Antecedentes*

Marca Líquida comenzó a administrar Fondos de Inversión Agrícola en el año 1995 y la experiencia acumulada a lo largo de estos diez años, movilizó a nuestra empresa a desarrollar el negocio que ponemos a su consideración.

### *Los objetivos*

Los objetivos del Fideicomiso Agropecuario Marca Líquida se puede resumir en:

Permitir el acceso a pequeños y medianos ahorristas e inversores, a un negocio que requiere de una escala importante para ser rentable, por tener un nivel de costos fijos alto. Paralelamente se requiere de experiencia técnica previa y una organización administrativa y logística importante.

Generar “economía de escala” en la actividad, produciendo una significativa disminución de los costos, aprovechando el poder de compra y pago, que la inversión conjunta produce.

Disminuir los riesgos climáticos propios de la actividad, diversificando las regiones de cultivo, utilizando distintos cultivos y diferentes épocas de siembra.

Disminuir los riesgos de mercado (caídas estacionales de los precios) mediante la alta profesionalización de la actividad, utilizando distintas herramientas de cobertura de precios, aprovechando paralelamente las ventajas de comercializar volúmenes importantes de producción.

Obtener rentabilidades superiores a los mercados financieros, en compensación al riesgo asumido.

Resguardar el capital invertido en productos cuyo precio es fijado en los mercados internacionales, con lo cual mantienen su valor en dólares, en forma independiente a los vaivenes de la economía nacional.

### *El proyecto*

Se trata de un sistema de inversión anual, que incluye la realización de los cultivos de cosecha fina o de invierno (trigo, avena, colza, cártamo, etc.) y gruesa o de verano (soja, maíz, girasol, sorgo, etc.) tradicionales, sumado a la actividad ganadera –en los periodos en que su rentabilidad lo justifique–.

Los objetivos del modelo son:

- a) Bajar al máximo posible el riesgo de la actividad agrícola.
- b) Aprovechar las épocas en donde sea rentable transformar granos en carne y utilizar los rastrojos de cosecha a donde sea técnicamente factible.
- c) Aprovechar el poder de compra que genera el conjunto de aportes, para obtener hacienda a buen precio, en las épocas del año a donde se produce sobre oferta.
- d) Bajar los costos de fletes de una parte de la producción agrícola, utilizando parte de los granos “in situ”.
- e) Mejorar la rentabilidad del sistema por mejor uso de los recursos, ya que la inclusión de dos ciclos agrícolas, dentro del mismo año calendario, permitirá aumentar el área sembrada, con la misma cantidad de capital.
- f) Aprovechar las ventajas de la ley 24.441 de Fideicomisos.

### *Constitución y vigencia*

La fecha de inicio del programa es el primero de septiembre de cada año.

El fondo se constituirá por periodos de tres años (contrato marco), comenzando a partir del 1º de septiembre del primer año de contrato y se extenderá hasta el 31 de agosto del tercer año.

La captación de fondos se realizará durante los meses de septiembre y octubre de cada año.

Los inversores podrán retirar sin ninguna restricción o multa el capital más la rentabilidad o menos los quebrantos, a partir del 1 de septiembre de cada año.

El 31 de agosto de cada año se realizará el cierre del ejercicio anual, mediante la confección de un balance.

#### *Algunas ventajas del sistema anual*

El fondo anual se desarrolló sobre el análisis de la experiencia obtenida al cabo de diez años trabajo, buscando procurar al inversor mayor rentabilidad y seguridad.

La modalidad anual permite retener parte de la mercadería producida, para comercializarla en períodos de precios más favorables. Un buen ejemplo de este potencial beneficio surge del análisis de los precios de venta del trigo, en función de la época del año. En más del 50 % de los años analizados, la época óptima se encuentra entre cinco y siete meses después de la fecha de cosecha. Para el caso de los cultivos de cosecha gruesa, el corrimiento es menos significativo, pero en algunas campañas, las diferencias de precio de venta, justifican la espera. Todo esto sin perjuicio del uso de las herramientas de cobertura de precios que normalmente se hace. La posibilidad de “retener” mercadería, agrega un “arma” más al sistema.

