

PROVINCIA DE SAN JUAN

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

**PROGRAMA GRUPOS PRODUCTIVOS DE LA PROVINCIA
DE SAN JUAN**

**INFORME FINAL
SEGUNDA ETAPA**

Octubre del 2005

Lic. Cristian Daniel Ruarte

I- Tarea 1: Desarrollo de Imagen.....	3
II- Tarea 2: Relevamiento de ferias.....	4
III- Tarea 3:Asistencia compra de Insumos.	5
Lista de Insumos Prioritarios:	6
IV- Tarea 4: Conformación de Oferta.	6
Parámetros para la conformación de la oferta:	6
V- Tarea 5: Otras actividades.....	7
VI- Tarea 6: Taller Sobre exportación.....	8
VII- Tarea 7: Implementación de Calidad.	9
VIII- Tarea 8: Ratificación.	10
IX- Tarea 9: Plan de Acción, para el desarrollo de la tercer etapa.....	10

TAREAS DESARROLLADAS

I- Tarea 1: Desarrollo de Imagen.

El grupo de productores caprinos pertenecientes a la Asociación Civil “Puesteros, Ganaderos de 25 de Mayo”, personería jurídica 0930/01, en plena actividad y desarrollo del plan de trabajo propuesto para esta segunda etapa por el Programa, Grupos Productivos de La Provincia de San Juan, ya a desarrollado su primer instrumento de promoción, el cual se basa en un la elaboración de un tríptico.

Mencionada herramienta de promoción, tiene como objetivo:

- Poner en evidencia, la existencia de La Asociación como grupo de productores caprinos del departamento de 25 de Mayo de la Provincia de San Juan.
- Expresar el objetivo de la Asociación.
- Comentar en forma detallada el manejo y asistencia que el productor realiza sobre el producto, en este caso el animal propiamente dicho.
- Resaltar las ventajas comparativas y competitivas que el chivo de la zona presenta.

El desarrollo de este tríptico nos llevo a realizar un pequeño logotipo que en el presente se encuentra en análisis para su aceptación definitiva.

Es importante destacar que para la consecución del tríptico se aunaron las voluntades de otros dos programas que en el presente se encuentran trabajando con la asociación, estos son: Programa Social Agropecuario (PSA), Programa de Minifundio (INTA).

Esta sinergia entre los programas: Grupos Productivos, PSA, e INTA, ha resultado de vital importancia a la hora de diagramar estrategias conjuntas que nos permitan ir posicionando este producto en el mercado interno.

También es importante destacar que la prensa de la Provincia de San Juan a tomado conocimiento de la existencia de la Asociación, cumplimentando así, estrategias de promoción que incentivan al consumidor en general a conocer las virtudes del producto.

Se esta analizando la posibilidad de elaborar la presentación institucional en Power Point, la cual nos permitiría presentar la realidad del sector en forma concreta y sucinta, en diferentes conferencias y/o charlas.

Atraves de estas estrategias, y otras que a lo largo de la ejecución de esta segunda etapa el programa ira implementando, llegaremos a posicionar el producto en el mercado y en la estructura de gustos del consumido.

II- Tarea 2: Relevamiento de ferias.

En lo que respecta al tema.

Lo primero que podemos expresar, es que el grupo de productores caprinos, trabajando con el programa, ya ha podido realizar su primera visita a un sector caprino de relevante importancia, en condición de misión exploratoria.

La misma consistió en conocer la realidad del mercado caprino del Departamento de Malargüe, ubicado en la Provincia de Mendoza.

Los productores pudieron asistir, comprobar e intercambiar conocimientos y opiniones respecto de la realidad del sector caprino.

La visita al departamento de Malargüe tuvo connotaciones sociales, políticas y económicas, que ayudaron a nuestros productores a reafirmar ideas ya concebidas por los mismos, como así también, descubrir métodos y pensamientos que reforzaran el que hacer del sector caprino en la Provincia de San Juan.

Dentro de todas las virtudes que el viaje apporto, tomo una fuerte relevancia, la idea de concebir al mercado caprino dentro de un plan estratégico, que nos permita ver al sector en su totalidad, analizando sus debilidades y fortalezas, para luego trabajar en ellas y de esta manera posicionarnos en el mercado como eslabón de una cadena de valor sustentable y sostenible.

