

Provincia de La Rioja

Consejo Federal de Inversiones

“Actualización de la Oferta Exportable de la Provincia (OELR) 2007”

Informe Final

- Agosto de 2008 -

- Horacio Guillermo Duret -

Índice

1- Introducción:	pag. 3
1.1- Alcance del Informe	pag. 3
1.2-Objetivos del Estudio	pag. 3
1.3-Resultados alcanzados	pag. 3
1.4-Importancia del Estudio en la Estrategia Comercial Externa de la Provincia de La Rioja	pag. 4
2- Metodología y Desarrollo del Plan de Trabajos	pag. 7
2.1- 1º Etapa: Relevamiento	pag. 7
2.2- 2º Etapa: Edición	pag. 11
3- Resumen Final del Estudio	pag. 17
4- Anexo:	pag. 19
4.1-Informe Final de Contactos Pendientes	pag. 20
4.2-Informe Final de Contactos no Efectivos	pag. 27

1- Introducción

1.1- Alcance del Informe

El presente informe pretende demostrar que se cumplieron los compromisos que el Contrato de Obra relacionado con el expediente 92780001 del C.F.I. estipula.- Esos compromisos y su cumplimiento se los valora no sólo como tareas realizadas, sino se pretende ubicarlas dentro del contexto y con el sentido que las mismas se inscriben en la actividad institucional del Gobierno de la Provincia de La Rioja.- El área de articulación y la destinataria de la actividad realizada es la Dirección General de Comercio Exterior, dependiente de la Subsecretaría de Comercio e Integración de la Provincia.-

1.2- Objetivos del Estudio

El Estudio de “Actualización de la Oferta Exportable de la Provincia de La Rioja (OELR) 2007”, tiene como objetivo general:

“Obtener una Oferta Exportable de La Rioja actualizada, que sirva de instrumento de promoción del potencial productivo de las empresas y de sus productos, presentada en diversos formatos, armonizada con la de otras provincias”,
y como objetivos específicos:

“Relevar toda la información necesaria de distintas fuentes, y a través de distintos medios, para la actualización de la OELR;

“Desarrollar una nueva base de datos editando y compaginando la información relevada”;

“Homogeneizar la información, clasificarla con los códigos internacionales”;

“Obtener una nueva OELR, presentada en diversos idiomas (ingles y portugués);

“Generar formatos Web, grafico y CD.

1.3- Resultados Alcanzados

Como enfoque inicial de este punto, se puede afirmar que los Objetivos a que alude el punto anterior se cumplieron.-

La tarea desarrollada mientras se cumplía con todas las actividades del Plan de Tareas aprobado, se efectuó dentro del concepto de articulación con la actividad institucional del Estado Provincial, por entender que el sentido y la finalidad de las mismas es lograr la transferencia de las herramientas construidas para que sean gestionadas desde la inteligencia estatal.-

De ese diálogo y articulación, este consultor asumió como convencimiento profesional que por primera vez la Provincia de La Rioja dispondrá de una base de datos desarrollada con información digitalizada conteniendo aspectos relevantes de las empresas con productos exportables o potencialmente exportables, una página web específica, diseño gráfico y la versión impresa de catálogos de empresas con el contenido central de directorio exportable, master y grabación de CD.-

1.4- Importancia del Estudio en la Estrategia Comercial Externa de la Provincia de La Rioja

La tarea de consultoría, fue contextualizada por los avances del informe “Plan Estratégico para profundizar la presencia internacional de la Provincia”, que tuvo una primera expresión como Informe Parcial en febrero de 2008 y como informe final finalizó en julio de 2008.- Este Plan Estratégico fue desarrollado por el consultor Doctor Carlos V. Kesman mediante un Convenio con el C.F.I.- De ese informe final, al cual me remito, a modo de síntesis transcribo del tema Alianzas estratégicas de la Provincia de La Rioja para posicionarse en los mercados externos, las páginas 73 y 74 inciso 4:

***“Aspectos centrales que debe contemplar la planificación
estratégica regional-provincial: Enfoque ampliado”***

Si bien ya se hizo mención a los cuatro aspectos básicos de respuesta de las regiones ante la presencia del Mercosur, se analizarán más detenidamente estas respuestas para que queden más explícitos los componentes del Plan Regional-Provincial a implementar.

La respuesta concreta que Argentina debe articular ante estos cambios constituye un proyecto de toda la sociedad, con un papel destacado de las Provincias y Regiones, por el impacto en el espacio que conlleva la propia política y

la necesidad de responder a las transformaciones mundiales de una forma determinada. No se concibe esta respuesta social sino en forma regionalizada y provincializada, en coordinación estratégica y presupuestaria con el gobierno nacional. Así será si se comprende la necesidad de generar ejes de desarrollo alternativos y contribuir a una distribución equitativa de los beneficios de la integración.

La globalización provoca impactos de distinto signo. Argentina responde adoptando el esquema del regionalismo abierto, moderando y periodificando los efectos negativos, lo que resalta la importancia de esta estrategia, tan diferente de la apertura unilateral y solitaria. Pero paralelamente, para apropiarse de los efectos positivos de la globalización no sólo debe funcionar muy bien la Unión Aduanera Mercosur, con la dinámica intra y extrazona que se describió, sino que se impone una acción deliberada de respuesta, compatible con la naturaleza de los cambios mundiales.

