

EDITORIAL

Comenzamos el año con mucho trabajo. Este, nuestro primer boletín del año, refleja los importantes proyectos y numerosas actividades emprendidas y proyectadas.

Se continúa trabajando para la consolidación y apertura de nuevos mercados. Con las diferencias y particularidades de cada país, asumimos el desafío de competir para ingresar con nuestros productos, confiados en la calidad y experiencia que nos avala.

En el mercado interno, de igual modo, trabajamos para el fortalecimiento y posicionamiento de nuestra línea de productos.

Lo que aún falta, lo que viene, lo más importante es lograr y estar siempre atentos para generar y adaptarse a los cambios. Saber que se construye día a día.

Asimismo una de nuestras mayores metas que nos planteamos en este 2007 es consolidar nuestra unión. Se trata de fijar metas. Se trata de ver las coincidencias y corregir errores. Se trata de ver en una misma dirección para avanzar.

Entrevista con HELEN MOTTA



Los recursos humanos son el capital más significativo de una empresa ¿Cómo se plantea el trabajo en este área tan importante?

A partir de mi inserción en la Empresa hemos estado trabajando profundamente en éste área.-

Hemos creado un marco y un espacio de comunicación en donde el empleado del Grupo pueda ser escuchado y contenido.-

Implementamos políticas tendientes a favorecer el buen ambiente laboral, resolviendo distintas situaciones conflictivas del personal.-

Se ha implementado una estrategia que tiende a la búsqueda permanente de un sistema justo y equitativo de la aplicación de premios, sanciones disciplinarias laborales y el control de Responsables de Áreas.

¿El crecimiento continuo de empleados y la amplitud geográfica de las plantas implican un desafío para su área específica?

Si, obviamente.

Aunque su incorporación efectiva en el Grupo es medianamente reciente ha vivido el crecimiento del mismo desde la familia. ¿Cuál cree que ha sido la clave de este desarrollo?

Si bien mi incorporación ha sido reciente, mi vinculación con el Grupo ha sido extensa y profunda. A partir de mi decisión de incluirme en la empresa, mi actividad ha sido intensa actuando como profesional en el ámbito jurídico legal, como directivo en el carácter de perteneciente a la familia fundadora y como responsable en diversas áreas que fueron creciendo a lo largo de la historia de la firma y que requerían atención específica.

¿Puede describir su función y el trabajo específico en Grupo Motta?

Dentro de las funciones a mi cargo, una de las más importantes podría decirse que es la de asesoramiento integral de la empresa en el ámbito legal. Esto implica asesorar, prevenir, instrumentar, focalizar las acciones del Grupo desde la óptica de la ley y un sin número de tareas que requiere una empresa de ésta magnitud.

Por otro lado actualmente estamos rediseñando junto a los responsables de área un nuevo modelo de gestión de compras.

Se esta trabajando permanentemente en el ámbito de Recursos Humanos tratando de lograr la evolución permanente que dicha área necesita.

¿Cuáles son los principales desafíos de ser parte de la dirección de una empresa familiar?

Primeramente debo lograr afianzarme en el rol directivo de la Empresa. Para tal desafío debo: aprender de la experiencia de mi padre y de mi hermano, capacitarme y capacitar, ganarme el respeto de los responsables de áreas, llevar a cabo las políticas generales del Grupo y las particulares de las áreas vinculadas a mi gestión. En general es un desafío permanente que conlleva cualquier actividad de liderazgo.

Seguramente habrá muchas anécdotas ligadas a la empresa y la familia Motta ¿Cuál elegiría hoy?

Recuerdo la fiesta de fin de año, en el momento que Augusto, mi hermano me invitó a que hagamos juntos el brindis. Cuando estuve allí, frente a los numerosos invitados, nuestros empleados, los integrados, nuestros amigos, comprendí que somos una gran familia, una familia "Modelo".

Este primer encuentro con proveedores de Grupo Motta provoca un cambio en la gestión de compra. ¿Cuál es la evaluación que hace del encuentro?

Altamente positiva, en lo personal muy satisfecha. Se ha instaurado un nuevo diálogo con los proveedores que nos permitirá seguir creciendo, fortalecidos por el respeto y la humildad.

¿Algún proyecto específico para 2007/2008?

Muchos...

RECONOCIMIENTOS

Durante la Cena que tradicionalmente Grupo Motta brinda a todos sus colaboradores a fin de año, sus directivos realizaron un reconocimiento público a dos "incansables" colaboradores, que recientemente se jubilaron. Al señor Héctor Gamba, se lo distinguió por su trayectoria, colaboración y valioso aporte brindado a la empresa.

El señor Remigio Khin, recibió un reconocimiento en mérito a su labor, predisposición y entrega hacia la empresa. En ambos casos el compromiso, la responsabilidad, el respeto y la rectitud son valores que describen su paso por Grupo Motta.



De izq. a dcha: Juan Carlos Motta, Juan Pablo Motta, Héctor Motta, Héctor Ganba, Augusto Motta, Helen Motta



Héctor Gamba – Remigio Khin – Héctor Motta



Entrega de la distinción a Remigio Khin

LANZAMIENTO NUEVO PRODUCTO: POLLO VEGETAL PARA MERCADO INTERNO



Pollo Entero 100 % Vegetal embandejado CALISA.

