

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

**PROGRAMA GRUPOS PRODUCTIVOS DE LA PROVINCIA
DE SAN JUAN- 4º ETAPA**

GRUPO “UVA DE MESA”

1º INFORME PARCIAL

JULIO de 2006

LIC. MARCOS G. ESPEJO MUGAS

INDICE

TAREAS

DESARROLLADAS.....	3
<i>TAREA 1: Análisis y conclusiones del Programa de Exportación.....</i>	<i>3</i>
<i>TAREA 2: Búsqueda de clientes potenciales.....</i>	<i>5</i>
<i>TAREA 3: Desarrollo de proveedores</i>	<i>7</i>
<i>Establecimiento de una Jerarquización de insumos prioritarios agroquímicos combustibles, insumos de empaque, compras en conjunto.....</i>	<i>7</i>
<i>TAREA 4: Otras Actividades.....</i>	<i>9</i>

TAREAS DESARROLLADAS.

TAREA 1: Análisis y conclusiones del Programa de Exportación.

Con respecto al seguimiento de cobranza hacia los importadores, esto se convirtió en un tema delicado, existen diferencias realmente grandes a la hora de cobrar el resto de las liquidaciones, una vez entregado los documentos, de todos modos se realizan las gestiones pertinentes a la presentación de documentación probatoria y entablar discusiones con los responsables de pagos en el exterior, que por lo general no tienen poder de decisión.

Existen tires y afloje con respecto a estas cobranzas.

En esta etapa las actividades del grupo están en stand by, debido a la finalización de la cosecha, y que este periodo siempre fue de poca actividad, hasta el comienzo de la poda,

Con respecto al año como actividad comercial podemos decir que fue un año complicado y no de buena rentabilidad, pero tampoco fue tan malo, "para algunos que tienen un buen control de sus producciones cosechas y empaques.

como actividad principal en la etapa de post cosecha, el coordinador, esta abocado exclusivamente a discusiones con los importadores que todavía no cancelan sus cuentas, de cierre de temporada, este problema viene suscitado por las negociaciones previas y modo de pagos que se concertaron con las empresas importadoras, por este motivo se debe presentar una serie de alegatos contra los descuentos que plantean los compradores extranjeros, que de alguna manera es casi imposible que se recupere el total que desde el grupo se les plantea a estos compradores, debido a que la documentación ya fue entregada, y no hay nada de que valerse para capturar montos adeudados.

Esta dificultad viene aparejada por el desconocimiento de practicas de negociación y exceso de confianza, para con los compradores rusos, a los cuales no se les puede otorgar ventajas ni financiaciones por que terminan no pagando el resto de dinero financiado.

Para este motivo se redactaron cartas con las sucesivas respuestas y sus comentarios al respecto, las cuales fueron negadas en su mayoría.

Con respecto al sector impositivo y bancario, el coordinador se esta ocupando de las respectivas presentaciones de declaraciones juradas, por la venta de terceros a las empresas que exportación, esto toma un tiempo considerable por la burocracia de AFIP, luego una vez obtenida y aprobada la siguiente declaración jurada, se procede a la liquidación final de cuenta de venta.

También se esta realizando el seguimiento y control de reintegros, a los cuales una de las empresas no puede cobrarlos por incomparecencias en AFIP, deudas irrisorias, también el coordinador con el contador de la empresa presentaron planes de pago para normalizar y poder recibir ese dinero.

y otra de las empresas, esta en etapa de presentación de todos los reintegros en conjunto con las operaciones realizadas por la sucursal de Mendoza y las operaciones realizadas por el coordinador de san juan.

Como conclusión final podemos decir que este no fue un año como los anteriores los mercados estuvieron saturados por la entrada en el juego de Chile, y mas específicamente el problema estuvo centrado en Europa, y los operadores del mercado Ruso en conocimiento de esta situación, tomaron ventaja de esta situación, y no respetaron los precios pactados anteriormente, de todos modos este mercado fue invadido por los exportadores Argentinos quienes no saben controlar la oferta, y como consecuencia los precios caen en forma estrepitosa, esta temporada deja como enseñanza que la diversificación de mercados y de potenciales clientes, es la mejor estrategia para no caer en baja rentabilidad y desfinanciacion por no obtener los retornos debidos.

Conclusión con respecto al grupo.

Debemos decir que este no fue un buen año y se notaron los manejos administrativos entre uno y otro integrante, buenos y malos. Con respecto a esto se deja ver cual es eficiente y se pudo tomar apunte de quien trabaja bien, utilizando todos sus factores de producción en forma eficiente y rentable.

Por ultimo debemos decir que en promedio fue un año no muy rentable comparado con el año pasado, pero tampoco fue tan malo, para los que trabajan como antes lo citamos.

TAREA 2: Búsqueda de clientes potenciales.

Nuevos clientes y nuevos mercados potenciales.

Con respecto a la búsqueda de mercados tuvimos entrevistas, con compradores de origen chino y otros compradores de Mendoza que quieren hacer experiencias con EEUU y Canadá.