Es decir que la apropiación de los beneficios de la integración no es automática. Para lograrla se requiere una respuesta determinada más o menos compleja. Tomando los cambios mundiales en marcha y la respuesta de Argentina vía regionalismo abierto, las acciones que les permitan insertarse positivamente a las provincias y regiones deben contemplar los cuatro campos compatibles con las transformaciones en el mundo y en Argentina que se indican en el Cuadro siguiente que retoma los cuatro pilares:

- *Reconversión productiva para la exportación.*
- *Infraestructura económica y de servicios adecuada a la internacionalización.*
- *Inversión en capital humano.*
- *Ampliación del acceso a las oportunidades productivas y a los beneficios de la integración.*

Plan estratégico de las Regiones y Provincias compatible con las transformaciones en Argentina y en el mundo

Cambios en el mundo	Acciones para la Inserción Argentina en la Globalización	Plan Estratégico de las Regiones y Provincias
. Globalización de la producción y el comercio	. Reconversión Productiva para la Exportación	. Regionalismo Abierto . Dinámica Mercosur intrazona y extrazona
. Aparición Grandes Bloques Comerciales	. Infraestructura Económica y de Servicios necesaria para la internacionalización	. Tratado de Asunción . Integración física Mercosur . Protocolo de Integración Física Mercosur-Chile
. Reformulación de Ventajas Comparativas y Competitivas	. Inversión en Capital Humano	. Constitución espacio competitivo común de América Latina
. Capital humano	. Red de centros urbanos inteligentes	
. Mercado Mundial de Capitales	. Ampliación del Acceso a las Oportunidades Productivas y Efectos Positivos de la Integración	. Dinámica de Inserción de Largo Plazo . Inserción mercado de capitales: riesgo-pais

Por ello los productos finales alcanzados contribuirán a la Política de Promoción de Exportaciones de la oferta de productos y servicios riojanos, fundamentalmente de pequeñas y medianas empresas (ya se realizó a modo de colaboración, la edición previa y grabación de 50 CD de un Directorio de Oferta Exportable para la Misión Comercial a México a principios de junio de este año).

2- Metodología y Desarrollo del Plan de Trabajo

El estudio de “Actualización de la Oferta Exportable de la Provincia de la Rioja” contempla el avance en el cronograma de las siguientes actividades previstas, el cual se toma como referencia para sintetizar como se ejecutó:

2.1 Etapa 1. Relevamiento:

1.1- Relevamiento de información existente.

Para el relevamiento de información se tuvo en cuenta los aspectos mas significativos del comercio exterior de la provincia, iniciándolo por el análisis de la evolución global de las exportaciones, análisis de grandes rubros, su composición y dinámica, análisis de mercados y cruzamiento de información producto-mercado y mercado-producto, se clasificaron los rubros según su grado de dependencia y vulnerabilidad, ventajas comparativas reveladas en el comercio, ranking de rubros de exportación y apertura para la política comercial. Todo ello sirvió de base para determinar que productos principalmente se incluyeron en el relevamiento para el Directorio.

Posteriormente se realizo la búsqueda de listados y empresas en la Aduana de La Rioja, UNIR (Unión de Industrias Riojanas), CARPA (Cámara de Productores Agropecuarios), Cámara Olivícola, Secretaria de Industria y Promoción de Inversiones, Dirección General de Ingresos Provinciales, Documento de Oferta Exportable de La Rioja año 2004.

El relevamiento cubrió dos extremos, por un lado incluir el mayor numero de empresas y por el otro la detección a partir del análisis de información precedente, de las empresas que figuren con probabilidad cercana a uno en el relevamiento. Es decir incluir en primer lugar a las empresas que actualmente exportan.

1.2- Análisis de la información existente

Una vez finalizado el relevamiento de empresas se realizaron cruces de las bases de datos recibidas y el saldo resultante fue corroborado con informantes clave. Esto dio como resultado una Base de Contactos que en un principio fueron 137 y con el correr del tiempo llegaron a sumar 162.

1.3- Diseño de la estructura de datos

La definición de la estructura de base de datos de la Oferta Exportable se basó en la implementación de la estructura de base de datos definida en MySQL (Gestor de Base de Datos Open Source). La misma incluyo por empresa, la Razón Social, Denominación, dirección, teléfono, fax, E-mail, pagina Web, persona de contacto, producto, posición arancelaria de ellos, entre los más importantes.

1.4- Relevamiento de empresas con oferta exportable real y potencial:

1.4.1. Contacto inicial con empresas.

La Base de Contactos alcanzo un total de 162 empresas. La misma, que se fue actualizando, verificó como potenciales de ser incluidas a 120 empresas. Se descontaron de la Base 42 empresas por distintos motivos (5 empresas no interesadas en participar en el directorio; 21 dadas de baja por quiebra, liquidación de activos, absorbidas por otras empresas, cambio de actividad o rubro, falta de productos de exportación, cambio de razón social, entre las razones mas importantes; 16 empresas que no pudo establecerse contacto telefónico, vía correo electrónico ni por visita personal).

Se adjunta en Anexos, Informe Final de Contactos no Efectivos e Informe Final de Contactos Pendientes. Cabe destacar que se continuara durante el presente mes de agosto en el seguimiento de las empresas a fin de obtener las respuestas al formulario de relevamiento.

1.4.2. Recolección de información.

En resumen la Base de Contactos actualizada quedo en un listado de 120 empresas de las cuales se realizo efectivamente el relevamiento de información a 70 de ellas, quedando 50 empresas contactadas con el compromiso de enviar el formulario completo del relevamiento de oferta exportable.

