

PROVINCIA DE SAN JUAN

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

**PROGRAMA GRUPOS PRODUCTIVOS DE LA PROVINCIA DE
SAN JUAN- 3º ETAPA**

GRUPO "UVA DE MESA"

INFORME FINAL

ABRIL de 2006

LIC. MARCOS G. ESPEJO MUGAS.

INDICE

TAREAS DESARROLLADAS:	3
TAREA 1: Desarrollo de página Web. Creación de presentación Institucional en Power Point.....	3
TAREA 2: Organización y seguimiento de operaciones comerciales con clientes identificados de Rusia y Angola.....	3
TAREA 3: Desarrollo de programa logístico para los mercados citados. Búsqueda y contratación de servicios logísticos y marítimos para el envío de contenedores a destino.	4
TAREA 4: Organizar y recabar información para la iniciación del proceso de implementación de norma Eurepgap del grupo. Red gestión de calidad.....	5
TAREA 5: Desarrollo y puesta en marcha del programa de exportación. Red de comercio exterior.....	6
TAREA 6: Organizar y recabar información para la participación en la feria internacional Fruit Logistic Berlín Alemania. Red de comercio exterior.....	7
TAREA 7: Seguimiento y control del programa de exportación.	8

TAREAS DESARROLLADAS:

TAREA 1: Desarrollo de página Web. Creación de presentación Institucional en Power Point.

En esta tarea no se realizó el trabajo correspondiente por ser una actividad que debe estar relacionada con algún tipo de evento comercial o de un foro representativo del sector vitivinícola.

TAREA 2: Organización y seguimiento de operaciones comerciales con clientes identificados de Rusia y Angola.

A partir del 13 de diciembre de 2005 comenzó la zafra, de uva de mesa en el grupo Argengrapes, con un primer envío a Brasil, de una serie de tres cargas hacia ese país, en un primer momento se tomó contacto con los operadores auxiliares en comercio exterior de la compañía Caxiense LTDA, donde se acordaron todos los parámetros y exigencias de aquel mercado, este comprador demandaba uvas con bajo nivel de grados brics, lo cual estampado en un contrato vía mail con la aceptación del comprador de hacerse cargo de cualquier contingencia que ocurriera debido a este tema.

Seguidamente el 29 de diciembre de 2005, comenzó la serie de envíos a Rusia para la compañía Big Sur SA, con la cual Agrodul srl y Terra Andina srl, tiene un estimado de seis contenedores enviados a esta compañía,

En las variedades de imperial y flame principalmente.

En estos envíos se está haciendo un seguimiento y control del, contenedor y carga desde que comienza el empaque seguido, por el ingreso a las cámaras de frío, hasta su respectiva carga en contenedor, con respecto a la carga en contenedor los días lunes, se hace la reserva de contenedores para que el miércoles y jueves a más tardar, se consolide carga, los días viernes sobre la hora 12:00 la compañía naviera impone el cut off, de ingreso de carga a la terminal portuaria, es por eso que los días jueves debe existir una coordinación de carga en frigorífico y zona primaria aduanera- despachante y coordinador de grupo para que estas cargas se demoren el menor tiempo posible.

TAREA 3: Desarrollo de programa logístico para los mercados citados. Búsqueda y contratación de servicios logísticos y marítimos para el envío de contenedores a destino.

El siguiente programa logístico fue desarrollado entre todos los integrantes del grupo, importadores y compañías marítimas forwarder.

Lo que primero se tomo en cuenta fue la confección de un programa de cargas para la variedad Superior, la cual comienza su cosecha a partir del 15 de diciembre de todos los años, pero este año existió un retraso considerable en el periodo de cosecha aproximadamente de 10 diez días, lo cual no permitió cumplir con el calendario de envíos establecido como meta por los integrantes del grupo.

Pero este retraso pudo posibilitar el pedido de cajas del grupo con su propia marca, "Argengrapes", con la cual se efectuó el primer embarque para la firma ADOWEL de Rusia.

La logística de carga y distribución esta a cargo de las empresas Transaltic Patagónica SA, y Multilogística SA, con quienes semanalmente se están realizando hasta 4 cuatro cargas semanales, la metodología usada con estas empresas es la de contratación de flete inland, y flete collected para la segunda compañía, lo que es mejor en algunos casos por que desobliga al exportador de hacer un desembolso monetario abultado en concepto de fletes, y no desfinancia las empresas para continuar con el proceso de empaque, Seguimiento de documentación, en la medida que los barcos van zarpando comienza la recepción de bill of lading que es un documento probatorio de que la carga esta a bordo del barco, y sirve como título de propiedad.