La posibilidad de incorporar producción ganadera al Fideicomiso Agropecuario Marca Líquida, cuando técnica y económicamente sea posible, ampliará el potencial de rentabilidad del sistema, permitiendo agregar rentabilidad marginal a cultivos forrajeros como el maíz, por disminución de los costos de fletes y agregado de valor por la producción de carne en si misma.

La producción ganadera incorpora la posibilidad de comprar hacienda en épocas del año con sobre oferta (menores precios) y engordar con cereales, subproductos de producción propia y rastrojos (siempre que sea técnicamente viable), disminuyendo de esa manera los costos normales de alimentación.

#### *Rentabilidad histórica*

La rentabilidad histórica obtenida desde 1995, calculada como promedio anual, es de 24,43% neta en dólares (ver cuadro al pie).

#### *Período y porcentaje de integración*

La integración del capital se realiza mediante un compromiso contractual que se suscribe durante los meses de septiembre y octubre. El depósito efectivo de las cuotas-partes se realiza hasta el 31 de octubre de cada año y el aporte mínimo es U\$S 1000 (equivalente en pesos).

#### *Plazo de duración del fondo*

Los contratos se suscriben por tres años, pero el inversor tiene la posibilidad de retirar íntegramente su capital más la renta o menos los quebrantos producidos, sin ninguna limitación o multa, a partir del primero de septiembre de cada año.

La liquidación del Fondo se realiza el 31 de Agosto de cada año.

El plazo de liquidación podrá extenderse excepcionalmente por 30 días en caso que, por problemas climáticos, se demore la cosecha.

#### *El marco legal*

El Fideicomiso Agropecuario Marca Líquida opera bajo la figura de Fideicomiso Ordinario.

La figura del Fideicomiso surge en Argentina a partir de la Ley 24.441.

En sentido amplio, el Fideicomiso es un negocio mediante el cual una persona transmite la propiedad fiduciaria de ciertos bienes para que sean destinados a un negocio, descripto explícitamente en el contrato marco.

El Fideicomiso tiene dos características básicas:

a) La transferencia de la propiedad.

b) El encargo de confianza, es decir, el destino que el fiduciario debe darle a los bienes que le han transmitido.

Se lo define sintéticamente como “el contrato por el cual una persona recibe de otra un encargo respecto de un bien determinado, cuya propiedad se le transfiere a título de confianza, para que al cumplimiento de un plazo o condición le dé el destino convenido”.

El artículo 1º de la Ley N° 24.441 dice que “habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario”.

#### *Para que sirve*

La función principal de un fideicomiso es aislar un patrimonio, de manera tal que el mismo se convierta en una “caja fuerte jurídica”, que lo proteja de posibles acciones legales (embargos, etc.) que se efectivicen contra el fiduciante

(inversor) o el fiduciario (administrador). Ofrece una mayor garantía para los inversores y mayor transparencia de los gastos (solo los autorizados expresamente en el contrato). Permite hacer un adecuado planeamiento impositivo.

El fideicomiso permite la acumulación de esfuerzos que posibilitan el financiamiento de proyectos, que exceden la posibilidad individual de los inversores.

Actualmente hay gran cantidad de ejemplos que abarcan actividades tales como la inmobiliaria, agrícola, ganadera, de garantía, de exportación, etc.

#### *Partes del Fideicomiso*

El fideicomiso se constituye con: Fiduciantes (inversores), fiduciario (administrador), beneficiario (en este caso el mismo inversor) y fideicomisario (beneficiario residual que en este caso no existe).

#### *Tipos de Fideicomiso*

Hay dos grandes grupos, el fideicomiso financiero y el ordinario. Para nuestro caso se utilizará el formato de Fideicomiso Ordinario, en donde el fiduciante es a la vez beneficiario.