A medida que se fue recolectando la Información, se fue cargando la misma en la página Web “exportarlarioja.com”.- Esta “demora” en las respuestas, y fundamentado en las experiencias provenientes de las tareas fácticas, a juicio del servicio de consultoría causalmente se debió, entre otras a los siguientes motivos:

a) Al fenómeno de las factorías de producción industrial y agroindustrial (radicaciones promocionales fundamentalmente):

Con el concepto “factoría de producción” se quiere describir a unidades productivas industriales y agroindustriales cuya dirección empresaria se encuentra fuera del territorio provincial.- Las funciones de comercialización en el mercado doméstico o con el exterior y las financieras, entre otras, son funciones gerenciadas extra-provincialmente, siendo la cantidad de casos que comparten esta cualidad relevantes en relación al universo total de empresas.- Este dato de la realidad económico social provincial, es un derivado del impacto territorial del fenómeno promocional.-

La organización administrativa de las factorías descriptas, le asigna normalmente el suministro de información como la que se le solicita con destino al Directorio de Oferta Exportable, a la Casa Central, por lo que el interés de participación en el Directorio se comprende dentro de límites adicionales del tiempo estimado para la recolección del cuestionario completo, por un lado, y por otro que gran parte de ellas exporta desde otras provincias.-

Dicho esto de otra manera, en su gran mayoría el poder de decisión de las empresas (dueños, gerentes e inversores) se encuentra fuera de la misma y solamente cuentan con responsables de producción y en el mejor de los casos de un responsable o gerente de planta. Estas circunstancias que parecen domésticas, son un factor distorsivo que explica las dificultades para encontrar y conocer a los responsables directos que deben completar la documentación, obligándonos a realizar nuevos contactos telefónicos y por correo electrónico, (cosa que se realizó en reiteradas oportunidades en todos los casos y se envió a las empresas mas lejanas o con mayores dificultades de acceder a correo electrónico o a la resolución

del cuestionario telefónicamente con los ayudantes de campo) para una vez contactados a dichos responsables enviarles y ayudarles con el llenado de la documentación solicitada. Esto nos ha llevado a la consiguiente demora y en la mayoría de las veces la necesidad de retransmitir más de una vez los mensajes y las visitas;

b) La situación de debilidad relativa o inexistencia de las instituciones intermedias que agrupan a empresas de distintos sectores económicos.

Comparada con otras provincias vecinas, o con la media del país, en la nuestra se verifica una debilidad relativa del funcionamiento de las entidades intermedias gremio empresarias.- Son estas entidades las que por su propio interés, normalmente colaboran en articular la comunicación con los potenciales usuarios de servicios como son por ejemplo los del Directorio de Oferta Exportable.- Los planes de la actual acción pública provincial, tienen como objetivo reconstruir esos nodos de articulación de la acción público-privada-social, y en ese sentido se está en una etapa de transición.- Pero haciendo un corte al día de hoy, se puede ejemplificar la afirmación en constatar como hecho relevante la inexistencia de una Cámara de Comercio Exterior en la Provincia que agrupe a los exportadores e importadores provinciales. Otro dato que también ejemplifica el tema: la Unión de Industrias Riojanas – UNIR -, que cuenta con menos de 40 socios activos, es demandada mínimamente por sus asociados en el servicio de emitir certificados de origen. Esto nos lleva a reafirmar la presunción de que muchas empresas no realizan sus operaciones desde La Rioja sino desde aduanas del lugar de origen de sus casas centrales. Otro ejemplo es el grado de actividad de la Agencia para el Desarrollo Económico y Social de La Rioja – ADESLAR-, que agrupando a las entidades intermedias representativas de la actividad económica sectorial y al propio gobierno provincial, se encuentra en plena reestructuración. Por último: El Centro Comercial e Industrial de la Capital de La Rioja, única entidad gremio empresaria del sector, con más 120 años de antigüedad cuenta con menos de 150 socios activos, cuando los comercios se cuentan por miles;

c) La escasez de servicios activos y relevantes vinculados al Comercio Exterior.

Como una prueba del “clima” que contextualiza al trabajo de consultoría, y a modo de corroborar el bajo desarrollo de la gestión local del comercio exterior, describimos los siguientes datos duros de la realidad.- Existe un Galpón Fiscal que tiene muy escaso movimiento y según información confiable dejará de operar como tal. Se puede constatar la inexistencia de Empresas de Transporte Internacional que operen en la Provincia, al igual que los agentes de cargas y de Compañías de Seguros y Entidades Bancarias que operan en comercio Exterior desde la provincia. Estos servicios se realizan en general desde otras provincias y por intermedio de las sucursales o agencias provinciales que dependen de otras sucursales o regionales como Córdoba, Buenos Aires etc.-

Es tan grave la situación, que la Subsecretaría de Comercio e Integración de la Provincia, por medio de la Dirección General de Comercio Exterior, ha iniciado el año pasado la construcción de un diseño de inteligencia comercial que se encuentra en la etapa inicial.- Una de sus herramientas tangibles es el “Plan Estratégico para profundizar la presencia internacional de la Provincia” coordinado por medio del C.F.I. y con la colaboración del consultor Dr. Carlos V. Kesman describe desde otras perspectivas estos hechos;

d) Consideración de situaciones especiales.

El hecho que en particular hemos podido corroborar, es que los sectores vitivinícola, olivícola y nogalero se encontraban en época de cosecha, situación que explica parcialmente la demora en la recolección de la información, cuando se trata de empresas con bajo desarrollo administrativo;

e) El descreimiento de algunas empresas en las acciones del estado.