De esta visita se extrajeron las siguientes conclusiones y deseos a los cuales nuestros productores podrían llegar:

- Ver al mercado caprino como sector productivo factible y rentable, disparador de economías alternativas, que van desde el aprovechamiento de los subproductos que el animal otorga, hasta la explotación y/o inversión turística.
- Concebir al productor caprino, ya no dentro de una economía de subsistencia, sino como economía sustentable, que le brinde el productor una nueva calidad de vida.

- Enmarcar al sector caprino dentro de un plan estratégico provincial.
- Concebir al sector caprino como factor de aglutinación, que nos permita impedir la desertificación del campo, sobre todo si este es árido o semiárido.

En definitiva esta visita fue de vital importancia, ya que nos fortaleció como grupo y nos permitió comprobar que las utopías de hoy son las realidades del mañana.

En el presente estamos incursionando en el relevamiento de ferias que se adecuen a nuestro mercado y necesidades, con el objetivo de hacer eficiente el accionar de nuestro desenvolvimiento.

Debido a la precariedad y falta de experiencia de nuestros productores, es de vital importancia analizar detalladamente la asistencia a una feria, para que la misma resulte positiva y no un dolor de cabeza.

Es por ello que se ha pensado que sería mejor visitar ferias, en el comienzo, con la característica de visita exploratoria, para luego, diagramar planes que nos permitan disfrutar a pleno las ventajas comerciales que el maravilloso mundo de las ferias nos ofrece.

En la actualidad sé esta analizando la posibilidad de asistir a la Expo Rural de Palermo 2005, asistiendo los días en el que el mercado caprino adquiere relevancia. Es de vital importancia para el grupo comenzar a tomar mas contacto con la realidad comercial del sector, hecho este que nos ayudara a pensar y repensar el negocio desde otras ópticas.

III- Tarea 3:Asistencia compra de Insumos.

“La Asociación Civil Puesteros Ganaderos de 25 de Mayo”, desde su creación hasta la actualidad no ha realizado y/o ejercitado ninguna forma o estrategia de compra de insumo en forma conjunta.

El Programa Grupo Productivo, dentro del desarrollo de su cronograma de tareas para esta segunda etapa, ha propuesto a todos los grupos la estrategia de realizar una compra de insumos prioritarios en forma conjunta, con el objetivo de conseguir mejor calidad y precio.

Los productores, han expuesto una lista de bienes de cambio necesarios para llevar a cabo el desarrollo de su principal tarea, que es la cría y venta de chivo.

Es importante aclarar, que en esta lista, no se especifican cantidades, debido a que todavía el grupo no se ha puesto de acuerdo en el volumen de insumos que necesitan.

Lista de Insumos Prioritarios:

- Forrajeras o fardos de pastos. Utilizados para la alimentación de los animales que el productor tiene en su puesto.
- Rollos de alambre, palos y de mas bienes que se utilizan para el cuidado y realización de corrales.
- Semillas destinadas a la elaboración de huertas.
- Alimentos no perecederos, tales como yerba, azúcar, arroz, fideos, etc.

IV- Tarea 4: Conformación de Oferta.

Para la conformación de la oferta, es necesario contar con datos estadísticos, que en la actualidad, algunos existen y otros están desactualizados.

Si bien el Programa Grupos Productivos, tiene en cuenta para esta segunda etapa la realización de un estudio de mercado que nos permitirá conocer con más profundidad la realidad del mercado caprino desde todos los tópicos posibles, es verdad, también, que se pueden realizar cálculos estimativos.

Parámetros para la conformación de la oferta:

Teniendo en cuenta que la Asociación cuenta con 53 socios y que los mismo poseen una media de 150 animales en pie, cada uno. Esto nos da un total de 7950 animales.

Tomando como referencia los siguientes datos:

- Pariciones esperadas: 1 por año.
- El porcentaje de fertilidad es del 86%.
- Numero de cría por parición: 1.
- Mortandad: 6% anual.
- Porcentaje macho/hembra 50%.

De los datos precedentemente expuesto se desprende, que la oferta anual, de la asociación puede ser de 3213 chivatos.

V- Tarea 5: Otras actividades.

Dentro del marco de la consecución de objetivos, que se plantearon en la primer etapa del desarrollo del programa, se están llevando a cabo las siguientes actividades.