Después de los primeros envíos, con la compañía Terra Andina srl, quedo claro que algunas empresas del medio local no estan preparadas para acelerar la confección de documentación con respecto al tema de la fruta, los cuales deben realizarse en forma inmediata, una vez zarpado el barco, esto esta relacionado con el cobro de la mercadería, estando a bordo del buque y en destino, esta parte de la logística es muy importante por tratarse de mercadería perecedera y de muy fácil deterioro en viajes de relativa gran distancia.

Este retraso por parte de la empresa contratada para desarrollar este tipo de tarea trajo como consecuencia, la perdida de por lo menos dos semanas sin consolidar para uno de los clientes Rusos.

A mediados de temporada se pudo identificar un nuevo cliente, para hacer envíos a Rusia, pero no se trataba de una empresa rusa sino una sudafricana, con esta empresa se acordó un precio determinado, y se realizó una prueba, con la cual se obtuvieron muy buenos resultados, en lo organizativo y administrativo, entre empresas importadoras y exportadoras, como consecuencia de esto se realizaron tres embarques seguidos, con buenos resultados, por lo que se piensa continuar a partir de los primeros días de marzo, con el envío de contenedores a esta empresa, entre la dos últimas cargas con la misma nos fue solicitado por el importador, ver la posibilidad de embarcar por Río Negro, mas detalladamente por el puerto de San Antonio este, estas cargas se realizan en bodega y no en Contenedores.

Esta parte de la logística de distribución no se pudo concretar debido, a que faltaba, cierta documentación para cruzar por el sur del Río Colorado, como consecuencia de la barrera fitosanitaria que esta zona posee.

De igual manera, otro de nuestros importadores, solicito cargar por esta zona y ya en distinta situación y con documentación en orden comenzó la tarea de armar un proceso logístico diferente al de salidas en contenedores por BSAS, esta tarea estuvo total y exclusivamente desarrollada por el coordinador quien se encargo de contratar servicios de transporte refrigerados lo que no es una tarea fácil en esta altura del año, además de coordinar la llegada y tiempo de ingreso a la terminal portuaria, como así también de la inspección y posterior precintado de remolques térmicos, esto se logro con un retraso solamente de 45 minutos, lo que posibilito la llegada a destino en tiempo y forma a Río Negro, y cumpliera con todas las exigencias de la hoja de ruta y fitosanitarias.

TAREA 4: Organizar y recabar información para la iniciación del proceso de implementación de norma Eurepgap del grupo. Red gestión de calidad.

Con respecto al programa de implementación de calidad Eurepgap, este grupo es beneficiario de un subsidio del PROCAL, en el cual los auditores y encargados de la gestión de implementación son los profesionales Lic. en Ciencias de la Alimentación, Elia Videla y Oscar Guell, ellos comenzaron la etapa de iniciación e identificación de los posibles actores de este programa, debemos decir que esta norma es de obligación para

todas aquellas empresas que decidan incursionar en el mercado europeo, no se hizo mucho hincapié este año 2006 con el cumplimiento de la misma en Europa pero en el transcurso del año 2006 y 2007 será obligación total para todas las mercaderías que ingresen a territorio europeo.

Desde el comienzo de este programa los actores y profesionales tuvieron un íterin debido a la temporada de zafra, lo que impide en esta actividad poder concretar cualquier desarrollo de reuniones y visitas, con los productores y empleados de establecimientos, los cuales se encuentran en esta etapa con sus funciones al cien por ciento.

A partir del mes de abril recomenzamos con la puesta en marcha ya no solo de identificación de actores, sino con el desarrollo de manuales de función y guías para el desarrollo de la norma así como su control por parte de los profesionales.

TAREA 5: Desarrollo y puesta en marcha del programa de exportación. Red de comercio exterior.

El programa de exportación y puesta en marcha estuvo confeccionado y consensuado a mediados del mes de octubre, donde en ese momento cada productor por entonces 7 siete, se comprometieron en aportar dos contenedores cada uno, esto ascendería a 14 contenedores, los cuales serian gestionados para su comercialización, a través del grupo. Primero se dispuso en acordar con los importadores precios de inicio de temporada, los cuales eran elevados en principio de temporada y luego descendían conforme a la situación de mercado conocida en la uva de mesa debido al ingreso de países competidores y su impacto en los precios en funcion del exceso de demanda.

En principio se detectaron cinco posibles importadores tres "Rusos" uno Brasilerio y otro de Angola, los tres primeros eran Bigsur con el cual se gestiono el primer envío de este grupo, y luego le seguía Adowel Trading, y Sevenses de nacionalidad Sudafricana, todos estos eran para el mercado Ruso.

Con respecto a los dos últimos contactos uno era para Brasil y el otro para Angola con el que no se llevo a ningún compromiso.