Hemos recibido algunos comentarios telefónicos y mails, en donde los contactos respondieron negativamente al interés de participar en el Directorio de Oferta Exportable, efectuando observaciones vinculadas a la falta de apoyo estatal para solucionar a ciertos problemas como son: que la empresa de energía local no presta buenos servicios, o a la falta de financiamiento, entre otros.

El concepto de demora quiere reflejar la presunción de que una cantidad de empresas responderán en las próximas semanas el cuestionario enviado, lo que en otras palabras suponemos que el no contar hoy con la totalidad de respuestas

sobre la Base de Contactos, no significa necesariamente una negación total a participar de la experiencia.

1.5- Actualización y corrección de la información.

Una vez recolectada la información por medio del Formulario de Relevamiento de Oferta Exportable, se fueron realizando los controles de la información contenida en la nueva base de empresas (validez y confiabilidad de los datos para ser incluidos en la OE).

2.2 Etapa 2. Edición:

2.1- Homogeneización de nombres de los productos y de los sectores de actividad.

A medida que iban siendo validados los datos de las empresas, fueron homogeneizándose los nombres de los productos y los sectores de actividad.

2.2- Codificación NCM

Una vez realizada la homogenización de los productos y sectores de actividad, se fueron clasificando y/o controlando los productos, por Capítulos, Partida y Subpartida, de aquellas empresas que realizaron su propia clasificación como las que nunca realizaron operaciones de exportación o que por otro motivo dejaron en blanco dichos espacios en el Formulario de Relevamiento.

2.3- Traducciones: al idioma inglés y portugués.

Una vez finalizada la codificación NCM, se realizaron las traducciones a ambos idiomas extranjeros, con mas los textos extraídos de fuentes gubernamentales de las diferentes temáticas aludidas, a quienes se les brinda el servicio adicional de poder integrar horizontalmente la información y contactos que las mismas pueden proveer al publico en general

2.4- Diseño y Grabación

2.4.1- Diseño y desarrollo de la Página Web

Características Generales:

Este producto final es el más dinámico de los productos finales diseñados y es el que posibilitará en el futuro tener la información de la Oferta Exportable siempre actualizada.

Contiene información de Oferta Exportable en 3 idiomas: español, portugués e inglés diseñado bajo formato estándar HTML:

Soporta una base de datos actualizable diseñada bajo formato MySQL, que es un soporte de base de datos freeware y cuya manipulación para el registro, modificación, borrado y consulta de datos se realiza mediante lenguaje PHP.

La página web que contiene el Directorio de Oferta Exportable ha sido diseñada de acuerdo a las referencias de páginas similares que han surgido bajo proyectos del CFI.

Como restricciones de diseño han sido consideradas:

- Utilización de lenguajes estándares para el diseño de sitios Web como HTML.
- Utilización de herramientas de software libre, es decir sin licenciamiento comercial, siguiendo los lineamientos que en la materia son tendencia a nivel de Estado Nacional como Provincial.
- Para el diseño de la base de datos de oferta exportable se ha utilizado un gestor de base de datos bajo la modalidad de software libre denominado MySQL.(Tarea 1.3)
- La interfaz de consulta ha sido programada bajo lenguaje PHP que también cumple con la premisa de ser libre de licenciamiento.

El sitio Web ha sido alojado en un servidor de hosting de la empresa Datattec bajo el dominio www.exportarlarioja.com, cuya registración ha sido tramitada por la misma empresa.

Módulos

La página web contiene un menú principal con los siguientes módulos:

1. Inicio
2. Perfil Productivo de La Rioja

3. Directorio de Servicios
4. Directorio de Oferta Exportable

1. Inicio

Hace una presentación de la página específica en el marco del proyecto en que esta siendo realizada y expone sintéticamente que La Oferta Exportable es un efectivo medio de promoción internacional, ya que permite difundir la oferta exportable provincial alrededor del mundo a través de Internet, de la red de Embajadas, Consulados argentinos en el exterior, representaciones extranjeras en nuestro país, cámaras binacionales y sectoriales, organismos internacionales, bancos y demás representaciones comerciales radicadas en el país y en el exterior. La información en tres idiomas (español, inglés y portugués), de las empresas, sus productos por descripción y por posición arancelaria, datos de contacto actualizados, a través de una especializada base de datos que facilita al comprador internacional, la búsqueda de productos de exportación. Significa promocionar sin costo alguno las empresas locales, sus productos en los mercados internacionales

2. Perfil Productivo de La Rioja

En este apartado se expone información de la Provincia que puede resultar de interés para contextualizar las operaciones potenciales de intercambio comercial.

Los items que forman este apartado son los que se detallan a continuación:

1. Características Generales
2. Características Económicas/Productivas
3. Infraestructura, Comunicaciones y Transporte
4. Oferta Exportable
5. Actividad Agropecuaria
6. Actividad Industrial y Agroindustrial
7. Actividad Minera
8. Actividad Turística
9. Oportunidades de Inversión en Cadenas Productivas

3. Directorio de Servicios

Expone un Directorio de Servicios con la información de referencia de organismos y actores relevantes relacionados con las actividades actuales y potenciales vinculadas al comercio exterior de La Rioja.

4. Directorio de Oferta Exportable

Permite la consulta del Directorio de Oferta Exportable en términos de información de Empresas y Productos. Ofrece las siguientes vías de consulta:

- a) Consulta por denominación de Producto
- b) Consulta por Código de Posición Arancelaria
- c) Consulta por Denominación de Empresa
- d) Consulta por Rubro de Actividad
- e) Consulta de la totalidad de la base de datos

En todos los casos el resultado será el listado de empresas con sus respectivos productos que cumplimenten la condición de búsqueda. Ofrece un listado de información resumida que puede ampliarse en detalle si se hace link sobre el nombre de la empresa para presentar una ficha individual de la misma.

