

**PROVINCIA DE SAN JUAN**

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

**GRUPO SEMILLAS**

**3º ETAPA**

**INFORME FINAL**

**Abril 2006**

## **INDICE**

1-CONCRETAR LA IMAGEN INSTITUCIONAL DEL GRUPO (HOSTING, PAGINA WEB, FOLLETERÍA, ETC.) .....	3
2- LOGRAR SUBSIDIOS O CRÉDITOS BLANDOS PARA INCORPORAR TECNOLOGÍA Y DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES FIJADAS POR EL GRUPO.....	4
3-PRESENTACIÓN DEL PROYECTO. ....	4
4-NUEVAS OPORTUNIDADES COMERCIALES. ....	5
5-PARTICIPAR EN RONDAS DE NEGOCIOS Y FERIAS.....	5
ANEXO II.....	7

## **1-Concretar la imagen institucional del grupo (Hosting, Pagina Web, Folleteria, etc.)**

La selección de las personas que desarrollarán dicha etapa no fue tarea fácil, debido a que se analizo con los productores tanto los presupuestos como los trabajos desarrollados con anterioridad por dichas personas, a los mismos se le tuvo que mostrar trabajos realizados con anterioridad a dicha selección a fin de determinar experiencia y profesionalidad en el tema.

La imagen institucional del grupo se encuentra en una etapa de desarrollo avanzada debido a que profesionales abocados al tema poseen el material (fotos y texto) con el cual desarrollaran dicha actividad y es adjuntado al presente informe en soporte magnético.

El grupo en la actualidad se encuentra analizando al posibilidad de participar desde el 08 al 11 de marzo en Santa Fe, en el establecimiento "El Semillero" ", ubicado sobre el kilómetro 407 de la ruta 9, entre Armstrong y Tortugas, en donde numerosas semilleras como:

Monsanto

Nidera

ACA

Syngenta

Dichas semilleros realizaran la presentación de los avances realizados en el producto de su especialidad, como es el caso de el maíz DK 688 MG, en soja la A 5520 RG en sorgo, se expondrá sobre el ACA 554 En cuanto a girasol, exhibieran el ya conocido MACON y en trigo el ONIX respectivamente.

Para lograr estas la participación en la Feriagro 2006 el grupo deberá poseer la foletería, como así también la pagina web correspondiente.

## **2- Lograr subsidios o créditos blandos para incorporar tecnología y desarrollo de las actividades fijadas por el grupo.**

En el mes de noviembre del pasado año la Provincia fue visitada por representantes del Banco Interamericano de Desarrollo (B.I.D), los cuales se comprometieron a bajar líneas de créditos blandos para que los productores puedan satisfacer sus necesidades dentro de su cadena productiva con el fin de optimizarla, para que las autoridades del BID tuvieran conocimiento de cuales eran las cadenas productivas que necesitaban de su asistencia la provincia tuvo que interactuar con diferentes sectores productivos con el fin de conocer sus debilidades, en ese interacción participo el grupo de Semillas lo cual tuvo como fin estar incorporados dentro de una de las cadenas que tendrá el apoyo del BID, el grupo deberá presentar un proyecto en el presente mes, el cual se encuentra en proceso, con este fin se deberá presentar la Ficha de Relevamiento y Evaluación de Proyectos Asociativos, la cual se adjunta al presente informe.

Además, el grupo participo de la presentación de los Aportes No Reembolsables (A.N.R.) los cuales se instrumentaran por medio del PROSAP, los mismos se vieron como una gran oportunidad para ser utilizados como herramienta para desarrollar la actividad, Anexo III.

## **3-Presentación del Proyecto.**

Como ya se comento en el punto anterior, el grupo estuvo realizando análisis sobre las diferentes líneas de financiamiento a las cuales podían tener acceso para el desarrollo de dicha actividad.

La decisión tomada por el grupo fue de realizar un proyecto con el fin de aumentar el valor agregado del producto final, el fin de este proyecto es, esencialmente, realizar inversiones en infraestructura y maquinaria.

