

PROVINCIA DE SAN JUAN

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES (C.F.I.)

GRUPO PRODUCTIVO SEMILLAS

INFORME FINAL

Noviembre de 2006

Lic. Javier W. Frau

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
TAREAS DESARROLLADAS.....	4
I- IDENTIFICACIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA LA SELECCIÓN Y CONFORMACIÓN DEL GRUPO DE PRODUCTORES (GP) FIJANDO ALCANZAR COMO META 5 INTEGRANTES COMO MÍNIMO.	4
<i>I.1- Indagación en Cámaras o Asociaciones de productores vinculados a los productos seleccionados para la conformación del Grupo Semillas.</i>	<i>4</i>
II- DESCRIPCIÓN Y CARACTERIZACIÓN GENERAL DEL GRUPO, QUE PERMITA DEFINIR CON PRECISIÓN LA METODOLOGÍA ADECUADA PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DEL PROGRAMA.....	6
<i>A. Potencial asociativo y compatibilidad de actividades productivas</i>	<i>6</i>
<i>D. Potencial para comercializar.....</i>	<i>9</i>
<i>E. Relación geográfica.....</i>	<i>9</i>
<i>F. Idoneidad del responsable del grupo para desarrollar el proyecto.....</i>	<i>10</i>
<i>G. Impacto regional y encadenamiento productivos.....</i>	<i>10</i>
III- CONSTITUCIÓN DEL GRUPO PRODUCTIVO.....	11
IV- IDENTIFICACIÓN DE RESTRICCIONES DEL GRUPO PRODUCTIVO DE SEMILLAS, MEDIANTE TALLERES DE TRABAJO PARTICIPATIVO Y ENTREVISTAS CON LOS PRODUCTORES. IDENTIFICACIÓN DE PRINCIPALES PROBLEMAS DEL GRUPO EN LAS ETAPAS DE PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y FINANCIAMIENTO.....	12
V- IDENTIFICACIÓN DE LAS RESTRICCIONES DEL GRUPO PRODUCTIVO 13	
En la etapa de Producción.....	13
En relación al área de Comercialización.....	14
En relación al Financiamiento.....	15
VI- IDENTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS, SOLUCIONES Y RECOMENDACIONES DEL GRUPO PRODUCTIVO.....	16
A - Principales Problemas:.....	16
<i>En La Producción:</i>	<i>16</i>
<i>En cuanto a La Comercialización:.....</i>	<i>17</i>
<i>En lo Financiero:</i>	<i>17</i>
Objetivos:.....	17
a-Corto Plazo.....	17
b- Mediano Plazo.....	17
c-Largo Plazo.....	18
<i>Recomendaciones.....</i>	<i>18</i>
ESQUEMA GRAFICO.....	19
VII- DESARROLLO DE IMAGEN INSTITUCIONAL.....	21

VII- RELEVAMIENTO SOBRE LA EXISTENCIA DE FERIAS Y RONDAS DE NEGOCIOS QUE INTEGREN AL PRODUCTO DE CADA GRUPO.....	22
PARTICIPACIÓN EN FERIAS	23
VIII- INSUMOS PRIORITARIOS.....	25
IX- CONFORMACIÓN DE LA OFERTA.....	26
X- OTRAS ACTIVIDADES	26
XI- IDENTIFICACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITOS.....	27
XII- DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA HACIA LA PRODUCCIÓN HORTÍCOLA.	27
XIII- CONFORMACIÓN DE LA OFERTA AMPLIADA.....	28
XIV- OTRAS ACTIVIDADES.....	29



Introducción

En el presente trabajo se ven reflejadas las tareas desarrolladas por el grupo productivo de semillas denominado "Semillas San Juan", las mismas fueron ejecutadas durante dos años de largas reuniones en las cuales poco a poco se fueron aunando criterios y objetivos de trabajos del grupo.

Con la participación de estos productores de semilla en el Programa "Grupo Productivo", se lograron realizar importantes avances que de no haber trabajado en forma conjunta nunca lo hubiesen logrado, como lo fue la compra de insumos prioritarios¹. En una primera instancia, la compra de agroquímicos, con lo que se logro llegar a varios posibles proveedores de este tipo de insumo, obteniendo precios diferenciales y una financiación por el pago de los mismos.

Otro logro fue la compra conjunta de bolsas para el secado de semillas, en la provincia de San Juan, ya que en años anteriores se realizaba en la provincia de Buenos Aires. Las mismas tenían el inconveniente de su poca durabilidad debido a su deterioro por la exposición al sol, para evitar las grandes perdidas, las nuevas bolsas adquiridas han sido confeccionadas con una tela que se encontraba en condiciones de garantizar la resistencia solar, debido a su tratamiento UB, lo que le permite a la bolsa ser expuesta al sol durante 6 años sin poseer daño alguno, amortizando así su costo. Siendo estas confeccionadas por la empresa Calzados Argentinos S.A. En una primer etapa se utilizo como estrategia la compra de 13.500 bolsas a un valor de \$2.90 + IVA el total de la compra realizada fue de \$47.371, la misma se realizo el pago de contado para en un futuro conseguir financiación y desde el 02 del presente mes se logro una segunda compra en condiciones acordes a capacidad que poseen nuestros productores ya que los mismos del total de la compra de \$ 61.347 solamente han depositado el 25%, en el mes de diciembre deberán depositar el 25 % y el ultimo pago del 50% se realizara en el mes de enero cuando los productores están obteniendo el pago de la producción del presente año.