5. Contactos

Presenta un formulario de contacto que permitirá al visitante enviar una consulta a la dirección de mail dqcomex@exportarlarioja.com

6. Módulo de Administración

Contiene además un módulo de administración de datos de Empresas, Productos y Rubros que permitirá asegurar la actualización dinámica del Directorio ya sea por medio de una administración centralizada o ya sea que se permita a las propias empresas acceder para mantener actualizada su información. Este no está disponible para el usuario final sino restringido para uso restringido.

2.4.2- Diseño Grafico

2.4.2.1-Diseño de formato manual

El producto final es un folleto de tamaño 21.5x19 cm. diseñado en forma apaisada y que contiene la información de Oferta Exportable de La Rioja en 3 idiomas: español, portugués e inglés.

Luego de un prólogo inicial contiene los 3 índices temáticos para cada uno de los idiomas. Contiene el Directorio de Servicios vinculados al Comercio Exterior y finaliza con el Directorio de Empresas y Operadores de Comercio Exterior bajo la forma de 2 listados, uno por orden alfabético y otro ordenado por rubros.

2.4.2.2-Impresión del manual

El folleto manual ha sido diseñado bajo estándares de diseño gráfico exigidos para su impresión por medios de impresión digitales. Para ello ha sido desarrollado bajo la herramienta Corel Draw 13. con un formato de medio A4. La calidad de imágenes insertas ha sido respetada con un mínimo de 100 dpi de resolución y estas son de copyright oficial.

2.4.2.3- Diseño master CD. Diseño de la estructura e incorporación de la información.

El producto final es un CD autoejecutable que permite visualizar la información de Oferta Exportable en 3 idiomas: Español, Portugués e Inglés.

Inicia con una portada para seleccionar el idioma de visualización y permite ingresar a los distintos ítems de información contenidos en paginas diseñadas bajo formato HTML estándar que pueden ser visualizadas en cualquier browser de Internet , tales como Internet Explorer o Mozilla Firefox.

Dichas páginas están diseñadas para que el CD puede ser navegado en forma amigable mediante links establecidos entre las mismas.

El Directorio de Empresas y sus respectivos productos, se presenta internamente bajo el formato: PDF (Portable Document File) en dos listados, uno alfabético y otro ordenado por rubros que puede ser visualizado o impreso desde el CD.

La portada contiene básicamente los colores de la uva y del olivo como dos principales productos exportables representativos de La Rioja.

También la acompaña una música inicial que es una selección de chayas riojanas interpretadas por el cantante riojano Chito Zeballos.

El carácter de auto ejecutable hace del CD un elemento ágil y portable a cualquier equipo para la visualización de la información.

2.4.2.4- Grabado CD: Grabación de los CD

Los CD han sido estampados por el propio equipo de diseño utilizando CD-ROM imprimibles. El diseño de portada ha sido realizado teniendo en cuenta los colores de uva y olivo predominantes en los demás productos. La grabación del contenido autoejecutable se ha realizado mediante una imagen ISO estándar y su portabilidad se ha asegurado mediante la utilización de la herramienta AuitoPlay que permite generar un medio autoinstalable compatible con todos los sistemas Windows X.

3- Resumen Final del Estudio de Oferta Exportable:

Los elementos que tangibilizan el cumplimiento de los resultados del trabajo según el Contrato de Obra, pueden observarse en la Pagina Web www.exportarlarioja.com

Se acompaña al presente informe el Diseño Grafico para la Impresión de los Catálogos de Empresas.

Entregamos 300 Catálogos de empresas Impresos y 1000 CDs y el master que contienen el Directorio de Oferta Exportable comprometidos como resultados esperados, quedando a la espera de sus instrucciones sobre el lugar fisico de la entrega.

Con esta aportación y por lo expresado precedentemente considero que se han alcanzado los resultados esperados en el Estudio, y cumplimentadas todas las tareas del plan trabajo estipulado.

Destaco como hecho importante que valoriza el presente trabajo y que no estaba previsto originalmente, el cumplir con el requerimiento adicional del sector público de colaborar con la acción publica de satisfacer la información necesaria de la Oferta Exportable para apoyar el viaje y participación del señor Gobernador en la

Misión Cuyo a México, organizada por el propio CFI. Para ello se editaron 50 CD informativos adicionales y habilitado la pagina web www.exportarlarioja.com/cd

Por otra parte, la realización de la página web pasa a ser un facilitador para que las empresas contactadas que tienen pendiente la remisión de los formularios de oferta exportable, los envíen, atento el efecto demostrativo que la concreción de la página y la divulgación por parte del Estado seguramente provocará. Por esto es previsible en el corto plazo que el modelo de gestión de la oferta exportable tenga nuevas empresas relevadas, que deberían cargarse.- El análisis de la realidad, que es dinámica, verifica la radicación inminente en la Provincia de nuevas empresas exportadoras, con lo cual se prevé otra causal de crecimiento de la base de datos y contactos.