#### *Tratamiento impositivo*

El principal beneficio de la figura elegida (Fideicomiso Ordinario en donde el fiduciante es al mismo tiempo beneficiario y con domicilio legal en Argentina), es que en este caso el impuesto a las ganancias se liquida en cabeza de cada uno de los inversores, de manera similar a una sociedad de hecho.

Los fiduciarios beneficiarios a los efectos de la determinación del impuesto a las ganancias que le corresponde ingresar al fisco, deberán incorporar a los resultados generados por sus otras actividades, el resultado obtenido e informado por el fiduciario en función de su participación en el fideicomiso, siempre que corresponda de acuerdo a su condición individual frente al impuesto y el importe de la utilidad obtenida.

Al finalizar cada ejercicio fiscal, el fiduciario entregará a los fiduciantes la parte proporcional correspondientes a las retenciones del impuesto a las ganancias efectuadas al fideicomiso por sus operaciones de venta de cereales y oleaginosas. Esas retenciones podrán descontarse de las DDJJ individuales del impuesto a las ganancias, en los casos en que corresponda, acorde a la condición del fiduciante frente al impuesto.

#### *La instrumentación*

Se realiza mediante la confección de un contrato marco y contratos individuales de adhesión. En el contrato general se incluyen todas las obligaciones del fiduciario (administrador), y la finalidad para la cual se constituye el fideicomiso. En nuestro caso la actividad agrícola – ganadera.

En el contrato de adhesión se incluye el monto del aporte a realizar por el fiduciante (inversor).

Si bien el contrato marco se realiza a un plazo de tres años renovable, el inversor mantiene la posibilidad plena de retirar su capital más la renta o menos los quebrantos producidos, cada año, a partir del día 1° de setiembre. Marca Líquida SA (en su carácter de fiduciario) se ocupará de reemplazar a los fiduciantes que decidan retirarse antes de los tres años del plazo del fideicomiso, sin percibir ninguna clase de retribución por realizar esa tarea. En la práctica es el mismo trabajo que realizamos cada año, desde hace diez.

En los contratos marco y de adhesión, se certificarán las firmas del fiduciario ante escribano público, procediendo al registro en el libro correspondiente.

Para la confección de los contratos es necesario que el fiduciante informe su nombre completo, DNI, CUIT o CUIL y domicilio. Los contratos se pueden confeccionar con más de un titular y el fiduciante puede optar por la modalidad de firma conjunta o firma indistinta.

#### ***Pautas operativas para la restitución de los aportes***

La restitución de los aportes, más la renta generada o menos los quebrantos sufridos, ya sea en forma parcial o total, se realiza mediante cheques o transferencias bancarias en pesos.

La fijación del valor del dólar se realizará utilizando el **tipo de cambio comprador Banco Nación Argentina** ([www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar)) del día primero de setiembre o el primer día hábil siguiente, y **el pago se efectivizará el martes siguiente a la fecha de solicitud, con cheques a siete días o transferencia bancaria (martes siguiente).**

El pedido de restitución debe realizarse mediante carta certificada, fax o correo electrónico. En caso que no sea posible, se receptorá en forma personal en las oficinas de Marca Líquida SA, cita en Av. Vélez Sársfield 1212 de la ciudad de Córdoba, teléfono y fax: 54 351 4685846 / 4681219; email: [fideicomiso@marcaliquida.com.ar](mailto:fideicomiso@marcaliquida.com.ar) .

