

E.E.S.A.Nº1

FECHA: 10/9/2020

MATERIA: Gestión de proyectos

CURSO: 6º B

ACTIVIDAD 9

DOCENTE: ALBERTO INGLES

Respuestas al mail: adi768@gmail.com

Fecha de entrega: 18/9/2020

ACTIVIDADES: Leer la siguiente introducción:

ETAPAS DE PLANIFICACION (Formulación de los proyectos) y EJECUCION DE PROYECTOS:

Formulación de los proyectos: Durante la planificación del proyecto se retoman datos claves derivados del análisis de: a) los interesados o actores involucrados) el árbol de problemas, c) el árbol de objetivos o soluciones y d) los derivados del análisis de alternativas.

Ejecución: Se refiere a la puesta en marcha de las diferentes actividades definidas en la planificación del proyecto, con su respectiva asignación de recursos, es la etapa más dinámica ya que se pasa de lo escrito a la puesta en acción, poniendo a prueba lo elaborado durante la fase de diseño y formulación del proyecto. (FUENTE: reinterpretación elaborada a partir del texto de la *Guía Para la planificación de proyectos de inversión del sector agropecuario. FAO-MIDA*).

Responder a partir de la lectura de la introducción y del texto que se adjunta:

- 1- Señalar problemas y las soluciones que este proyecto pretende brindar.
- 2- A los problemas señalados elaboren 2 soluciones alternativas a la que tomo el ingeniero Sasaki.
- 3- ¿Qué condiciones climáticas, de suelo y de manejo son requeridas para ese cultivo?
- 4- Describir todas las actividades que ustedes interpreten como correspondientes a la etapa de ejecución.
- 5- ¿Qué factores internos y externos condicionan a proyectos a desarrollar en floricultura en Argentina?
- 6- ¿En qué actividad agropecuaria desarrollarían un proyecto con el fin de exportar a Holanda o a Europa? Señalar 4 motivos.

Marketing Florícola: Peonías - X +
 www.economiaiviveros.com.ar/junio2011/actualidad_floricola_5.html

Mail Etapas de crecimiento... ESPIGULLA - Botón Sistema Nacional Arg. Disposición-4-2013-5. Manuales - Decisión. Manuales Escuelagro. Mejoramientos | Gas. Crear un Aula Virt. *Hay que salir del par. HDA RESPONSE PRE.

ACTUALIDAD

Peonías de exportación

Marcelo Sasaki, socio de la firma *Patagonia Flower Group*, comparte la experiencia de comercializar flores cortadas a Holanda, y nos habla del futuro de este negocio.

Imprimir Enviar por E-mail Cambiar tamaño Enviar comentario



Marcelo Sasaki (64), socio de Patagonia Flower Group

¿Cómo se gestó la idea de exportar flores?

Fue en el 2002, en el escenario posdevaluación de nuestro país, cuando nos despertamos y, de un día para otro, nos dimos cuenta de que habíamos perdido gran parte de nuestros ahorros.

Algunas personas no saben adaptarse y se asustan del cambio, pero el Ing. Agr. Marcelo Sasaki buscó en la crisis un horizonte de acción positivo, y de esta manera nos siguió contando su experiencia: *Nos dimos cuenta de que si dependíamos solo del mercado interno, estábamos en riesgo. Era necesario tener otra alternativa en épocas de crisis, y así se fue gestando la idea de exportar. A partir de ese objetivo, se evaluaron un montón de proyectos posibles, incluso, la radicación de una empresa holandesa en nuestro país, que finalmente desistió. Es más, paralelamente, hubo un emprendimiento de una firma italiana de exportación de peonías en Balcarce, pero sus dueños abandonaron el proyecto debido a las grandes dificultades que encontraban para exportar. En la actualidad, esta producción se destina al mercado interno.*

¿De qué manera surgió el proyecto de exportación de peonías a Holanda?

Primero hicimos varias giras técnicas: a Europa, EE.UU. y Chile. La primera decisión fue respecto a dónde nos instalaríamos. Nuestra duda era si lo haríamos en Chile o en la Argentina. Porque allí, exportar productos no tradicionales constituye una necesidad del país, y, por ende, el camino a recorrer es más fácil. En la Argentina, en cambio, se hace más difícil, ya que no podemos competir en volumen ni en divisas con la exportación de granos y carne, pero debo reconocer que nos traicionó el corazoncito argentino.

Instalar Flash

Instalar Flash

Instalar Flash

Marketing Florícola: Peonías - X +
 www.economiaiviveros.com.ar/junio2011/actualidad_floricola_5.html

Mail Etapas de crecimiento... ESPIGULLA - Botón Sistema Nacional Arg. Disposición-4-2013-5. Manuales - Decisión. Manuales Escuelagro. Mejoramientos | Gas. Crear un Aula Virt. *Hay que salir del par. HDA RESPONSE PRE.

