

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Nombre del Proyecto</b>	Certificación en Buenas Prácticas Agrícolas de pequeñas empresas productoras de arándanos de la Cooperativa URUBERRY y del GIE Berries Cruz del Sur
<b>Breve descripción del Proyecto</b>	El Grupo de Interés Económico (GIE) "Berries Cruz del Sur" y la Cooperativa "Uruberry", son un grupo de 30 pequeños productores asociados para lograr un mejor posicionamiento en la cadena productiva del arándano. Uno de los cometidos de este GIE y esta cooperativa es mejorar las capacidades de negociación particulares de los productores, negociando como un todo. Es aquí que surge la necesidad de que la fruta a negociar tenga la certificación GLOBALGAP, ya que es uno de los requerimientos más importantes de los mercados destino
<b>Conglomerado</b>	Arándanos
<b>Tipo de Proyecto</b>	Cerrado
<b>Proponente/s</b>	GIE - Berries Cruz del Sur Cooperativa URUBERRY
<b>Responsable</b>	Pedro Dondo
<b>Teléfono/Celular</b>	096 127 611
<b>email</b>	<a href="mailto:dondo@dedicado.net.uy">dondo@dedicado.net.uy</a>
<b>Cargo</b>	Presidente del GIE
<b>Alineación con PRC</b>	El proyecto está alineado con el objetivo 1: Mejora del posicionamiento comercial, y en particular con el punto 1.2 c) Mejores prácticas, ajuste de protocolos a demanda según los productores

<b>Fecha de Inicio</b>	<b>Fecha Finalización</b>	<b>Duración (meses)</b>
01/10/2008	15/12/2008	2

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Porcentaje de cofinanciamiento solicitado al PACC</b>			
<b>Costo total previsto</b>	<b>Aporte PACC</b>	<b>Aporte Beneficiarios</b>	<b>Otros aportes</b>
26.751	16.051	10.700	
100%	60%	40%	

<b>Cédula de Identidad</b>	<b>Nombre</b>	<b>Dirección</b>	<b>En representación de</b>
1.329.644-8	Pedro Dondo	Sarmiento 2469/102	GIE - Berries Cruz del Sur
1.379.617-5	Christina Agorio	Ruta Interblaniaria km.108,5	Cooperativa URUBERRY

**Resumen Ejecutivo**

*Explicitar en forma clara y sintética: Oportunidad o Problema a solucionarse, Objetivos, Fundamentación de acciones previstas y costos asociados, Organización para la ejecución, Beneficiarios, Financiamiento, Situación esperada a la terminación del proyecto, Sostenibilidad, Riesgos y mitigación*

**Antecedentes y justificación**

El cultivo de arándanos se ha convertido en el Uruguay en un cultivo en notable expansión, creciendo en pocos años hasta llegar a más de 550 has en el año 2007.

Paralelamente se ha iniciado el proceso exportador que ha generado en la cosecha del 2007 más de U\$S 5 millones dólares FOB, transformándolo en un rubro importante en la fruticultura Uruguay y en plena expansión.

Hay que considerar que la mayoría de las plantaciones en el país son muy nuevas y no han entrado aún en plena producción.

El destino natural de la fruta es el hemisferio norte donde el arándano tiene un mercado natural e histórico.

El gobierno uruguayo realizó importantes esfuerzos para permitir el ingreso de arándanos a los Estados Unidos, que resultaron exitosos y que permitió el ingreso de fruta el año pasado.

## FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

En la ventas del año 2007 , el otro destino de la fruta fue la UE con destinos como Reino Unido, Francia, Alemania y Francia.

Si bien se entiende que el arándano tiene una demanda creciente en el mundo, la oferta aumenta desde otros orígenes y se presenta además como una amenaza la situación interna de consumo en USA.

Desde el hemisferio sur aparece una creciente oferta del producto desde Chile y Argentina principalmente. Argentina ha aumentado mucho su área de producción y es capaz de colocar volúmenes importantes muy temprano iniciando la zafra del hemisferio sur por sus posibilidades de cosecha en el Norte del país y Entre Ríos.

Chile tiene una importante oferta desde media estación y permanece en el mercado hasta el otoño desde zonas de producción del sur .

Ambos países tienen además ventajas que los benefician en el momento de colocar el producto: Argentina posee un área muy importante y es iniciador de las ventas del Hemisferio Sur. Chile tiene una larga historia de relacionamiento con multinacionales fruteras y un marketing país muy importante.

Ambos países tienen un fuerte desarrollo de la logística que para este producto es fundamental.

Uruguay frente a este escenario sufrirá una fuerte competencia de sus vecinos productores y deberá definir una estrategia comercial acorde a sus posibilidades de fecha de ingreso al mercado y volúmenes de producción.

Por otra parte Uruguay intenta promocionarse frente al mundo como país ecológicamente limpio, con una marca "Uruguay Natural".

El consumidor de este producto en fresco se caracteriza por un buen conocimiento del producto, es capaz de pagar un precio de contraestación y se encuentra no solo preocupado por la calidad del producto sino por la inocuidad del mismo.

Esta postura del consumidor, sobre todo el europeo, introduce otra variable en la compleja dinámica de la comercialización y es de creciente importancia en el momento de ofertar un producto a un mercado casi siempre saturado.

En este punto , los destinos tiene algunas diferencias en la valoración de los requisitos pero consisten en una alta valoración de Buenas Prácticas de Agrícolas, Buenas Prácticas de Manufactura así como protección del medio ambiente y del operario.

Esta postura del comprador lejos de constituirse en un obstáculo a la comercialización puede convertirse en una ventaja competitiva para un país como Uruguay que podría constituirse así en un proveedor seguro y firme de productos de alta calidad agroalimentaria.