Luego de dos temporadas, de negociaciones con la empresa de Buenos Aires "Semillería Emilio S.R.L." se logró realizar un programa de 10 hectáreas de semillas de Zapallo Tierno o del Tronco. Esta operación logró que varios de los productores que poseían una dependencia de la empresa semillera más grande a nivel mundial (Seminis) logran poder renegociar nuevos programas de reproducción de semillas, ya que los productores estaban siendo tentados por nuevas ofertas.

¹ Nota: entendemos por "insumos prioritarios" a la compra de agroquímicos (abonos y herbicidas) maquinarias, etc.



TAREAS DESARROLLADAS

I- Identificación de la metodología para la selección y conformación del Grupo de Productores (GP) fijando alcanzar como meta 5 integrantes como mínimo.

Previo consenso entre el Ministro de La Producción y Desarrollo Económico Sr. Antonio Jiménez y el Secretario de Producción e Inversiones Lic. Ricardo Zabala el Coordinador Gral., el Señor Oscar Guell y el Coordinador del Grupo Semillas, el Señor Javier W. Frau procedieron a la aplicación de la metodología para la selección y conformación del grupo productivo.

La metodología propuesta se basó aplicando los siguientes criterios:

I.1- Indagación en Cámaras o Asociaciones de productores vinculados a los productos seleccionados para la conformación del Grupo Semillas.

Se estableció una reunión para la presentación del programa con la Asociación de Productores Agrícolas de San Juan.

Esta asociación agrupa a productores del Departamento de Pocito, especializados en la producción de Ajos, Cebollas, Tomates frescos y para industrializar, Semillas, Hortalizas y Verduras en general.

Se convocó a aquellos integrantes dispuestos a conformar el Grupo Semillas.

Se realizaron reuniones que se detallan a continuación:

1º Reunión:

Se realizó el día 10 de noviembre, a las 19 hs. en Casa España.

Participaron de la reunión, los siguientes productores:

- a) Marcelo Ferrer.



- b) Miguel Ángel Figueroa.
- c) Luis Alberto Ferrer.
- d) Oscar Guel (coordinador general)

Se les presento el programa, demostraron interés y se comprometieron a informar a posibles interesados.

2º Reunión:

Se realizó el día 17 de noviembre, a las 19 hs. en Casa España.

Participó de la reunión:

- a) Marcelo Ferrer.

El cual comunicó que el resto de productores no pudieron asistir a la reunión, debido a que se encontraban muy ocupados con sus tareas diarias de campo.

Se consulto con el productor si no sería recomendable reunirse en otro horario y lugar con el fin de poder aumentar la cantidad de presentes en cada reunión; el cual recomendó que la próxima se realizara a las 21 hs. en el Departamento de Pocito.

Se trataron temas como la homogeneidad del grupo (su percepción personal), costo de producción, etc.

En relación a los costos de producción, me solicitó si era factible realizar un costeo de las diferentes producciones que realiza el grupo, ya que existen muchos valores que desconocen o no son tenidos en cuenta como corresponden.

El día 20 de noviembre, se realizó una visita a las propiedades del Productor Marcelo Ferrer con el fin de comenzar con la re estructuración del costeo de producción.

3º Reunión

Se realizó el día 24 de noviembre, a las 21 hs. en el departamento de Pocito.

Participaron de la reunión, los siguientes productores:

- a) Marcelo Ferrer
- b) Alberto Figueroa
- c) Eduardo Vives
- d) Miguel Ángel Figueroa



- e) Ernesto Ferrer
- f) José Mari
- g) Amando Vives

Se les explicó nuevamente de que se trataba el programa, se aclararon algunas dudas, y estuvieron todos de acuerdo en continuar con el mismo.

4º Reunión

La reunión se realizó en el Departamento de Pocito logrando de esta manera una mayor participación por parte de los productores. Se contó con la participación del Coordinador General, Oscar Guel, el cual acompañó a la coordinadora nacional del CFI, Mónica Difeo,

Los productores mostraron sus inquietudes y la predisposición a conformar el grupo, a la Coordinadora del CFI.

Cuando los coordinadores generales se retiraron se procedió a entregar una copia para cada productor y leer el acta compromiso, determinados productores manifestaron la voluntad de firmarla y conformar el Grupo Semillas en la reunión del día 8 de diciembre.

II- Descripción y caracterización general del grupo, que permita definir con precisión la metodología adecuada para el desarrollo de las actividades del Programa.

A. Potencial asociativo y compatibilidad de actividades productivas

a- Número de integrantes:

El grupo de semillas se conforma de 5 (cinco) productores, encontrándose la posibilidad de ser ampliado.

Los productores son:

- Figueroa, Alberto
- Ferrer, Ernesto
- Figueroa, Miguel Angel
- Ferrer, Luis Alberto
- Ferrer, Marcelo



b- Detalle sobre las explotaciones agrícolas de cada producto:

Figueroa, Alberto: Cuenta con 4 propiedades en las inmediaciones de las calles Alfonso 13 y calle 11, en el Departamento de Pocito, las cuales poseen unas extensiones de 10 Has., 14 Has., 21 Has. en un 80 % aptas para la producción de semillas.

Ferrer, Ernesto: Posee 3 propiedades, 2 (dos) se encuentran en las inmediaciones de calle Aberastain y calle 18, las cuales poseen unas extensiones de 12 Has.(5 para chacra y 7 con vid) y de 8 Has.(3 con parral y 5 para chacra), en el Departamento de Pocito, en la Localidad de Carpintería y otra propiedad que se encuentra en el Departamento de Sarmiento en la Localidad de Media Agua la cual posee una extensión 18 Has.