#### *El Plan de Inversión, Producción y Estrategia - PIPE*

El PIPE que se presenta como un anexo al contrato marco, contempla los siguientes aspectos involucrados en la ejecución de las tareas agrícola - ganaderas:

- a) Elección técnica de las zonas productoras seleccionadas y de los campos susceptibles de ser contratados por el Programa.
- b) Arrendamiento de los campos de terceros que resultaron seleccionados, por el tiempo que demande la ejecución del Programa.
- c) Contratación de servicios de contratistas agrícolas para la realización de las tareas de implantación, protección, manejo y cosecha de cultivos.
- d) Adquisición de los agro insumos requeridos para el desarrollo de los cultivos, según pautas de manejo recomendadas para cada uno de ellos.
- e) Seguimiento y control de las tareas inherentes a la implantación, protección y cosecha de los cultivos.
- f) Compra del ganado destinado a invernada.
- g) Seguimiento y control de las tareas inherentes a la producción ganadera. Alimentación, sanidad, cumplimiento de la normativa legal, etc.
- h) Comercialización de la producción.

#### *Zonas de cultivo*

Con el propósito de reducir al máximo posible, el riesgo climático, la producción se desarrollará en una amplia área de cobertura geográfica situada en la región núcleo de Córdoba y en otras provincias como Santa Fe, Buenos Aires, La Pampa, Salta y Chaco.

#### *Tecnología a aplicar*

A efectos de maximizar la productividad de los cultivos, la calidad de los productos y, consecuentemente, la rentabilidad del sistema, los cultivos serán conducidos sobre la base de la aplicación de un conjunto de prácticas agronómicas específicas que incluye la correcta elección de campos, épocas de siembra, variedades, agroquímicos y las tareas de protección y manejo de los cultivos implantados.

#### *Contratación de Campos*

En las zonas productoras inicialmente seleccionadas se realizará la elección técnica de los campos sobre la base de la aptitud productiva de los suelos y a valores tales que aseguren el desarrollo de las actividades productivas, dentro de las pautas de rentabilidad previstas.

La contratación de campos constituye uno de los aspectos claves para el éxito del Programa. En este sentido, resulta necesario señalar que Marca Líquida SA, cuenta con una importante cartera de campos identificados con posibilidades reales, y dentro de los valores enmarcados en las pautas de rentabilidad establecidas por el Plan de Inversión, Producción y Estratégico.

En cuanto a las modalidades previstas para la contratación de campos, si bien existe una amplia gama de posibilidades y formas jurídicas intermedias, se prevé realizarla bajo tres modalidades: aparcería, aparcería con adelanto y con pago adelantado.

Aparcería: en esta modalidad se entregará al propietario, en pago por el uso del campo, un porcentaje de la cosecha puesto sobre camión en el mismo campo.

Aparcería con adelanto: igual al anterior, pero el propietario cobra por adelantado un monto fijo, que será descontado al momento de la cosecha del porcentaje pactado.

Con pago adelantado: únicamente en el caso de campos que por su calidad o excelente ubicación lo justifiquen.

#### *Costos de implantación y protección*

Estos costos son fijos respecto a los rendimientos esperados de los cultivos e incluyen los servicios de laboreo y preparación del suelo, los agro insumos (semillas y agroquímicos) requeridos de acuerdo al paquete tecnológico que se aplicará y las tareas de protección y manejo del cultivo. Los mismos se presentan detalladamente en el Plan de Inversión, Producción y Estrategia, que se incorpora al contrato en el anexo correspondiente

#### *Costos de cosecha y comercialización*

Estos costos, al igual que los de aparcería, varían en función a los rendimientos unitarios de los cultivos. Por lo tanto, a los efectos de la determinación de los costos operativos, son considerados costos variables. El costo de cosecha equivale a un porcentaje de la producción lograda, multiplicado por el precio de mercado del producto. A su vez, los gastos de comercialización varían en función de los rendimientos esperados. Los mismos se presentan detalladamente en el Plan de Inversión, Producción y Estrategia, que se incorpora al contrato en el anexo correspondiente

#### *Informes*

El fiduciario confeccionará un informe mensual, un informe final y liquidación y el balance que manda la ley.

#### *Honorarios por administración*

Marca Líquida SA percibirá en concepto de honorarios por administración, el 6 % de la producción bruta.