En ese sentido, los empresarios de la Cooperativa Uruberry y los del GIE Berries Cruz del Sur han iniciado en el año 2007 el camino de la certificación Euregap como forma de posicionarse favorablemente frente a los requisitos de los mercados.

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

Objetivo General:

Ofrecer un producto de alta calidad e inocuidad capaz de satisfacer los más altos estándares de los compradores.

Objetivo específico

Ofrecer un producto certificado de acuerdo a las normativas solicitadas por los mercados compradores de modo que se refuerce por esa vía la competitividad del arándano uruguayo.

Producto o resultado esperado

Obtener la certificación Euregap para los integrantes de la Cooperativa Uruberry y el GIE Berries Cruz del Sur.

Estrategia

La estrategia a desarrollar es la de continuar en la política de certificar la producción bajo las normativas más comunes solicitadas por los compradores del arándano, ampliando el número de empresas que certifican e incluyendo la certificación de los packings en el caso de que fuera necesario.

Metodología propuesta

Certificar la normativa EUREGAP Versión 3.0

Actividades principales

Actividades

1. -Del Consultor:

Preparar la actualización de la versión Euregap vigente.

Colaborar con los grupos en la gestión del Sistema de Gestión de Calidad

Colaborar en la actualización de documentos.

Ejecutar las inspecciones de campo preparatorias a la Auditoría Externa.

Constituirse en el nexo entre el organismo Auditor y los grupos

FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

---

2.- De los Grupos.

Realizar las obras de infraestructura necesarias para el cumplimiento de la norma.

Actualizar el sistema de registros.

Actualizar los requerimientos de documentación que pide la norma (análisis, permisos, etc)

Mantener en funcionamiento el S.G.C.

Mantener las actividades de capacitación.

Impacto

Ser capaz de generar un producto certificado aumento la competitividad del producto.

Ser capaz de generar una corriente de trabajo y opinión dentro del rubro insertándolo como una Imagen País del Producto

Arándano de Uruguay = Arándano Certificado.

Aumento de la capacitación del empresario y sus empleados por vía de las exigencias que demanda la norma.

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

**Objetivos, Indicadores y forma de verificación**

*Indicadores para evaluar una vez ejecutado el proyecto, si se alcanzaron el propósito y los productos esperados*

	Síntesis Objetivos	Indicadores	Verificadores
<b>Propósito</b>			
1	Certificación GLOBALGAP de pequeños productores		
<b>Productos</b>			
1	Obtener las certificaciones mencionadas	Cumplir con todos los requerimientos necesarios para la obtención de la certificación	Certificados expedidos por GLOBALGAP

**Productos, actividades y apertura de costos**

Productos a alcanzar	Actividades que se realizan para alcanzarlo	Rubros que componen el costo de la actividad			Presupuesto (U\$S)	
	Diagnóstico del estado de los predios.	1	Instalaciones y equipos	Visitas a los predios y evaluación de las necesidades a cumplir	Consultoría	<a href="#">3.751,50</a>
	Confección del manual de procedimientos grupal.	1	Honorarios	Este manual incluye todo los instructivos requeridos por GLOBALGAP y USAGAP para su implementación	Consultoría	<a href="#">4.209,00</a>

**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

1	Obtener las certificaciones mencionadas		Auditoría de Latu Sistemas en representación oficial de GLOBALGAP, predial y grupal.	1	Consultorías Nacionales	Revisión de que todos los requerimientos estén cumplidos de acuerdo a la normativa	Consultoría	<a href="#">9.790,50</a>
			Viáticos para auditoría de Latu Sistemas	1	Movilidad y viáticos nacionales		Compra directa	<a href="#">500,00</a>
			Solicitudes de inscripción a GLOBALGAP	1	Costo financiero		Compra directa	<a href="#">420,00</a>
			Costo técnico auditoria de predios (tecnico particular)	1	Consultorías Nacionales			<a href="#">550,00</a>
			Análisis de residuos de fruta certificada a exportar. Requerimiento GLOBALGAP	1	Instalaciones y equipos			<a href="#">6.000,00</a>
			Capacitación HACCP para productores	1	Honorarios			<a href="#">1.530,00</a>
								<b>26.751,00</b>



**PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD DE CONGLOMERADOS  
Y CADENAS PRODUCTIVAS**



**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS**

<b>Saldo Mes</b>	<b>0</b>	<b>-6.688</b>	<b>6.688</b>									
<b>Saldo en CAJA</b>	<b>0</b>	<b>-6.688</b>										

Acumulado Aporte <b>PACC</b>	9.363	9.363	16.051									
Acumulado Aporte <b>Beneficiarios</b>	6.243	10.700	10.700									

% aporte PACC	60%	47%	<b>60%</b>									
% aporte Beneficiarios	40%	53%	40%									

**Desembolsos del Programa y metas que los determinan (a ser llenado por el Evaluador del Programa)**

*Debe definirse en que momento se reciben los fondos del Programa, que metas deben estar alcanzadas a ese momento y cómo se verifican.*

		% del total PACC	Metas por Desembolso	Verificadores	Fecha Estimada
1	9.363	58%	Diagnóstico de 30 predios finalizado, manual de procedimientos grupal finalizado, e inscripción para protocolos realizada	Informe técnico incluyendo diagnóstico y manual de procedimientos. Documento certificando inscripción. Documentación de gastos incurridos (honorarios, movilidad y viáticos e inscripciones)	30-10-08
2	6.688	42%	Auditoría de latu sistemas cumplida y condiciones de certificación alcanzadas por 20 productores	Certificación de productores. Informe final sintetizando actividades, logros alcanzados y proyección de futuro. Documentación de gastos	15-12-08
<b>16.051</b>		<b>100%</b>			