Figueroa, Miguel Angel: Posee 2 (dos) propiedades las cuales se encuentran en las inmediaciones de calle 10 y calle Ramón Franco, en la Localidad del Médano de Oro, en el Departamento de Pocito, en una de ellas cuenta con una extensión de 15 Has. (5 con olivos y 10 para chacra) y en la otra una extensión de 22 Has. (8 con vid y el resto para chacra)

Ferrer, Luis Alberto: Posee 1 (una) propiedad en la Localidad del Médanito, en el Departamento de Rawson, con una extensión de 8 Has. (2 con espárragos y el resto para chacra)

Ferrer, Marcelo: Posee 3 propiedades en el Departamento de San Martín, en una de ellas posee una extensión de 10 Has., 8 Has. y de 7 Has. todas ellas aptas para chacra

En el caso del grupo semillas, realizar una estimación de los volúmenes de producción y especificar superficie por variedad, es un poco incierto ya que son producciones estacionales y que en un 95 % de los casos trabajan bajo contratos.

Además, en este tipo de producción en algunos casos deben desplazarse a departamentos más alejados, para el alquiler de tierras, por que deben cumplir con determinados requisitos, como por ej: el aislamiento de la producción debido a la polinización, entre otros.



c- Grado de afinidad y disposición del grupo para emprender el Programa

El grado de afinidad que nos encontramos en el grupo es muy bueno, debido a que los productores ya tuvieron experiencias previas de participación en grupos como los de Cambio Rural y en la actualidad participan en forma activa de la Asociación de Productores Agrícolas de San Juan, con la cual lograron obtener buenas negociaciones con empresas a las que proveían materia prima para la elaboración de tomate puré de tomate, gracias a que en forma conjunta lograron obtener un mayor poder de negociación.

d- Grado de compatibilidad de actividades productivas.

En cuanto al grado de compatibilidad de actividades, nos encontramos con un grupo homogéneo, por ser una producción estacional y tener la posibilidad de planificar la producción conjunta del grupo. Pudiendo de esta manera lograr una producción con niveles de calidad uniforme.

B. Experiencia de los integrantes en la producción y comercialización en el mercado doméstico e internacional.

Si bien en el grupo nos encontramos que solamente dos de ellos poseen experiencia en ventas directas con el mercado interno, otros integrantes están produciendo para mercado externo, pero no en forma directa debido a que no son ellos quienes exportan, por lo que se podría decir que estos productores tienen la experiencia de realizar un producto acorde a las necesidades y exigencias del mercado externo, pero sin tener la posibilidad de adquirir experiencia en cuanto a normativa y actividades de las que deben tener conocimiento para poder exportar por cuenta propia.

El destino y los volúmenes que manejan, hasta el momento, no se ha podido acceder. Uno de los motivos es que aun no se a conformado el grupo y en las primeras reuniones estuvieron asistiendo personas que no demostraban interés en conformar el grupo.



D. Potencial para comercializar

La capacidad en cuanto a infraestructura de cada uno de los integrantes del grupo es buena, ya que cuentan con grandes extensiones o con la posibilidad de alquilarlas para la producción de semillas.

Los productores ya mencionados poseen cada uno su pequeño galpón de empaque, con las maquinarias indispensables para la producción y elaboración de semillas, poseen conocimiento de nueva tecnología aplicable a dicha actividad, la cual los llevaría (al Grupo), a obtener un producto con un proceso de manufactura más elevado que el actual y poder así ofrecer sus productos en mercados mas exigentes y rentables que los actuales.

Algunos integrantes del grupo se encuentran en plena etapa de implementación de normas ya sea para la obtención de un producto orgánico o en la aplicación de normas de calidad como la Buenas Practicas Agrícolas (B.P.A.), H.A.C.C.P. o bien EUREP GAP.

Existe en el Grupo un bajo conocimiento en cuanto a posibilidades o mercados con grandes potenciales, a los cuales podrían intentar explorar nuevos nichos de mercados.

E. Relación geográfica

Los productores se encuentran distribuidos entre los departamentos de:

- Sarmiento: Se encuentra limitado por los departamentos de 25 de mayo, Pocito, Zonda, Calingasta y la provincia de Mendoza
- Pocito: El cual se encuentra limitado por Sarmiento, Rivadavia y Rawson.
- San Martín: Esta limitado por los departamentos de Angaco, Chimbas, Santa Lucia, 9 de julio y Caucete.
- Rawson: Se encuentra ubicado al sur de la provincia de San Juan, está limitado por la capital de la provincia, por el departamento de Pocito, Santa Lucia y 9 de julio.

Los Departamento de Pocito, Sarmiento, Rawson, se encuentran colindantes a la Ruta Nacional N° 40, con dirección de Norte a Sur, uniendo la Provincia de San Juan con las Provincias de Mendoza y La Rioja.



El Departamento de San Martín se encuentra, aproximadamente, a 8 Km. de la Ruta Nacional N° 20

F. Idoneidad del responsable del grupo para desarrollar el proyecto

Al momento de la designación del líder grupal, no se presentó ningún inconveniente debido a que cada uno de los productores que conforman el grupo designaron al Sr. Luís Alberto Ferrer, sin objeción alguna por parte de los productores.

Dicho productor cuenta con extensiones en el Departamento de Rawson, con varios años de experiencia en el tema y además siendo consultado por un gran porcentaje del grupo debido a que es Contador Público Nacional y los asesora en temas impositivos.

Otra de las características que posee el productor elegido como líder por el grupo, es que ante cualquier tema que se trata en la reunión, el resto de los integrantes que lo conforman si bien brindan su opinión respecto del tema, están a la expectativa de la respuesta o la opinión de dicho productor.