Los productores realizaron reuniones para poder determinar en donde se realizarían las compras, principalmente, de los tractores. Los mismos serán comprados en la concesionaria local de la Fabrica DEUTZ, la decisión por esta marca tubo muchos puntos de comparación con otros concesionarios pero lo principal que hizo que los productores se inclinaran por esta decisión fue

además de las maquinas y sus prestaciones, la forma de pago que se les propuso como consecuencia de haber planteado una compra considerable en conjunto.

Además de los tractores se efectuara la compra de de dos maquinas en Santa Fe y de bolsas, en la Provincia de Bs. As. para realizar el secado de las semillas, cama así también en infraestructura ya que uno de los productores alquilo una finca, donde las mismas por el momento cuenta con un galpón semi terminado pero con el grueso de la construcción ya ha sido realizado, por lo que al productor se le ara mas sencillo realizar la inversión por un galpón .

#### **4-Nuevas oportunidades Comerciales.**

Desde hace un par de meses se esta intentando realizar un una reunión con la Empresa Proseed, la cual esta conformada en su gran parte por capitales japoneses.

El representante en Argentina de la ya mencionada empresa, es el Ingeniero Pontoriero, con el cual se ha organizado una reunión para ser realizada en el próximo mes (mayo), ya que por ahora la empresa se encuentra realizando el trabajo en los galpones de manufactura y el posterior despacho de las semillas de la temporada pasada.

En los primeros contactos realizados con el Sr. Pontoriero demostró interés en la necesidad de sumar en su empresa productores que se dediquen a la multiplicación de semillas madres, debido a que en esta temporada a la empresa se le cayeron varios programas por el mal manejo que tuvieron las productores con las semillas o bulbos entregados para la multiplicación por la empresa.

#### **5-Participar en Rondas de Negocios y Ferias**

En el grupo se estuvo analizando la posibilidad de visitar una feria en la que es sector semillero tuviera una participación importante, por este motivo se seleccionó una feria que se realiza cada tres años en Israel, denominada Agritech, a realizarse en mes de mayo, la misma marca una gran importancia en el tema de semillas.

En función de las actividades que tenían los diferentes integrantes del grupo se selecciono, con mutuo acuerdo, a un productor para que realizara el viaje y así poder tener una primera experiencia en como participar en una feria, de dicha selección el productor fue Ernesto Ferrer.

El viaje se realizara en el próximo mes y tiene como objetivo no tan solo captar nueva tecnología, como así también oportunidad de negocio.

Además, se participara de seminarios profesionales sobre distintos aspectos tecnológicos como es el caso de la "Conferencia Internacional sobre agricultura bajo condiciones limitadas de agua".

## **6- Otros Temas**

Durante la visita de la Lic. Mónica Di feo se la comento que el productor Marcelo Ferrer propuso, al coordinador del grupo trabajar con él, eso fue comunicado a los productores durante una reunión y los mismos estuvieron de acuerdo, con la condición de que se continuara desarrollando actividades para el grupo, como desarrollo de proveedores, cálculos de costo de producción, cálculos de costo de exportación, etc.

El pedido del grupo esta fundamentado en que los mismos consideran la necesidad de delegar funciones en personas de confianza, funciones que a ellos les generan un desgaste y quita de tiempo que deben dedicar a la producción.

## **ANEXO II**

## FICHA DE RELEVAMIENTOS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS ASOCIATIVOS

### DATOS DEL GRUPO

1. Domicilio:

2. Sector: Agrícola.

3. Productos Ofrecidos:

.....

4. Cantidad Producida Anual:

5. Cantidad de Productores / Empresas Involucrados en el Proyecto:

6. Tamaño de las Empresas del grupo:

1-Pequeñas	2-Medianas	3-Grandes
------------	------------	-----------

7. Personal Involucrado en el grupo:

Cantidad de personal estable	
Cantidad de personal temporario	

8. Tienen experiencia en la realización de alguna actividad conjunta por algún motivo (mejorar la producción, comercialización, asistencia técnica, etc.).