De acuerdo a las conversaciones con el nivel ejecutivo de la Subsecretaría de Comercio e Integración, el Estado tiene previsto implementar la gestión a su cargo de la página, por lo cual constituye una recomendación de mi parte adherir a la eventual articulación y acompañamiento del C.F.I. hasta que se complete el proceso de transferencia de las herramientas. Adicionalmente se me informó que el Estado Provincial desea tener un rol activo en el proceso de actualización permanente, donde las empresas incorporadas a la página web - que pretende ser interactiva -, tendrán la necesidad de actualizar permanente los datos de contacto, productos, posiciones arancelarias, etc. y requerirán de orientación y asesoramiento del Estado para ello. En este sentido, es de destacar que para la puesta en marcha de este subsistema de promoción comercial, la página web requerirá de una actualización permanente y con personal técnico capacitado en el organismo oficial, que tiene a su cargo la implementación de políticas de comercio exterior – Subsecretaria de Comercio e Integración y la Dirección General de Comercio Exterior de la Provincia de La Rioja -. Esto implicará la selección y entrenamiento en las tareas necesarias del personal a involucrar y un acompañamiento técnico profesional por un periodo mínimo de seis meses.

Es mi informe final

LIC. HORACIO G. DURET

4 – Anexos

4.1- Informe Final de Contactos Pendientes

Nro	Razón Social	Domicilio 1
1	Agrilar S.A.	Ruta Nacional N° 60 a 500 de Estación Mazán
3	Agroandina S.A.	Ruta Nac. N° 40- Pque. Ind. Chilecito
5	Agrotezca S.R.L.	Pelagio B. Luna 861
7	Alimesa S.A.	Calle 5 Entre 2 Y 3 –Parque Industrial(5300) La Rioja
9	Amenduni Nicola S.A.	Los Olmos N° 2075
11	Antex Andina S.A.	Av. B. Matienzo N° 1759- Pque. Ind. La Rioja
15	Ata S.A.	Ruta 38 – Km 411.5 –La Rioja
20	Bodegas y Viñedos Anquinan	Ricardo Balbin y M. Belgrano - Anquinan Chilecito -
28	Colorit S.A	F. Varela S/N – B° A. V. Peñaloza -Chemical
33	Convenor S.A.	Mar del Plata 2523 - Parque Ind. - La Rioja - 5300
35	Corruca	Ruta 38 Km. 290 - (5380) Chemical - La Rioja
38	Dripsa S.R.L.	Ruta Pcial. N° 5 – Km 5016 / Pque. Ind. La Rioja
39	Dumbotex Riojana S.A.	Hipólito Irigoyen 652 – (5300) La Rioja
41	Elias Hermanos S.A.	Santa Rosa 20 - Chilecito - 5360
44	Enod Textil S.A.	Ruta 38 Km. 1154 Parque Industrial (5300) La Rioja
46	Envases de Plásticos S.A.	Av. Juan M. de Rosas 1350 – P.I. (5300) La Rioja
48	Finca Natividad S.R.L.	Vichigasta dpto Chilecito
56	Hierros S.A.	Ecuador 505 esq. Los Ceibos - B° Vial – La Rioja
60	Inca Oil S.A.	Bolívar 1717 - Capital Federal - 1141
65	Kalpakian S.A.	Sector Este – Manzana 496 – Pque Ind. La Rioja
71	Lartex S.R.L.	Ruta 38-Parque Industrial (5300) La Rioja
75	Lopez Minerales	Remedios de Escalada 921 - La Rioja - 5300
79	Naindo S.A. (Nortagro SA - Piedras Blancas SA)	Joaquín V. González esq. S. N. de Bari – La Rioja
90	Olivares SA	Ruta Nacional N° 74- Km 1166
91	Olivas	Neuquén N° 40 - B° San Martín
95	Olivos de Arauco S.R.L.	Carmelo B. Valdéz 165-(5300) La Rioja
96	Olivos del Oeste S.A.	Ruta Provincial N° 26 - Km 267
99	Panamar Producciones S.A.	Ciudad de la Plata 2383 – P. I. (5300) La Rioja
100	Pastora La Rioja S.A.	Av. M. Eva D. de Perón, Mna. 258- Pque Ind. La Rioja
101	Pistachos del Norte S.A.	Ruta Nac. N° 40, Km 385

Nro	Telefonos	Mails
1	03822-425754	imarnetto@hotmail.com, nmunin@siolivos
3	03822-425754	agroandina@arnet.com.ar
5	03822-15558016	bustillo@arnet.com.ar
7	03822-422048 - 424358	julia.garcia@grupo-estrella.com
9	03822-429456	olivosl@arnet.com.ar
11	03822-435831, 011-49121601	alerizo_19@hotmail.com
15		
20	011-43154000 / 03825-425399	anguinan@arnet.com.ar
28	011-46447051 / 03826-423830	sistemas@colorit.com.ar
33	03822 - 437849 / 428215,	admconvenor@gmail.com
35		
38	03822 - 424214	nicolasbeccan@dripsa.com.ar, info@dripsa.com.ar
39	0351 - 217280, 03822 - 427432	larioja@afieans.com.ar
41	03825 - 423347, 0261 - 4288696	eliashnos@arnet.com.ar, distrimaher@losandesinternet.com.ar,
44	011-47246736 int. 191	mgh@cladd.com.ar
46		
48	03822 - 15660660,	donatiliodelarioja@yahoo.com.ar
56	03826 - 49722378	plarioja@cremer.com.ar
60	011-43610156	info@incaoil.com / sdalto@incaoil.com
65	03822-439140	aduarte@kalpakian.com.ar
71	03822 - 422147	administracion_lr@ritexweb.com
75	03822-424338	ailopez@arnet.com.ar
79	03822- 470711 - 47700	administracion@naindoparkhotel.com
90		
91		
95	03822 - 431787	olivosedarauco@infovia.com.ar
96	011-1540233957, 03827-420421	
99	03822-460558	qarat@apgroup.com.ar, cdiaz@apgroup.com.ar
100		
101		