G. Impacto regional y encadenamiento productivos.

El impacto regional que nos encontramos en el tema de las semillas, en los Departamentos de Pocito, Rawson, San Martín, es verdaderamente importante ya que se utiliza una gran cantidad de mano de obra, para tareas diversas que se desarrollan en los cultivos; por Ej. la siembra de semilla de cebolla, la cosecha, el tendido al sol y su final selección en el galpón de empaque las cuales deben realizarse en su gran mayoría utilizando mano de obra de la zona y en muchos casos a contratar cuadrillas de departamentos retirados a las zonas de cultivo legando en algunos casos a desplazarse mas de as del lugar de cultivo 10 Km. en medios de movilidad como la bicicleta.

Entre 380 y 450 jornales (días trabajados de 8 hs. cada uno), para la producción de 5 hectáreas de Semilla de Cebolla. Teniendo en cuenta que los productores que conforman el grupo poseen una unidad económica de aproximadamente 14 hectáreas, este tipo de producción posee un efecto multiplicador, en cuanto a empleo de mano de obra excelente.

En cuanto a los proveedores, en San Juan, existe en agroquímicos la posibilidad de seleccionarlos. En muchos casos los productores deben soportar sobreprecios debido a las cuentas corrientes que le brindan determinados negocios para lograr obtener los insumos suficientes.

Los proveedores más comunes en el grupo:

Agroquímicos: Nutrientes del Sur o Agroinsumos

Combustibles y Lubricantes: Barceló (YPF) o Sánchez Huerta (ESO).

Las expectativas para la presente temporada, en cuanto a volúmenes de producción, son muy buenas. Por ejemplo en el caso de la semilla de cebolla esperan superar los 85 000 kg., en la alfalfa 15 000 kg, hinojo 12 000 kg, su mayoría producciones que se encuentran ya ubicadas en el exterior y mercado interno

III- Constitución del grupo productivo.

El grupo de semillas es un grupo multifacético, en cual se producen una diversidad de productos muy grandes no solo de semillas sino también otro tipo de hortalizas. En la actualidad se observa la intención de otros productores a participar en el presente programa, aunque todavía no se animan a participar activamente de las reuniones que se celebran semanalmente.

En el presente informe se adjunta el acta compromiso, en la cual los 5 (cinco) productores que por ahora conforman el grupo están de acuerdo a trabajar en forma conjunta para lograr el éxito del grupo y del Programa Grupos Productivos, financiado por el C. F. I.



IV- Identificación de Restricciones del grupo Productivo de Semillas, mediante talleres de trabajo participativo y entrevistas con los productores. Identificación de principales problemas del grupo en las etapas de producción, comercialización y financiamiento.

En cuanto a las etapas de **producción, comercialización y financiamiento** nos encontramos con ventajas y dificultades con la que cuenta el grupo.

En el área de producción posee determinadas necesidades, como por ejemplo la creación de una ley que trate el aislamiento de la producción, en donde un productor que se dedique pura y exclusivamente a la elaboración de semillas no se vea perjudicado por algún vecino que siembre para el consumo propio o muy poca cantidad, con respecto a este tema se está trabajando en forma conjunta con el Instituto de Semillas de la Provincia de San Juan y a esto se le suma una importante participación por parte del Gobierno Provincial.

El no tratar el tema del aislamiento, le trae aparejado a este sector mayores inconvenientes como por ejemplo en muchos casos tener que dejar de producir en las propias tierras y tener que alquilar tierras ajenas, como así también al transportar la mano de obra grandes distancias.

En relación al área de **comercialización** nos encontramos con un grupo de productores que cuentan con una capacidad y calidad uniforme, lo cual les permitiría poder ofrecer un producto acorde a las exigencias del mercado externo o interno.

Al grupo se le presenta en la actualidad la necesidad de buscar nuevos mercados, debido a que son (en forma individual) proveedores de un número muy reducido de clientes. Lo cual les genera un alto grado de dependencia y por ende un riesgo latente ante posibles disminuciones en los cupos de producción.

Con respecto a la obtención de información sobre el tema de semillas, como Estudios de Mercados, Análisis de Mercado, Listado de Importadores, etc, muchas

veces se presentan inconveniente para lograr tener acceso a este tipo de información imposibilitando o dificultando en muchos casos la toma de decisiones. Son estos los motivos por los cuales, este grupo de productores ve con muchas expectativas la participación en este programa, el cual le permitirá solucionar en forma conjunta estos inconvenientes con la asistencia de un profesional a disposición de grupo.

En relación al **financiamiento** para la producción, compra de maquinarias o mejorar las instalaciones de infraestructura con las que cuenta, se le dificulta bastante ya que en muchos casos no pueden tener acceso a créditos blandos con tasas subsidiadas y sin otra alternativa que recurrir a crédito bancarios que en muchos casos, debido a las altas tasas de interés, les significo la perdida de implementos agrícolas para poder cumplir con los plazos de devolución y sus respectivos intereses.

V- IDENTIFICACIÓN DE LAS RESTRICCIONES DEL GRUPO PRODUCTIVO

En la etapa de Producción no encontramos ningún problema, en cuanto al territorio que se desarrolla la actividad, ya que estas zonas son las más adecuadas para este cultivo. Lo que en ocasiones sucede, es que no se puede contar con la mano de obra necesaria, ya que la gente que realiza las labores de campo no necesita del dinero (principal movilizador de mano de obra) por ser beneficiarios de planes Jefes de hogar o Pasantías. Además nos encontramos con la idiosincrasia de la gente de campo o de zonas alejadas que son muy conformistas con su calidad de vida. Por lo que podemos decir que en temporada de cosecha se hace un poco difícil armar el grupo de personas necesarias y capacitadas para esta etapa productiva.