SI		NO	
----	--	----	--

9. Proyecto Nuevo?

SI		NO	
----	--	----	--

Respuesta SI -- pasar a punto 17

10. Ventas Anuales del Grupo:

9.1-Mercado Interno:	1-Local	2-Nacional	3-Ambos
	\$	\$	\$

9.2-Mercado Externo:	1-MERCOSUR	2- Otros
	US\$	US\$

11. Costo Anual de Ventas del grupo:



\$
----

12. Principales Clientes del Grupo

Nombre	Facturación

13. Tienen contratos de provisión de productos para periodos de más de un año.

SI		NO	
----	--	----	--

14. Es posible establecer alguna modalidad contractual de provisión de insumos a más de un año.

SI		NO	
----	--	----	--

15. Principales Problemas detectados


16. Soluciones Posibles


17. Justificación del Proyecto

DATOS DE LAS EMPRESAS INTEGRANTES DEL GRUPO	
---	--

### 18. EMPRESA 1

- a) Razón Social:
- b) Domicilio:
- c) Sector:
- d) Actividad actual:
- e) Patrimonio Neto:                  Activo: \$                  Pasivo: \$ (——).
- f) Ventas anuales: \$
- g) Aportes a realizar al proyecto:    Participación .....%
- h) Actividades a desarrollar vinculadas al Proyecto del Grupo:  
Producción y empaque.

## 19. EMPRESA 2

- a) Razón Social:
- b) Domicilio:
- c) Sector:
- d) Actividad actual:
- e) Patrimonio Neto:                      Activo:                      Pasivo:
- f) Ventas anuales:
- g) Aportes a realizar al proyecto:    Participación .....%
- h) Actividades a desarrollar vinculadas al Proyecto del Grupo:
- Producción y empaque.

## 20. EMPRESA 3

- a) Domicilio: .....
- b) Sector: .....
- c) Actividad actual: .....

d) Patrimonio    Neto:    \$.....Activo:    \$.....Pasivo:    \$

.....

e) Ventas anuales: \$ .....

f) Aportes a realizar al proyecto.....Participación

.....%

g) Actividades a desarrollar vinculadas al Proyecto del Grupo:

.....

.....

.....

.....

#### INFORMACIÓN SOBRE EL PROYECTO

**21. Breve descripción del proyecto**

**22. Objetivos del Proyecto**

Objetivos del proyecto	Marcar lo que corresponda
1. Diversificación de la producción	
2. Aumento de la capacidad productiva	
3. Reducción de costos (ahorro de empleo, materia prima, energía, etc)	
4. Disminución del impacto negativo en el medio ambiente	
5. Mejoramiento de la capacidad comercial	
6. Exportación	
7. Mejoramiento de la calidad de los productos	
8. Capacitación de recursos humanos	
9. Integración vertical	
10. Otro, Especificar	

**23. Información sobre producto o productos a obtener a partir de la ejecución del Proyecto**

**24. Mercados donde se comercializará el o los productos**

Mercado Interno:	1-Local	2-Nacional	3-Ambos
Mercado Externo:	1-MERCOSUR	2- Otros	

**25. Tipo de comercialización**

Consumidor	Minorista	Mayorista	Industrial
------------	-----------	-----------	------------

**26. Información sobre competencia**

---

---

---

**27. Descripción del proceso productivo****28. Inversión requerida**

BIENES DE CAPITAL	TOTAL	CAPITAL PROPIO	FINANCIAMIENTO
Terrenos			
Edificios			
Mejoras			
Infraestructura			
Maquinarias			
Equipos			
Rodados			
Otros			
CAPITAL DE TRABAJO			
Mano de Obra			
Insumos			
Energía			
Combustibles			
Otros			
GASTOS DE ADMINIST.			
GASTOS DE COMERC.			
TOTAL			

**29. El financiamiento requiere:**

Plazo total:

Periodo de gracia:

**30. El Proyecto de Inversión está formalmente formulado**

Si	No
----	----

**31. Describa las garantías ofrecidas por el Grupo para la obtención del financiamiento**