Con los primeros estamos detallando los costos CIF, para cotizar a Beijin, esta actividad esta a cargo exclusivamente del coordinador, quien junto con los operadores maritimos con los cuales se trabajo este año y están ultimando y negociando los fletes para este mercado.

en nuestra participación de la feria frutas y verduras edición 2006, obtuvimos contactos con gente que en oportunidades anteriores no pudimos concretar una cita en rondas de negocios, este año el coordinador asistió solo a las rondas debido a que inconvenientes personales impidieron que uno de los empresarios del grupo asistiera, la reunión se llevo a cabo con muy buena predisposición del director general de MAAP, mercado de Padua(Giancarlo Danielle) quien solicito las variedades Italia y red globe, y pidió que nos pusiéramos en contacto unos 30 días antes del comienzo de la temporada para gestionar negociaciones de esta manera obtuvimos el contacto y llegamos a un buen entendimiento.

Con respecto a un nuevo mercado en crecimiento se cuenta con una propuesta interesante, para exportar a Angola (Luanda) esta empresa esta localizada en EEUU y Argentina, con quienes este año no se pudo concretar ninguna venta pero quedo en buena posición y este año se están haciendo tratativas para realizar las primeras experiencias en este mercado, con la variedad red globe y flame que son del interés de este comprador, en un primer momento tendríamos la misma cotización que el año anterior para estas variedades, EL NOMBRE DE ESTE TRADER ES NEXUS, Y EL CONTACTO ES Claudio Mollo, quien esta en contacto permanente con nuestra empresa, estas operaciones son de alto riesgo por lo cual no se pueden otorgar

ventas en cuenta corriente, ya que es un país que hasta hace unos años salio de la guerra civil y recién esta ordenando su sistema financiero, pero esta empresa cuenta con clientes de alto nivel, aunque no a incursionado en el tema de la fruta y por lo tanto tampoco en la uva en fresco,

a continuación detallamos algunos de los clientes con los cuales esta empresa ya esta haciendo negocios:

Es una empresa dedicada a la comercialización internacional de productos y estos principalmente concentrados en mercados de África.

Alguno de sus proveedores en Argentina (para pedir referencias) son:

- a) Molinos Río de la Plata S.A.
 - a. Aceite
 - b. Pastas
- b) Fideos Rivoli S.A.
 - a. Pastas
- c) Georgalos S.A.
 - a. Caramelos
 - b. Chocolates
- d) AGD – Aceitera General Deheza
 - a. Leche de Soja

Algunos de sus proveedores en Brasil:

- a) Bunge Alimentos
 - a. Aceites
- b) Vigor
 - a. Mayonesas

Otro nuevo contacto más concreto para hacer una nueva experiencia, y mas específicamente, a Medio oriente y Lejano Oriente, es a través de una firma ubicada en Santiago de Chile y también en Mendoza.

Estas empresas exportan desde Chile uvas chilenas y este año están interesados en comprar uvas de Argentina, por pedido de sus compradores orientales, debido a que concuerdan mas con sus gustos y preferencias, entre las que podemos citar la dulzura y color el cual no es tan intenso como la fruta Chilena, y nuestro color es rosadito y es del agrado y preferencia de oriente.

TAREA 3: Desarrollo de proveedores

Establecimiento de una Jerarquización de insumos prioritarios, agroquímicos, combustibles, insumos de empaque, compras en conjunto.

El establecimiento y jerarquización para insumos prioritarios en este momento sigue siendo, el de los insumos para empaque pero se puede establecer una lista de agroquímicos utilizados como por ejemplo:

Urea granulada.

Ácido Giberelico.

Ormigicida.

Hakaphos: Línea de fertilizantes para fertiriego que aporta macro, oligo y micro nutrientes en forma soluble y acorde a nuestros equipos de riego por goteo.

Kelpack: Bioestimulante natural que contiene elementos que estimulan enérgicamente la formación de raíces y el crecimiento. En uva de mesa produce aumento en el calibre de las bayas.

Estos dos últimos productos son fabricados por COMPO empresa alemana especializada en nutrición vegetal, y la que Agrodul empresa que esta dentro del grupo es representante.

Insumos de empaque

-Cajas de madera y de cartón.

-Bolsa de polietileno.

-Papel sulfito.

-Generador.

-Absorpack.

-Carribags.

-Stickers.

-Flejes.

-Tarimas ó parrillas.

-Esquineros (2,20mtrs.)

-Hebillas.

-Pallets.

-Laminas de cartón.

-Termógrafos.

Las compras en conjunto hasta el momento no se pueden realizar en lo que respecta a los agroquímicos, y combustible por existir disparidades y diferencias

financieras entre los integrantes del grupo y por este tema, se hace complicado a la hora de realizar los pagos

TAREA 4: Otras Actividades.

Como parte de las actividades desarrolladas el año pasado y siguiendo con el mismo proyecto, el grupo participo por segunda vez en la Feria Frutas y Verduras edición 2006, y además de esto también se reunió como antes menciona el informe con compradores del mercado de Padua MAAP, con quienes se establecerá comunicación para llegar a algún acuerdo negociado.

En primera instancia se hizo contacto con empresas de otras provincias, como por ejemplo de Río Negro quienes tienen una producción la variedad red globe, que realizan la misma actividad y se intercambiaron opiniones y experiencias, las cuales pueden llegar a ser beneficiosas para nuestra producción. Un ejemplo de este intercambio de conocimientos fue el de la utilización de bolsas de papel para evitar el ramaleo, los daños mecánicos, y el granizo específicamente.

Estas se colocan en el racimo como si fuese un embudo y se abrochan arriba con dos ganchos engrampadotes.

Según este colega, pudo cultivar sin ningún daño esta variedad, y la que por nuestra propia vista se observaba en perfectas condiciones sanitarias y mecánicas.