Sin embargo, pudimos exportar flores, y es viable hacerlo en nuestro país. Para nosotros es un orgullo que, en estos momentos, este proyecto sea el único pensado y diseñado para exportación. Además, recibimos del Estado no solo colaboración técnica, sino también, financiera. Por un lado tenemos un convenio de cooperación técnica con el INTA denominado Ensayos demostrativos de factibilidad comercial de la producción de peonías para exportación en contraestación, y en la primera etapa del emprendimiento calificamos en el PROSAP, que nos ayudó a concretar las primeras exportaciones.

¿Por qué, peonías?

La peonía es una planta muy noble, soporta el clima patagónico, ya que la cultivamos a campo, y su rendimiento es muy bueno en nuestro país. En Europa es la vedette de las flores no tradicionales y alcanza muy buen precio. Si calificamos como calidad para el mercado holandés, que es a lo que aspiramos y para ello estamos trabajando, posee un valor de 1,20 euros cada vara. En la actualidad, estamos llegando a un valor de 0,7 – 0,6 euros cada vara. En lo personal, las peonías me encantan.

¿Cuál es la razón de haber elegido ese país?

Porque allí nos movemos como pez en el agua. Además, el padre de uno de los socios (Erick Millenaar) exportaba rosas a ese país. También tenemos el aval de la Embajada holandesa, que nos asesora en el tema de los requisitos de documentación.

¿Quiénes participan de este ambicioso proyecto?

El grupo se llama Patagonia Flower Group, ya que el cultivo tiene sede en Trevelín (Chubut). Está integrado por Roberto Giudici, Susana Taira, Erick Millenaar y por mí.

¿Cuáles son los obstáculos que se presentaron para lograr la exportación?

Muchos. Ya hemos sorteado las dificultades que presentan los requisitos para exportar (hay mayores para exportar que para importar), pero surgen muchos imponderables en lo operativo. Principalmente, en la logística. Nuestro país no está preparado para exportar flores. Si bien técnicamente, en el sur las peonías se adaptan bien, es una carrera contra reloj exportarlas para que lleguen a Holanda una semana antes de Navidad.

Tenemos un solo puerto, que es Buenos Aires, estamos a 2100 km y se nos presentan muchos problemas con el transporte. La flor es un producto muy delicado, y las empresas transportistas no están acostumbradas a este tipo de producto. Cuesta entender que estamos enviando flores y no bulbos. Porque ese tema no está en la filosofía de ninguna empresa. Es un dolor de cabeza, y esto pasa porque somos los primeros en exportar flores es un circuito nuevo, en el que nosotros estamos abriendo el camino. Por eso, para minimizar los riesgos, tanto del transporte como de la producción, estamos viendo la posibilidad de trasladar el cultivo al sur de la provincia de Buenos Aires.

En la Patagonia, va van dos años de primavera frías, y ello atrasa la floración y, por ende, el envío a

Instalar Flash

Instalar Flash

Marketing Florícola: Peonías - X
www.economiyviveros.com.ar/junio2011/actualidad_floricola_5.html

En la Patagonia, ya van dos años de primaveras frías, y ello atrasa la floración y, por ende, el envío a Holanda. Históricamente, en la provincia de Buenos Aires la floración ocurre entre el 15 y 20 de noviembre, ello nos permitiría tener mayor margen de tiempo para llegar en la época de Navidad a Holanda y, a su vez, estar más cerca del puerto de Buenos Aires, una ventaja logística muy importante.

¿Este es un proyecto a mediano plazo?


Estamos esperando este año para ver los resultados de los ensayos de floración en la provincia de Buenos Aires y luego definir el lugar en donde instalaremos el cultivo, va a ser más al norte o al sur de Balcarce. Además, este año decidimos no exportar, para darles un descanso a las plantas y por un tema financiero. Estamos en juicio con la compañía de seguros, porque el año pasado fue el peor, y perdimos los tres embarques de flores en el viaje de Trevelín a Holanda por problemas originados en la logística y en el manejo de temperaturas.

¿Cómo logran mantener la clientela del exterior frente a la pérdida de los envíos?

El tema es que nuestro cliente es un productor de peonías que opera en el mercado holandés. Complementa su producción con la nuestra y por esa razón, aún contamos con él; si fuera por un tema de continuidad, ya lo hubiésemos perdido.

Dada tu trayectoria en este ámbito, por último, ¿cómo ves al sector actualmente?

Hay una necesidad de cambio y una exigencia imperiosa de profesionalizar a los viveros, tanto de productores como de venta al público. Ya no alcanza con improvisar en el tema de la venta de flores y plantas. Cuando me llaman para dar charlas en los distintos polos productivos del país, siempre les digo a mis clientes que el negocio no es sacar la "miss universo" de las plantas, sino una planta de calidad que se adapte a las necesidades del público. Además, nunca la floricultura, en toda su historia, estuvo tan apoyada por el Gobierno, y creo que el marco institucional posibilitó esto. Sino, por más que el Gobierno hubiera querido apoyar a la floricultura, sin las instituciones, no hubiera podido hacerlo.



Texto: Cra. Ingrid Villanova (Instituto de Floricultura – INTA)
Fotos: Patagonia Flower Group y Economía & Viveros

Instalar Flash >

Instalar Flash >