Los productores realizan compras individuales en relación a los insumos, con lo cual deben pagar en muchos casos sobreprecios los cuales no deberán



pagar en el caso de realizar compras conjuntas debido a los grandes volúmenes de compra y el alto grado de negociación.

En algunos casos se ha logrado especializar un gran porcentaje de la mano de obra, pero algunos productores deben actuar como nómadas, ya que no cuentan con una ley que los ampare en el caso de que un productor vecino cultivara (para consumo propio) semillas y les perjudique la producción por las altas exigencias en el proceso de polinización.

En cuanto a estrategias de producción podemos observar que los productores para el mercado externo no trabajan si no es con un contrato por medio del cual tengan ubicado el total de la producción, pero en el mercado interno nos encontramos, en muchos casos, con que las semillas son vendidas en negro y a pagar después de la cosecha; lo que le implica al productor, no solo corre con los riesgos de producción propios si no también con el de sus clientes que en el caso de que el producto final no cotice bien en el mercado o por factores climáticos.

En un gran porcentaje de los productores nos encontramos con que poseen maquinarias, por ejemplo para el trillado de las semillas, que tienen muchas horas de trabajo lo cual les implica grandes costos en mantenimiento de las mismas, como así también pérdida de producto (por un mal zarandeado en el interior de la máquina) y del tiempo.

En relación al área de Comercialización nos encontramos con un grupo de productores que prácticamente cuentan con una capacidad y calidad uniforme, lo cual les permitiría poder llegar a ofrecer un producto acorde a las exigencias del mercado.

Al grupo se le presenta en la actualidad la necesidad de buscar nuevos mercados, debido a que son (en forma individual) proveedores de un número muy



reducido de clientes, lo cual les genera un alto grado de dependencia y por ende un riesgo latente ante posibles disminuciones en los cupos de producción.

Con respecto a la obtención de información sobre el tema de semillas, como Estudios de Mercados, Análisis de Mercado, Listado de Importadores (en el exterior), etc, muchas veces se presentan inconveniente para lograr tener acceso a este tipo de información imposibilitando o dificultando en muchos casos la toma de decisiones.

Son estos los motivos por los cuales, este grupo de productores ve con muchas expectativas la participación en este programa, el cual le permitirá solucionar en forma conjunta estos inconvenientes con la asistencia de un profesional a disposición de grupo.

En relación al Financiamiento para la producción, compra de maquinarias o mejorar las instalaciones de infraestructura con las que cuentan, se le dificulta bastante ya que en muchos casos no pueden tener acceso a créditos blandos con tasas subsidiadas y sin otra alternativa que recurrir a crédito bancarios que en muchos casos, debido a las altas tasas de interés, les significo la perdida de capital de trabajo para poder cumplir con los plazos de devolución y sus respectivos intereses.

Además nos encontramos con otros inconvenientes, como por ejemplo el pago de los derechos de exportación y los plazos que debe soportar el exportador para el pago del reintegro o la devolución del IVA; cuando existen otros países que subsidian un gran porcentaje de la agricultura y no aplican impuestos que perjudican la labor de los productores que operan en el mercado externo.

Los productores de semillas poseen una gran debilidad comercial, ya que en un 75% de la producción que se destina al mercado interno no cuenta con la facturación correspondiente, lo que es un impedimento a la hora de realizar un



verdadero balance y así poder cumplir con un requisito más que exigen las entidades financieras.

Podríamos *concluir* diciendo, que los productores observan que estos tipos de programas abren nuevas expectativas, ya que les permite actuar en forma conjunta en la obtención de beneficios y así poder superar las trabas que sufre el sector.

VI- IDENTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS, SOLUCIONES Y RECOMENDACIONES DEL GRUPO PRODUCTIVO

El sector semillero de la Provincia de San Juan se encuentra en una zona de privilegio debido a las condiciones favorables del clima, la fertilidad de sus tierras en Departamentos como los de Iglesias, Barreal, etc.

Además esta actividad cuenta con la ventaja y es que no necesita grandes extensiones para poder realizar el cultivo.

No obstante el sector posee inconvenientes que deben ser tratados, los cuales se detallan a continuación.

A - Principales Problemas:

En La Producción:

- La necesidad de adquirir mano de obra especializada.
- Pago de sobreprecio por realizar compras individuales de insumos.
- Una normativa que ampare a los productores que se dedican a la comercialización de semillas con respecto al tema del aislamiento.
- Las ventas al mercado interno se realizan en negro.
- Maquinarias con muchas horas de trabajo lo que implica un aumento en los costos de producción.

En cuanto a La Comercialización:

- No cuentan con una calidad de producto uniforme.
- Escasa información sobre posible mercados de destino.
- Un limitado numero de clientes, lo cual los limita comercialmente en su independencia.
- No cuentan con personal administrativo idóneo en el tema.

En lo Financiero:

- Líneas de financiamientos acordes al tipo de producción.
- Elevados costos de producción debido a la falta de tecnología.
- La amplitud de los plazos que deben soportar los productores para la devolución del IVA y el reintegro de exportación.

El grupo al identificar estos problemas en estos tres planos (Producción, Comercialización y Financiamiento) decidió fijar:

Objetivos:

a-Corto Plazo (tres meses próximos):

- Realización de compras conjuntas a fin de disminuir los costos de producción.
- Interactuar con entes públicos a fin de lograr obtener la información necesaria sobre posibles mercados en el exterior
- Especialización del personal de planta permanente

b- Mediano Plazo (seis meses)

- La implementación de normas de calidad a fin de poder obtener un producto acorde a las exigencias del mercado externo.
- Participación en Ferias o Rondas de Negocios
- Capacitación del personal administrativo, a fin de llevar un control de las actividades realizadas
- Atraer nuevos clientes con el fin de crear una independencia comercial.