Con respecto a la necesidad que los productores tienen de energía eléctrica o de cualquier otro tipo, en sus hogares y/o puestos, se han realizado gestiones abocadas a solucionar mencionado problema.

En primer termino se tuvo una primera reunión con el Secretario de la Dirección de Recursos Energéticos del Gobierno de la Provincia de San Juan, el Señor Ingeniero Antonio Luis Soler, al cual se le planteo la problemática de los productores caprinos en lo que se refiere a la energía.

Estuvieron presente en esta reunión, el Señor Secretario, la Licenciada Clara Moyano representante del INTA San Juan, el Señor Licenciado Cristian Ruarte coordinador del programa Grupos Productivos.

En una segunda reunión, convocada esta vez por el Ingeniero Antonio Luis Soler, a la cual asistieron el Señor Vicepresidente del Ente Provincial Regulador de Energía San Juan (EPRE), Ingeniero Marcos Luis Facchini, la representante del INTA y el coordinador del programa Grupos Productivos.

En la misma se hablo de la fuerte posibilidad que tienen los puesteros de solucionar su problema energético. Tanto haciendo uso de la energía unifilar, fotovoltaica y eólica.

En esta reunión, el secretario de la Dirección de Recursos Energéticos, Ingeniero Antonio L. Soler, se comprometió a realizar una visita a la reunión que la Asociación de Puesteros Ganaderos de 25 de Mayo realiza, a fin de explicar en forma personal a los puesteros de la zona la realidad en lo que respecta al tema energía.

En una tercera reunión del Director de Recursos Energéticos, asistió a la reunión que precedentemente fue expuesta.

En la misma se acordó comenzar a realizar los estudios técnicos necesarios para poder colocar la energía eléctrica en los puestos donde sea posible, como así también la energía fotovoltaica y eólica.

En la actualidad los técnicos ya están visitando los puestos.

Otro de los objetivos a alcanzar por los productores, es la tan ansiada Titularización de la Tierra y/o Saneamiento de Títulos.

En lo que se refiere al tema, las gestiones que se han realizado, han logrado obtener la asistencia, en dos oportunidades, del Director de Asuntos Agropecuarios Ingeniero Renzo Caputo.

En la primera oportunidad, el señor Renzo Caputo, reafirmo la urgente necesidad que tienen los productores de ser poseedores de la tierra donde ellos por generaciones y generaciones han realizado su actividad, también participo en un taller realizado para tal fin, el cual fue confeccionado y coordinado por el Programa Social Agropecuario y el Inta, con el apoyo incondicional del Programa Grupos Productivos.

En la segunda oportunidad, el señor Renzo Caputo, aporto la urgente necesidad de elaborar un registro de puesteros en toda la provincia, y así darle curso a la ley numero 7039, ley de Arraigo del Puesteros en Tierra no Irrigadas por el Gobierno de la Provincia de San Juan.

La Asociación también contó con la visita del ex Diputado Provincial Doctor Diego Segui, creador de la ley, quien expuso las virtudes y ventajas de la misma.

Es importante destacar que la Asociación, también tuvo la visita del Señor Intendente del Departamento de 25 de Mayo y el diputado del mismo.

Se dejaron plasmadas las fuertes voluntades de aportar toda la ayuda que sea necesaria para mejorar la vida cotidiana de los puesteros/productores.

Y así obtener un mercado más organizado y rentable.

VI- Tarea 6: Taller Sobre exportación.

El Programa Grupo Productivos, gracias al aporte preponderante e invaluable del Consejo Federal de Inversiones (CFI), realizo un taller de capacitación para los coordinadores, pertenecientes a mencionado programa.

El taller fue dictado y coordinado por el Contador Publico Nacional Fratalochi.

Los temas tratados fueron:

1) La oferta o Cotización de Exportación.

- Disposiciones internacionales.
- Criterios de análisis.
- Forma y oportunidad.
- Mercadería a ofertar.
- Condiciones de venta.

- Plazo de entrega.
- Normas de origen.
- Precio.
- Forma de pago.
- Vencimiento.
- Financiación.
- Otras consideraciones.