Para el caso de los cultivos de cosecha, el cálculo se realiza sobre el total de mercadería producida en “condiciones cámara” (limpia y seca), utilizando para el cálculo, el valor de venta “promedio ponderado” de cada uno de los cultivos que integran el fondo.

Para la actividad ganadera, el cálculo se determina utilizando el total de kilos producidos (kilogramos vendidos – kilogramos comprados) multiplicado por el valor de venta “promedio ponderado”, de todas las ventas realizadas en el ejercicio.

#### *Consideraciones finales*

La actividad agropecuaria en Argentina es rentable a pesar de las muchas dificultades que normalmente presenta. Mercados, clima, falta de políticas agropecuarias permanentes, cambios en el sistema tributario e inestabilidad política son las más importantes.

La diversificación de las regiones de producción, la utilización de distintos cultivos y diversas épocas de siembra, la inclusión de la actividad ganadera, la economía de escala que se alcanza con la participación de muchos inversores y la alta profesionalización de la actividad, son los pilares que sustentan nuestra propuesta.

Lo invitamos a participar del Fideicomiso Agropecuario Marca Líquida, por que estamos seguros que su inversión recibirá una rentabilidad superior a la de los mercados financieros y tendrá la satisfacción de participar en un negocio “real”, la producción agropecuaria, la más tradicional e importante de nuestro país.

**Cuadro resumen**

- 1) Fecha de inicio del fondo, 01 de septiembre de cada año.
- 2) Integración del capital necesario, septiembre y octubre de cada año.
- 3) Liquidación de la rentabilidad, 31 de agosto de cada año.
- 4) Retiro de capital más rentabilidad anual a partir del primero de septiembre de cada año.
- 5) La cantidad de capital que conformará el fideicomiso se determinará cada año al inicio del período de suscripción.
- 6) La inversión mínima es U\$S 1000 (equivalente en pesos).
- 7) Los contratos se suscribirán utilizando el dólar como moneda de referencia, pero la totalidad de las operaciones se realizará en pesos. Para la integración de las cuotas partes se utilizará la cotización tipo vendedor del Banco Nación y para la liquidación del capital más la renta o menos las pérdidas, el tipo de cambio comprador del Banco Nación ([www.bna.com.ar](http://www.bna.com.ar)), independientemente de la moneda que se haya utilizado para hacer el aporte.
- 8) El criterio con que se realizará el balance de cierre de cada ejercicio es el siguiente:
  - \* Valuación de la sementera, por costo erogado.
  - \* Valuación de los insumos, por valor de compra.
  - \* Valuación de las existencias de mercaderías en depósito, por cotización de pizarra llena a la fecha de cierre para las que se encuentren en depósito de los exportadores sin fijar precio, y pizarra menos costos (fletes + gastos acondicionamiento + gastos de comercialización) para las que se encuentren en depósitos propios o de terceros fuera de puerto.
  - \* Valuación de las existencias ganaderas por valor del kilo de cada categoría en mercado de referencia, según la zona a donde se ubique la tropa. Las distintas categorías que integren los rodeos y los mercados de referencia que se utilizarán, se describen detalladamente en el Plan de Inversión, Producción y Estratégico.

**Rentabilidad Histórica Fondo de Inversión Agrícola Marca Líquida**

	<b>Campaña</b>	<b>Superficie Gruesa</b>	<b>Superficie Fina</b>	<b>Rentabilidad</b>
1	Campaña 96/97	560 has.		17,96%
2	Campaña 97/98	1200 has.		80,80%
3	Campaña 98/99	2400 has.		-35,62%
4	Campaña 99/00	2100 has.		40,17%
5	Campaña 00/01	4700 has.		30,08%
6	Campaña 01/02	8080 has.	1846 has.	12,79%
7	Campaña 02/03	11600 has.	3716 has.	42,36%
8	Campaña 03/04	17500 has.	7072 has.	14,83%
9	Campaña 04/05	20540 has.	8395 has.	11,49%
10	Campaña 05/06	24669 has.	5778 has.	13,48%
11	Campaña 06/07	23228 has.	5954 has.	42,46%
12	Campaña 07/08	29350 has.	6818 has.	22,38%
	<b>Promedio rentabilidad</b>			<b>24,43%</b>

Nota: de la campaña 01/02 a la 04/05 la rentabilidad anual es ponderada entre cosecha fina y gruesa. A partir de la 05/06 es el resultado de un sistema anual integrado bajo la figura legal de Fideicomiso Agropecuario.