- La realización de una norma en la cual se ampare el tema del aislamiento en la producción de semillas

c-Largo Plazo (un año):

- Líneas de financiamientos acordes al tipo de producción.
- La adquisición de un terreno en el cual se pueda construir un galpón para el procesamiento del producto en estudio
- La adquisición de nuevas maquinarias
- Agilizar la tramitación a realizarse ante organismos como la AFIP (DGA Y DGI) a fin de agilizar la devolución del reintegro de exportación y del IVA.

Recomendaciones

Tomando en cuenta los objetivos planteados anteriormente como soluciones a los problemas con que nos encontramos en el sector productivo de las Semillas, podríamos recomendar que para la realización de estos objetivos el grupo deberá:

- Trabajar en forma conjunta con entidades o bien profesionales idóneos en el tema de implementación de normas de calidad (como por ej EUREPGAP, BPM (Buenas practicas de Manufactura), BPA (Buenas Practicas Agrícolas), etc. a fin de lograr uniformidad en el proceso de producción de la semilla, como así también en la capacitación del personal.

- Mantener una relación fluida con entidades gubernamentales y no gubernamentales a fin de obtener la información necesaria en relación a *líneas de financiamiento* acordes a las necesidades y a las capacidades de pago que posee el sector, como así también para la *participación en ferias y rondas de negocios*, con el fin de poder captar en forma directa la demanda de nuestro producto.

- Para el caso de la obtención del terreno para la construcción de un Galpón se esta trabajando con la oficina de Geodesia y Catastro, con el fin de lograr adquirir un terreno en las inmediaciones de los Departamentos de Pocito o bien de Media Agua.

- Trabajar con el gobierno de tuno con el fin de obtener una norma que respalde al sector

Esquema Grafico

Restricciones	Objetivos	Recomendaciones
<p>-La necesidad de adquirir mano de obra especializada.</p> <p>- No cuentan con una calidad de producto uniforme.</p>	<p>Especialización del personal de planta permanente</p>	<p>Trabajar en forma conjunta con entidades o bien profesionales idóneos en el tema de implementación de normas de calidad.</p>
<p>-Pago de sobreprecio por realizar compras individuales de insumos.</p>	<p>Realización de compras conjuntas</p>	<p>Con el fin de aumentar el poder de negociación y así disminuir los costos de producción.</p>
<p>-Una normativa que ampare a los productores que se dedican a la comercialización de semillas con respecto al tema del aislamiento</p>	<p>La realización de una norma en la cual se ampare el tema del aislamiento en la producción de semillas</p>	<p>Mantener una relación fluida con entidades gubernamentales y no gubernamentales a fin de obtener la información necesaria, como así también para la <i>participación en ferias y rondas de negocios,</i></p>
<p>-Escasa información sobre posible mercados de destino.</p>	<p>Interactuar con entes públicos y organizaciones entendidas en el tema.</p>	

<p>-Un limitado numero de clientes, lo cual los limita comercialmente en su independencia.</p>	<p>Participación en Ferias o Rondas de Negocios</p>	
<p>-No cuentan con personal administrativo idóneo en el tema. - La amplitud de los plazos que deben soportar los productores para la devolución del IVA y el reintegro de exportación.</p>	<p>Capacitación del personal administrativo</p>	<p>Con el fin de llevar un control de las actividades realizadas y los plazos de presentación ante la AFIP</p>
<p>-Elevados costos de producción debido a la falta de tecnología. -Maquinarias con muchas horas de trabajo lo que implica un aumento en los costos de producción</p>	<p>Adquirir maquinaria</p>	<p>Para lograr disminuir los costos en el procesamiento de recolección y selección de la semilla</p>

VII- Desarrollo de imagen Institucional.

El Grupo Productivo de Semillas si bien determinó su nombre, "Semillas San Juan", la actividad "A" se encuentra en pleno desarrollo ya que se ha obtenido en la actualidad el primer presupuesto por el Diseño de Imagen Institucional, el grupo se encuentra a la espera de un presupuesto de la empresa Mas Diseño, el cual será entregado en los próximos días.

El presupuesto fue elaborado por la empresa GRAF&CO AGENCIA DE DISEÑO.

El cual incluye:

- Modulo 1: Identidad Corporativa: \$350 + iva
- Modulo 2: Folleteria (diseño): \$300 + iva

Alcance de la propuesta:

Sobre el punto N° 1.

- Análisis de Identidad
Diseño de Identidad Corporativa (logotipo, isotipo, isologotipo)
- Análisis de antecedentes
Estudio de mercado valorizando los códigos del rubro (nacional e internacional)
Darle a la empresa una imagen propia, creando un sistema global en todas sus piezas graficas

Sobre el punto N° 2

- Identidad Corporativa
Logotipo, isotipo, isologotipo



Papelería Institucional (Papel membretado, sobre, tarjetas personales)

- Gráfica de Promoción

Folleto Institucional de promoción de la Empresa.

Una vez obtenido los presupuestos solicitados el Grupo seleccionará la propuesta mas acorde al las necesidades y tipo de producto.

Un primer boceto de las tarjetas presentación del grupo sería la que se adjuntan en el Anexo 1

VII- Relevamiento sobre la existencia de ferias y rondas de negocios que integren al producto de cada grupo.

El 11 del presente mes se desarrollo una misión comercial a los principales Mercados de las Provincias de:

- Buenos Aires
- Rosario
- Córdoba

Obteniendo contactos solamente en el Mercado Central de Bs. As. y en Córdoba en el Mercado Concentrador.