2) El precio:

- Consideraciones especiales.
- La situación económica mundial. La política económica nacional. La empresa.
- Historia del Precio de exportación.
- Información específica y complementaria.
- Disposiciones legales aplicables. El código Aduanero.
- El Valor Imponible, el Precio FOB y los Incoterms 2000.
- Hacia una planilla de cálculo.
- Obtención del Precio FOB según la legislación aduanera vigente.
- Análisis de situaciones especiales: decreto 1011 y 1012/91; Decreto 571/96; decreto 1330/ 04; I.G. 01/ 04 DGA.
- Presentación y resolución de casos prácticos.

VII- Tarea 7: Implementación de Calidad.

Existe, plena conciencia, por parte de los productores, con respecto a la mejora continua en la calidad del producto con el que se está trabajando, (caprinos en general).

Es por ello, que programas como, el Programa Social Agropecuario, e instituciones como el INTA, elaboran un proyecto de extrema importancia, abocado a relevar y sanear cualquier aspecto que pueda perjudicar al producto.

Aquí cabe destacar, que el Programa Grupos Productivos de la Provincia de San Juan, apoya de manera incondicional todo proyecto que tenga como fin mejorar la calidad del producto, como así también la calidad de vida de los productores caprinos.

VIII- Tarea 8: Ratificación.

La asociación Civil; Puesteros Ganaderos de 25 de Mayo, personería jurídica N° 0930/01, ratifica su plena intención de continuar trabajando en forma conjunta con el programa Grupos Productivos, en toda la siguiente etapa.

El señor presidente de mencionada institución junto a toda la comisión directiva dan pleno consentimiento para continuar con el desarrollo del programa al señor coordinador Licenciado Cristian Daniel Ruarte.

Grupo de productores:

Señor Hugo Moyano D.N.I. 11.731212; Señor Segundo Faustino Nievas D.N.I. 6.856.892; Señor Hector Enrique Talquenca D.N.I. 14.383.275; Señora María Luisa Rivero D.N.I. 13.585.216; el señor Paz Suarez D.N.I. 3.906.212; el señor Antonio Castro D.N.I. 13.917.483 y el señor Domingo Nievas D.N.I. 6.902.186.

IX- Tarea 9: Plan de Acción, para el desarrollo de la tercer etapa.

PLAN DE ACCION	
PRIMEROS SEIS MESES	
SEGUNDOS SEIS MESES	
1. Elaboración de un Banco de Datos.	
2. Relevamiento de planes sociales.	
3. Elaboración de estudio de mercado.	
4. Elaboración de estrategia comercial.	
5. Mejoramiento de la estructura productiva.	
6. Talleres y trabajos grupales.	
7. Asistencia a ferias nacionales e internacionales.	
1. Elaboración de un Banco de Datos.	
<ul style="list-style-type: none"> • Relevamiento de la estructura y núcleo familiar de cada socio de la agrupación. • Ubicación geográfica de cada productor. 	
2. Relevamiento de planes socio productivo.	
<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de cinco planes socioproductivo, que más se adecuen a las necesidades y realidades de los productores caprinos. • Definición del plan socioproductivo, que va ser aplicado y desarrollado. 	
3. Elaboración de estudio de mercado.	
<ul style="list-style-type: none"> • Definir mercado objetivo. 	
4. Elaboración de estrategia comercial.	
<ul style="list-style-type: none"> • Definir un sistema de comercialización y mercadeo. • Definir canales de distribución, políticas de ventas y promoción. • Identificar de plazas. • Definir una operación concreta de venta. 	

5. Mejoramiento de la estructura productiva.	
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer compras en conjunto. • Seguir tramitando el acceso a la energía. 	
6. Talleres y trabajos grupales (capacitación).	
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar los aspectos, en los cuales el productor debe ser capacitado. • Realización de un taller de capacitación abocado a conocimientos de estrategias de ventas. 	
7. Asistencia a ferias nacionales e internacionales.	
<ul style="list-style-type: none"> • Relevamiento de ferias. • Definir la asistencia a alguna de las ferias relevadas, y en el carácter de misión exploratoria. 	

Periodo (Mes)		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Tareas													
1	Elaboración Banco de Datos												
2	Relevamientos de planes sociales												
3	Elaboración de estudio de mercado												
4	Elaboración de Estrategia comercial												
5	Mejoramiento de estructura productiva												
6	Talleres de trabajos grupales												
7	Asistencia ferias nacionales e internacionales												