El contacto brasilerio, es una empresa perteneciente a un ciudadano japonés afincado en Sao Paulo, con el cual se entablo una muy buena relación comercial, la cual seguida en el

transcurso de temporadas venideras, a ellos se llego a concertar tres envíos los cuales llegados a Brasil se comercializaron en el mercado muy rápidamente.

Estos envíos dieron comienzo al programa de exportación, como ya dijimos con tres cargas al cabo de dos semanas, al mismo tiempo coincidentemente con la ultima carga para brasil se da inicio al programa para Rusia, de esta manera partieron las primeras variedades superior para ese mercado, con un solo condicionante, impuesto por la naturaleza, la cual atraso la cosecha alrededor de diez días, lo que al final de temporada repercutiría considerablemente en los precios de mercado.

Las cargas continuaron su curso acelerado de acuerdo a la demanda de los importadores, que era mucha y no se llego a cubrir todo lo que ellos pretendían. Las cargas no bajaron de dos a tres contenedores consolidados por semana, las semanas de carga fueron desde la semana 50, hasta la semana 7, donde se termino con el programa, ampliado en diez contenedores más los cuales fueron agregándose en la medida de que los productores adquirían confianza por contraparte de los pagos realizados por los compradores, debemos decir que el mercado Ruso no es de hombres de palabra por lo que se tiene que tener excesivo cuidado con la documentación y los tiempos de cobranza.

TAREA 6: Organizar y recabar información para la participación en la feria internacional Fruit Logistic Berlín Alemania. Red de comercio exterior

La información obtenida, con respecto a esta feria fue otorgada por Eurocentro Mza, y la Dirección de comercio exterior de San Juan.

Esta feria se realizo del "FRUIT LOGISTIC" 2 AL 4 DE FEBRERO DE 2006, "Berlín .Alemania.

La misma se realiza todos los años en el mes de febrero estimativamente.

En el año 2006, el grupo no participo, por que los integrantes que tenían intención de participar no lo podían hacer, como contraparte de que sus empresas son gerenciadas por ellos mismos y sus familias y les ocupa la totalidad de su tiempo, y con respecto al coordinador tampoco podía estar por que es el encargado de la logística y seguimiento y control de mercaderías exportadas.

Se esta hablando que para el año que viene participarían de este encuentro al menos tres de los integrantes del grupo.

TAREA 7: Seguimiento y control del programa de exportación.

Una vez que se dio comienzo al programa de exportación, ya sea el original acordado en un principio o el modificado ampliado, el coordinador estuvo, controlando, asesorando y verificando, cantidades de carga, bultos, pallets, etc. en los lugares de carga en el caso de este grupo hubieron dos lugares uno en la localidad de 9 de julio (frigorífico Delcavid srl) y el otro en la localidad de 25 de mayo (frigorífico construido por el gobierno provincial) el cual saco del apuro en el momento mas importante de la temporada, debido al atascamiento y el cuello de botella formado por la plena temporada.

Si tenemos que definir un curso de acción, se puede decir y explicar analizando el producto y herramientas logísticas disponibles, de una manera práctica y grafica para que se vea con claridad y pueda ser entendido.

Pasos a seguir en el programa logístico de exportación diseñado por el coordinador:

Como primera acción se debe considerar el stock de carga por lo menos dos días antes, esto como medida de estabilizar temperaturas en pulpa y para poder realizar la inspección de SENASA 24 horas antes de la partida del contenedor.

Consecutivamente se realiza la puesta en posición de contenedor en frigorífico de carga según corresponda, en esta etapa de consolidación es muy importante el control de cargas y de empleados del frigorífico, por que en algunos casos se detecto que los encargados de llenado de contenedor, no acomodaron de manera standardizada la carga, y esto produjo una diferencia de carga, la cual fue detectada a ultimo momento.

Con respecto a estos imprevistos se debe descargar y cargar otra vez el contenedor, hasta que llegue a los bultos declarados en el permiso de embarque.

En el mismo día, unas horas antes se debe comenzar con la preparación de la documentación para la compañía naviera e importadores, dejando todo listo para el final de carga y despacho a Zona primaria Aduanera, para que pasen operar los despachantes y realizar la destinación definitiva, hacia puerto de BSAS, donde la carga debe llegar antes de el CUT OFF de terminal portuaria.

Conforme parten las cargas se realiza la gestión de cobranza contra documentación, la cual tiene una demora de una semana aproximadamente para completar los requisitos que exige la Federación Rusa, una vez presentada la documentación, y exigido el swift bancario debemos presentar los requisitos exigidos por el banco para hacer la respectiva liquidación y cierre cambio de divisas, con la resultante de acreditación de moneda nacional.

Luego de esto se verifica la llegada a destino y las respuestas efectuadas por los surveyer, en el país de importación, dada las condiciones apropiadas y de buena llegada de la mercadería se procede a reclamar el pago de las divisas adeudadas.