En la visita lo Mercado Central solamente se pudo visitar una empresa semillera (dentro del predio hay 4) por cuestiones de tiempo, las demás empresas se está tratando de contactar por medio de las autoridades del mercado, Ing. Hugo Lauro, Ing. Irigoyen Roberto, Ing. Alberto Mario Beraja.

La Empresa, Semillas Emilio S.R.L. estuvo muy interesada en encontrar proveedores en semilla de Pimiento, ya que sus principales abastecedores se encuentran en zonas que debido al exceso de humedad sufren inconvenientes en cuanto a calidad y cantidad.



En el Mercado Concentrador de Córdoba, me contacte con el Señor Juan B. Perlo, el cual preside la Asociación de Productores Hortícola de Córdoba, asociación que tiene por fin disminuir los costos de sus asociados por medio de compras conjunta.

Dicha asociación realiza convenios con empresas proveedoras o bien directamente con productores de semillas, los cuales tienen preferencias a la hora de toma de decisiones, ya que tratando directamente con estos ahorran comisiones de intermediarios.

En la actualidad la Asociación posee un convenio con la empresa CAPS, como proveedor de semillas, por lo cual el Sr. Juan Perlo se mostró muy interesado en la visita realizada.

El Grupo se encuentra en la etapa de evaluación de cuales serán las ferias de mayor interés, en función de la información y los listados que posee Dirección de Comercio Exterior y Fundación Exportar sobre el programa de ferias.

Participación en Ferias

Durante las visitas que se realizaron en el mes de junio a los mercados de Bs.As. Rosario y Córdoba, una de las empresas con las que el grupo hizo contacto fue la Semillería Emilio de la Provincia de Bs As, la cual se vio muy interesada en continuar en contacto con el Grupo Semillas San Juan.

Luego se continuaron los contactos por vía e-mail y telefónica en donde el Ing Hugo de Sancho estaba interesado en que el grupo le reprodujera semillas



madres de pimiento tipo fiuco, se acordó una reunión para el mes de Julio ya que relataría una visita a San Juan.

El día 14 de julio se realizó en el Departamento de Santiago la 8ª Reunión Técnica sobre el cultivo del Melón, en donde la Semillaría Emilio participó debido a que en el INTA se habían realizado pruebas con semillas de melón y una de las variedades en estudio pertenecía a dicha empresa. Luego del evento se realizó una reunión con el Ing. Hugo de Sancho y la Ing. Silvia de Santo responsable técnica en la zona de Cuyo.

El ingeniero dijo "en el mes próximo visitare a la Provincia de San Juan nuevamente para cerrar el tema de semillas de pimiento y existe la posibilidad de reproducir semillas de Zapallo".

A principios del mes de agosto se realizó una reunión con dichos Ing. en el galpón que posee uno de los productores, Ernesto Ferrer, en donde se trataron los temas de reproducción de semillas tanto para el pimiento y el Zapallo. Para el primer tema no hubo éxito debido a que no se puede competir con los valores que manejan en Chile, por este motivo los precios no se pudieron cerrar, de todas maneras se realizaron averiguaciones para ubicar la pulpa en fabricas pero la paga por la misma no generaba una gran disminución en los costos, con relación al Zapallo los valores que se manejan por hectárea si son factibles el inconveniente que surge es que para procesar las semillas el grupo debe tener una maquinaria que en San Juan existe solamente hay dos, una que el propietario Antonio Sanches no tiene intenciones de alquilar, ni vender y la otra la posee FECOAGRO que debido a un mal diseño de la misma no procesa adecuadamente el producto en la etapa de separación de la semilla con la pulpa. La Semillaría Emilio posee una maquinaria en la Provincia vecina de Mendoza pero debido a que las dos temporadas se superponen no se puede compartir.



Se ha realizado contacto con el taller que le realizo la maquinaria a Emilio ya que se tiene la seguridad de que su funcionamiento es ideal para el procesamiento de la semilla de Zapallo, el grupo esta analizando la posibilidad de adquirir un préstamo blando en función de la amplitud del Programa que oferte la parte compradora.

VIII- Insumos prioritarios

La compra de insumos prioritarios es un tema en el cual el Grupo viene tratando hace tiempo y con intenciones en gran porcentaje de los integrantes del mismo de poder concretarlo.

Se han desarrollado reuniones y pedido cotizaciones, sobre todo en relación al fertilizante Nitrato de Amonio, a muchas empresas locales y de la Provincia de Bs. As.

Con las empresas que se logro un mayor avance fue con NUTRITERRA S.A. y con Agro Soluciones, con la primera de ellas se realizaron reuniones para la presentación de sus productos ya que trabajan con fertilizantes líquidos, la persona responsable de dicha actividad fue el Ing. Agronomo Hugo Carricaburu responsable del sector ventas y asesoria a los productores, con dicha empresa se trabajo en forma conjunta con el Grupo Melonero "Tres Esquinas" en donde a los integrantes del grupo se les informo de lo importante que es realizar análisis de suelos y la forma de riego a utilizar, ya que un gran porcentaje del fertilizante es desaprovechado cuando estos temas no son tomados en cuenta.

Con la segunda empresa el grupo de Semillas San Juan y FVF Hortalizas se reunieron para negociar el tema de precios, luego de la negociación se logro disminuir el mismo y flexibilizar la forma de pago, lo que le permitió a los

integrantes del grupo la compra conjunta de un equipo completo de Nitrato de Amonio.

IX- Conformación de la Oferta.

En relación a este tema el grupo se encuentra en condiciones de prestar Servicios de reproducción de semillas madres referidas al sector hortícola, como pueden ser: bunching, cebolla, hinojo, zanahoria, etc y en relación al sector forrajero solamente se encuentran capacitados para reproducir semillas de Alfalfa.