<b>Promedio últimos tres años</b>	<b>26,11%</b>
<b>Promedio últimos cinco años</b>	<b>20,93%</b>
<b>Promedio últimos diez años</b>	<b>19,44%</b>

## MARCA LIQUIDA SA - ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

### *Antecedentes*

Marca Líquida SA es una consultora agropecuaria radicada en la Ciudad de Córdoba, República Argentina. Comenzó sus actividades en Abril de 1991, con la Edición de la Revista Marca Líquida Agropecuaria, y hasta la fecha ha experimentado un constante crecimiento, el cual detallaremos sintéticamente en el presente informe. La firma comenzó a administrar fondos de inversión agrícola el año 1995.

### *Los Integrantes*

Marca Líquida es un equipo de trabajo interdisciplinario, compuesto por profesionales de la actividad, especializados en distintas áreas. Actualmente la empresa tiene cuatro socios, todos ellos profesionales del sector.

Los recursos humanos son el pilar fundamental sobre el que se ha construido esta empresa, y sobre el cual se proyecta su crecimiento. Cada uno de sus miembros tiene una función específica, acorde a sus conocimientos, trayectoria y aptitud.

- *Ingeniero Agrónomo Daniel Rivilli*, socio fundador y Director de la Revista Marca Líquida Agropecuaria. Se encuentra a su cargo la tarea editorial y comparte responsabilidades en el área publicitaria. Se especializó en comercialización y marketing agropecuario, presentación de productos, envases, estrategias de posicionamiento y promoción de productos agropecuarios. Actualmente a cargo de la gestión comercial del Fideicomiso Agropecuario Marca Líquida.

- *Sr. Diego Sarría*, socio especialista en comercialización, a cargo del área correspondiente en la empresa desde su creación. Se desempeña además, en acciones tendientes a la captación de nuevos negocios, inmobiliaria rural, y promoción de los objetivos técnicos-comerciales de la firma, basados principalmente en las relaciones públicas.

- *Ingeniero Agrónomo Carlos Ferrari*, a cargo del área extensión de la empresa. Se incorporó como socio en 1995 aportando su larga trayectoria como asesor técnico de empresas agropecuarias y como docente universitario, que lo han capacitado para dirigir este importante sector. Actualmente es el responsable del área técnica, junto con el Ing. Ramírez de la totalidad de la superficie agrícola que administra Marca Líquida.

- *Ingeniero Agrónomo Edgard Ramirez*, socio desde 1994. Coordinador de actividades de capacitación realizadas por la empresa (Jornadas, Conferencias, Expodinámicas, etc.). Especialista en producción de especies forrajeras, cultivos agrícolas, conservación de forraje y cosecha. Actualmente es el responsable, junto al Ing. Ferrari, del área técnica y de extensión que desarrolla la empresa.

Actualmente el equipo de trabajo dedicado a la atención del Fideicomiso Agropecuario esta compuesto por 25 personas. Los ingenieros agrónomos contratados, que viven en cada una de las unidades productivas, se ocupan de las tareas de campo, tales como logística, muestreo, control de recepción y stock de semillas e insumos, control de cosecha y entregas de mercadería, etc.

La atención de las cuestiones contables e impositivas la realiza el estudio Pierini, Giacomeli y Asoc.

La atención de las cuestiones legales la realiza el estudio de los Dres. Luis Cima y Bernardo Cima.