Nro	Detalle Contacto
1	Ing. Munin, compromete respuesta. Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
3	Gustavo Carrizo, compromete respuesta. Contador Marnetto, activará respuesta.
5	Ing. Luis Bustillo, compromete respuesta.
7	Gerente de Planta Lic. Julia Garcia, no tienen en vista a corto plazo la exportación desde esta planta.
9	Ing. Jose Perez, compromete respuesta.
11	Cra. Alejandra Rizo, envio el formulario a casa central, espera respuesta.
15	Cr. Boggione, compromete respuesta
20	Alejandro Mierez, compromete respuesta.
28	Pamela Capria, secretaria del gerente Ivan Schmith
33	Administrativa Paola, Lic. Carlos Monje Cegarra, compromete respuesta.
35	Oswaldo Garcia Gerente de Unir activará respuesta.
38	Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
39	Jorge Estein, compromete respuesta. Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
41	Hugo Elias, compromete respuesta.
44	Dr. Roberto Menem (La Rioja), Cr. Jorge Leone, Cr. Hugo Machado, contacto final Marcos
46	Oswaldo Garcia Gerente de Unir activará respuesta.
48	Sr. Atilio Gimenez dueño de la firma, compromete respuesta.
56	Martin Vega, compromete respuesta. Cr. Marnetto, activará respuesta.
60	Se enviaron solo mail, sin contacto telefonico.
65	Sra. Ana Garbozo, Compromete respuesta.
71	Estela Sec. Gerencia, compromete respuesta.
75	Lopez Francisco, Dueño compromete respuesta.
79	Cr. Olivencia, activará respuesta.
90	Oscar Barrera 15402802, compromete respuesta.
91	Daniel Delgado, compromete respuesta.
95	Lic. Jose L. Brizuela, compromete respuesta.
96	Carlos Iglesia, actualmente no exporta, aporta datos de otra empresa del grupo, GSP Emprendimientos Agrop. SA (Orden 149).
99	Cra. Carola Diaz, brindara la informacion por el Cr. Leandro Garat, del estudio AP GROUP
100	Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
101	Ing. Orlando Barros, activará respuesta.

Nro	Razón Social	Domicilio 1
103	Plantaciones de Jojoba S.A.	Ruta nac. 74 km 1163 - Catinzaco
115	Sierras De Mazan S.A.	Ruta Nac. N° 74 Km 1158 – Catinzaco
116	Silcade S.A.	Ruta Nac. N° 60 Km 1211, 7 Km – Aimogasta - 5310
118	Solartec S.A.	Ruta 5 Km.3 ½- Parque Industrial (5300) La Rioja
119	Tecnicaqua S.A.	Coronel N. Davila 229 - Nonogasta - 5372
121	Tecnoful S.A.	Ruta Nac. N° 38 - Km 403 – La Rioja
128	Uratan S.A.	Ruta Pcial. 74 km.1191
133	Viñas De San Gabriel S.A.	Ruta Nac. N° 40 – Chañarmuyo
134	Viñas San Rita S.A.	Ruta de la Producción S/N - Anguinan
136	Yovilar S.A.	Facundo Quiroga s/n - Aimogasta - 5310
137	Yovinessa S.A.	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
141	Natech SRL	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
143	Agropecuaria Paluqui SA	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
144	Nueva Arizona SA	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
145	Verssion SA	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
146	Carmo SA	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
147	Las Pircas SA	8 de Diciembre 153 planta alta - La Rioja - 5300
150	UNLaR- Aceite Oliva Solar	Av. V. Bustos y Laprida
159	Agrinsa Agro Industrial SA	La Rioja
161	Cuna del Olivo SA	
162	Fuerte del Bañado SA	

Nro	Telefonos	Mails
103	03825-490003	jvalls@netex.com.ar , dmendez@netex.com.ar
115	03825 - 490050	mormeno@smazan.com.ar , nvillagarcia@smazan.com.ar , scontini@smazan.com.ar
116	03822 - 425754	gbiandratti@cannonpuntana.com.ar
118	422189/429592	jlpejito@solartec.com.ar
119	0261-4316090	info@tecnicagua.com , marcos@tecnicagua.com.ar
121	03822-420179	agroconsulta@arnet.com.ar
128		
133	03822-422497	nduarte@unisersa.com.ar
134	03822-431153	riecca@arnet.com.ar
136		
137	03822-425754, 03827-15654375, 011-45417255	yovinessa@arnet.com.ar
141	03822- 425754	jmarnetto@estudiomarnetto.com.ar
143	03822- 425754	jmarnetto@estudiomarnetto.com.ar
143	03822- 425754	jmarnetto@estudiomarnetto.com.ar
143	03822- 425754	jmarnetto@estudiomarnetto.com.ar
143	03822- 425754	jmarnetto@estudiomarnetto.com.ar
143	03822- 425754	jmarnetto@estudiomarnetto.com.ar
150	03822- 460711	
159	03822-422689/03827-420419	agrinsa@arnet.com.ar
161	03827-420133	
162	03827-420890/011-52358200	

Nro	Detalle Contacto
103	Paola Sec. De Gerencia, compromete respuesta.
115	Ing. Sebastian Contini. Sec. De Gerencia Sr. Manuel, compromete respuesta
116	Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
118	Sr. Juan Luis Pejito, compromete respuesta
119	Sr. Francisco Diaz Telli, compromete respuesta
121	Sr. Hector Lauci, compromete respuesta. Orlando Barros, activará respuesta.
128	Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
133	Cra. Duarte Nelly , compromete respuesta.
134	Sr. Julio Vega, compromete respuesta.
136	Cr. Jose Marnetto, activará respuesta.
137	Sr. Rodriguez, compromete respuesta.
141	Cr. Jose Marnetto activara respuesta.
141	Cr. Jose Marnetto activara respuesta.
141	Cr. Jose Marnetto activara respuesta.
141	Cr. Jose Marnetto activara respuesta.
141	Cr. Jose Marnetto activara respuesta.
141	Cr. Jose Marnetto activara respuesta.
150	Ing. Carolina Peña e Ing. Ernesto Rodriguez
159	Ing. Fratti, Ricardo Cora, comprometen respuesta.
161	Eduardo Roldan, Gerente, compromete respuesta.
162	Guillermo Moreno, compromete respuesta.