X- Otras Actividades

Además de la capacitación que se les brindo a los productores sobre el tema de fertilizantes líquidos, en la actualidad se esta trabajando en la capacitación de plantación de Zapallo Anco para exportación, ya que para el sector semillero seria una excelente alternativa debido a las rotaciones de las Semillas en dichos terrenos.

En la provincia hay una empresa la cual se dedica a la exportación de Zapallo Anco y ya se realizaron los primeros acercamientos con el Ing. Luis Culichetqui, que se encuentra al frente de dicha actividad con el fin de organizar una capacitación para los productores teniendo por fin lograr ser en una primera instancia proveedores de dicha empresa.



XI- Identificación de Líneas de Créditos

Para obtener información sobre dicha actividad se realizaron visitas las diferentes entidades financieras Gubernamentales y no gubernamentales con el fin de analizarlas para si determinar cual seria la mas conveniente para introducir tecnología en la actividad.

Los datos obtenidos fueron referentes a montos de financiación y objetivos de los mismos como así también las tasas de interés y requisitos para acceder al financiamiento.

XII- Diversificación de la oferta hacia la Producción Hortícola.

En la búsqueda de oportunidades comerciales el Grupo realizó contacto con la empresa Transmaritima Cruz del Sur situada en la Provincia de Buenos Aires con la cual nos encontramos desarrollando un proyecto para realizar la producción de zapallo orgánico, ya que el mismo tiene un mercado en expansión en el continente europeo y dicha empresa posee potenciales clientes en ese mercado.

Para poder llevar a cabo este proyecto el Grupo esta negociando un alquiler de una finca en el departamento de Rawson, en la localidad del Médano de Oro, esta propiedad ya posee la certificación como orgánica, ya que lograr dicha certificación en una de la propiedades de los integrantes del grupo nos llevaría por lo menos tres años lograrlo.

Dicha empresa exportadora (Transmaritima Cruz del Sur) en principio se haría cargo de los insumos necesarios para el empaque del producto como así también los costos de exportación hasta llegar a destino, debido a que el cliente en Europa desea realizar la compra con una Cotización CIF debido a los altos riesgos que poseen estos tipos de productos.

La operatoria de exportación que se utilizará será por cuenta y orden de terceros lo que les permitirá a los integrantes del grupo un seguimiento de la operación.



XIII- Conformación de la Oferta ampliada.

En el viaje que se realizó el año pasado a los mercados más importantes de la República Argentina, se mantuvo contacto con diferentes empresas entre ellas se encontraban CAPS y Semillería Emilio.

Con esta última se mantuvieron largas negociaciones con el fin de reproducirles semillas de Pimiento, el Grupo en ese tipo de semillas no poseía experiencia para lo cual se buscó el asesoramiento de Ingenieros de INTA localidad de La Consulta, Provincia de Mendoza.

En ese momento la empresa realizó una visita a la Provincia de San Juan, en la que se desistió de la operación de la semilla de pimiento debido a que los valores que la empresa estaba dispuesta a pagar eran bajos y los costos en los que debía incurrir el grupo eran demasiados altos. Semillería Emilio al ver que la reproducción de semillas de pimiento no se podía llevar a cabo con el grupo ofreció la reproducción de semillas de zapallo tierno o del tronco.

La empresa pretendía realizar una prueba de 2 hectáreas para ver si el producto se adaptaba a las características climáticas de la provincia, para ello el grupo debía realizar una inversión de \$20000 en la compra de maquinarias para la limpieza de semillas. Dicha prueba era un alto costo en el que se debía incurrir, por ese motivo se trabajó con la U.V.T. (Unidad de Vinculación Tecnológica) para que por medio de ellos se lograra un subsidio para la fabricación de la maquinaria necesaria para la limpieza de la semilla, agotada las posibilidades de conseguir los fondos se desistió y dicha negociación fracasó, debido a la inversión a realizar solamente para una prueba de 2 hectáreas.

El mes pasado Semillería Emilio realizó un nuevo contacto con el fin de llevar a cabo dicha operación, en esta oportunidad el grupo logró un mayor compromiso por parte de la empresa semillera ya que la misma aumentó a 10 hectáreas la superficie a sembrar y además trasladará desde la Provincia de Mendoza a nuestra provincia la maquinaria necesaria para realizar la limpieza de la semilla, con este fin se está analizando la posibilidad de desarrollar este proyecto en el departamento de San Martín o bien en la localidad de Niquivil, departamento de Jachal.



XIV- Otras actividades.

El grupo semillas en forma conjunta con la empresa Calzados Argentinos S.A. llegaron a un acuerdo con el fin de que la misma confeccione las bolsas que son utilizadas para el secado de las semillas.

Con este fin se trabajo en forma conjunta en la selección de proveedores, luego de analizar las diferentes posibilidades que ofrecía el mercado se decidió trabajar con una empresa de Buenos Aires la cual fue la única que se encontraba en condiciones de garantizar por medio de un certificado el tratamiento UB.

Dicho tratamiento se realiza en la tela para evitar que la misma sea dañada por los rayos ultra violetas ya que las bolsas deben colocarse por un plazo superior a los 50 días al rayo del sol, este motivo fue el percutor para que el grupo decidiera buscar la solución a este problema ya que los mismos en forma separada compraban las bolsas terminadas a diferentes proveedores sin tener los resultados esperados en la compra de este insumo.

Se espera que por medio de esta operatoria de trabajo conjunto con esta empresa se logre mejorar la durabilidad de las bolsas de semillas para secadero.

El grupo ya logra la confección de 7270 bolsas lo que conforman una cantidad de \$ 20000 más IVA teniendo como objetivo la inversión de \$ 60000 en bolsas.

