

CACF Jornada Paraná 6 y 7 de agosto de 2009

APORTES DEL TRABAJO en GRUPOS

1- SILAJE de PRIMAVERA

1.a- ¿Cree el grupo que la CACF debiera reforzar este tema con los productores? ¿Qué sugieren?

Difusión de las ventajas económicas, técnicas y de rotación.

1.b- ¿Está en general el personal operario de los equipos de ensilado suficientemente capacitado para estos silajes? ¿Hay sugerencias?

Capacitación en todos los niveles

Capacitación por parte de la CACF

2- CALIDAD de SILAJE.

2.a- Por favor, haga el grupo aportes acerca de cómo debe involucrarse la CACF en relación a este tema de la calidad de silajes (todo lo que les ocurra)

Capacitación y concientización de socios y productores

Ensayos e investigación. JUNTARSE: INTA, CREA, etc. Informar los resultados.

Fomentar y divulgar la información. X

Generar charlas zonales con especialistas: extracción y suministro.

Generar necesidad en empresas proveedoras de insumos.

Publicidad desde la CACF, sobre éste tema. Silo hace gana, pero con calidad.

La CACF debería facilitar el material, hacer una selección de la información sobre calidad.

Fomentar las recorridas a campo, viendo silos y su calidad.

Alentar la participación al concurso de Mercolactea.

Fomentar la realización de análisis (por parte de los socios).

Involucrar a todas las partes que participan de la cadena de la calidad (semilleros, productores y contratistas).

3- NUESTRO MARCO PARA LA PROXIMA CAMPAÑA

- Para las conversaciones con los clientes en relación a la próxima campaña, ¿cómo debieran jugar aspectos tales como oportunidad de llegada, calidad de trabajo, estado y confiabilidad de los equipos mecánicos, calidad de operarios y su comportamiento en el campo, precio de la ensilada, etc.?. En síntesis, aporte el grupo criterios que sirvan a todos como colegas ensiladores en nuestras conversaciones con clientes en relación no solo en cuanto a \$/ha del servicio sino con una visión más integral.

Llevar soluciones al cliente (capacitarnos)

Mostrar distintos costos de MS

Mejorar la comunicación con los asesores, que no se queden en la vereda del frente. Hacer reuniones técnicas invitando a los asesores

Ver al cliente como un socio. Si a él le va bien, a nosotros también.

Mantener el contacto con el cliente durante todo el año.

4- LA CACF Y TODOS NOSOTROS

¿Considera el grupo que la Cámara está cumpliendo un rol de peso en la actividad del ensilado y para el mejor logro de los objetivos de cada uno como empresario? ¿Por qué?
¿Cuánto?

Consideramos que si, gracias a la interacción entre los colegas.

Importante crecimiento a nivel empresa contratista.

Mayor profesionalismo

Enriquecimiento por la experiencia de otros

5- Sugerencias para el futuro sobre todo lo que quieran decir sobre el trabajo de la Cámara

La CACF debería tener más participación real entre y con sus asociados.

Que la CACF se ocupe de leer nuestras preocupaciones. (Comisión directiva)

Que la CACF nos ayude a ser más profesionales. (Comisión directiva)

Bolsa de trabajo: hacer un seguimiento de los trabajos publicados.

Continuar trabajando con los contratistas NO socios CACF, tener mayor presencia zonal

Que los miembros de la CACF tengan un fácil acceso a los ítems (que nos competen) de las leyes provinciales y nacionales de tránsito

Responder a los pedidos de información del coordinador (encuestas, estadísticas).

Insistir en que los socios de la CACF participen de las reuniones de Comisión Directiva

Videoconferencias para agilizar reuniones y disminuir costos

Que se envíe el resumen de todo lo que se vio en la jornada.