4.2- Informe Final de Contactos no Efectivos

Razón Social	Telefonos	Condicion
Alto Jague S.A.	03571-424111	NO INTERESADA
Arisco S.A. La Rioja	03822- 462323/438824	NO INTERESADA
Bodega La Rioja S.A.I.C.vA.		BAJA
Bodegas y Viñedos El Aguila S.A.		BAJA
Cabañas San Nestor S.A.		
Campolonghi Carlos		
Compania Industrial Olivarera S.R.L.		
Curtidos Riojanos S.A. (Grupo Yoma SA)		BAJA
Debeco SA – Debefil S.A.		BAJA
Elio A. Vergara (e Hijos)		BAJA
Enrique Berry	03822-15670905	NO INTERESADA
Fincas Riojanas SA	03826-420717	
Granja del Valle		
Jalil Hnos		BAJA
Jojoba Riojana S.A.		
kyocera Solar S.A.		BAJA
La Natividad S.A.		BAJA
Lef Argentina S.A.		
Montegay S.A.		BAJA
Motegay S A A G I C		BAJA
Natura S.A.		BAJA

Nro de Orden	Detalle Contacto
8	Fressi, El Sr. Campos, especifica que la firma no comercializa, solo tiene plantaciones y entrega el producto a la planta(L.I.R.A.S.A. orden 74), por lo tanto no estan interesados
14	Guillermo Gari, Gerente, exportan solo a empresas del Grupo Unilever.
17	Esta en Concurso - Sin Actividad, Paul Waidatt
21	Remate de Bienes
24	No se estableció contacto.
26	No se estableció contacto.
30	No se estableció contacto.
36	En Quiebra, liquidacion de activos
37	En Concurso - Alquiló Planta a Enod S.A. (Orden 44)
42	Disuelta
45	Si exporta, no tiene saldo exportable.
50	No se estableció contacto.
54	No se estableció contacto.
63	Sin Actividad
64	No se estableció contacto.
66	Hoy Solartec S.A. (Orden 118)
67	Idem Orden 48
73	No se estableció contacto.
77	EnQuiebra , liquidación de activos (Vistandes compro activos orden 18)
78	Idem Orden 77
80	Grupo Cargill compro Finca en Remate

Nro de Orden	Razón Social	Telefonos	Condicion
81	Nevados del Famatina S.A.		
83	Nogales S.A.	03822-422144	
84	Norte Indumentaria S.A.		BAJA
87	Ochova Nicolas		BAJA
88	Olivares Alvarez	03825-423398	
89	Olivares Don Salim SA		BAJA
93	Oliviterra S.A.		
102	Pistachos Riojanos S.A.		BAJA
104	Plasticos la Rioja S.A.		BAJA
106	Principal S.A.		
108	Pur KI S.A.		BAJA
109	Rioplast S.A.I.C.		BAJA
110	Rocio Castagno		
112	San Juan de Los Olivos - Grupo Roemmers		
117	Sociedad Nacari Coop. Agric. E Ind. De Nonogasta Ltda		BAJA
120	Tecnifos La Rioja S.A.		
124	Textil Pegaso S.R.L.		BAJA
129	Valle de Anillaco S.A.		BAJA
131	VG S.A.		NO INTERESADA
132	Vinagres Riojanos		
135	Yoma S.A.		BAJA
157	Producciones y Servicios S.R.L.	03822-429456	NO INTERESADA

Nro de Orden	Detalle Contacto
81	No corresponde abonado en servicio. marcelo@cohensaligra.com.ar
83	No se estableció contacto.
84	Cerrò, Hoy VF JEANSWEAR Argentina SA
87	Nicolas Ochova, Hace 7 años no produce solo comercializa materiales de construcción.
88	No se estableció contacto.
89	Es diferimiento de Olivícola Don Salim, (orden 92)
93	no corresponde a un abonado en servicio
102	Fue absorbida por Pistachos del Norte S.A. (orden 101)
104	Absorbida por Atilas S.A. (Orden 16)
106	No se estableció contacto.
108	Sr. José Perez, En Crisis, Hoy sin actividad.
109	Hoy Cadeplast S.A. (Orden 25)
110	No se estableció contacto.
112	No se estableció contacto.
117	Absorvida por La Riojana Cooperativa Vitivinifrutícola de La Rioja Ltda (Orden 68)
120	No se estableció contacto.
124	no corresponde a un abonado en servicio
129	Hoy Olivos Argentinos S.A. (Orden 94)
131	Ricardo Marquez, son productores primarios, no tienen interes por el momento, compromete respuesta.
132	No se estableció contacto.
135	EN QUIEBRA - Hoy liquidacion de activos
157	Ing. Jose Perez, no estan interesados, misma empresa Amenduni Nocola (Orden 9)