Se trata de Pollo de Selección alimentados con una ración balanceada, formulado exclusivamente con materias primas de origen Vegetal, maíz y soja.

Los puntos de venta, inicialmente, donde se puede encontrar este producto son: Supermercado Coto de Paraná, La Agrícola Regional de Crespo, y Sucursales de Supermercado La Anónima (Ex -Quijote) de Esperanza y Rafaela, Santa Fe.

HABILITACIÓN HALAL

En el mes de Febrero de 2007 fue otorgada la Habilitación a la Planta Procesadora de Aves CALISA, para realizar faena de aves según las leyes islámicas ó Rito Halal.

La planta contó con esta Habilitación en los años 2002, 2003 y 2004. Y en el presente año, luego de aprobar una auditoria al Sistema de Calidad realizada por la Certificadora IRAM, el Centro Islámico de la Rep. Argentina (CIRA), extendió el Certificado HALAL que renueva esta habilitación de la planta para comercializar sus productos a los países islámicos y otros mercados europeos que así lo requieren.

1º ENCUENTRO CON PROVEEDORES

Se realizó la primera reunión con proveedores en las instalaciones del Salón Medusa, en la ciudad de Crespo, Entre Ríos. La misma tuvo como propósito generar un proceso de cambio profundo en la relación empresa-proveedor-empresa. El encuentro que tuvo la anuencia de proveedores de distintas provincias estuvo coordinado por la Dra. Helen Motta y los responsables de compras de la firma. Se exhibió un video institucional y el Lic. Héctor Motta planteó los lineamientos para el nuevo modelo de gestión.

El Dr. Augusto Motta dio inicio al encuentro que se desarrolló el pasado jueves 15 de marzo y que contó con la presencia de representantes de firmas proveedoras de productos y servicios de las empresas de **Grupo Motta**. La firma expuso las pautas pretendidas y propuso consensuarlas con los presentes a los efectos de optimizar las relaciones.

MODELO DE GESTIÓN DE COMPRAS

Entre los puntos sobresalientes que se detallaron durante la charla, para mejorar la relación empresa - proveedor, se hizo referencia a:

- La importancia de la gestión escrita y documentada.
- La diferencia entre lo urgente, lo importante y lo rutinario. Haciendo hincapié en una división de los insumos en irremplazables, básicos y reemplazables.
- Política de descuentos por volumen y compras anualizadas.
- La importancia de la orden de compra.
- Encontrar equidad permanente en el trato comercial.
- Promover principios de compra puros, basados en la ética, la moral y la comunicación.

El núcleo de objetivos planteado que son las bases de la relación con proveedores y clientes permitirá eficientizar la relación y reorganizar la política de compras.



NUEVOS MERCADOS

Grupo Motta avanza en el desarrollo de nuevos mercados. El objetivo es lograr la apertura, consolidación y posicionamiento de la línea de productos en dichos mercados trabajo que, a veces, demanda meses y que se sustenta en el trabajo que cada uno de los integrantes de la empresa realiza diariamente.

Destinos como Sudáfrica o Bélgica evidencian que los productos que producimos pueden competir e ingresar en cualquier lugar del mundo. Sin dudas, un legítimo orgullo.

NUEVOS CLIENTES DE ASADO (SUBWAY)

Desde enero del corriente año nuestros productos de "Asado" forman parte de los sandwiches que pueden degustarse en los dos restaurantes de comidas rápidas de SUBWAY en Argentina. Esta cadena internacional que cuenta con 26.000 locales alrededor del mundo y es la segunda cadena global de comidas rápidas más grande después de Mc Donald's (30.000 locales) nos ha sumado a su cartera de proveedores a través de su representación en Argentina, previendo una importante expansión de la marca estadounidense en nuestra región para el siguiente quinquenio.

VISITAS FEBRERO

Durante febrero del corriente año contamos con la visita de interesados en comercializar nuestros productos en Buenos Aires de la mano de importantes acciones de promoción.

Asimismo recibimos la visita de un Trader argentino con contactos en el mercado sudafricano, quien reconoció la calidad de nuestras líneas de productos cárnicos crudos y cocidos y quien ya ha facilitado nuevos contactos con ese destino.

Finalmente nos visitó en nuestras instalaciones de Racodo la representante de una prestigiosa empresa del mercado francés que recorrió nuestras instalaciones y se mostró muy interesada por los productos de Calisa.

NOVEDADES**BIBLIOTECA**

Se está trabajando en la creación de la Biblioteca de Grupo Motta, que estará a cargo del área de calidad de Calisa. Durante el presente mes se está realizando una recopilación de material bibliográfico existente en la empresa, por lo que se solicitó a todas las áreas que entreguen el material disponible y una lista de lo que no puedan ceder por razones de consulta diaria.

Posteriormente se realizará un inventario que luego será subido a Internet para consulta on-line y además una vez por semana se entregará en forma personal los libros, revistas artículos de interés a cualquier persona del grupo que lo necesite, contando con una ficha personal para cada persona.

CAPACITACIONES CALISA

Se dio inicio a las capacitaciones del plan HACCP correspondiente al primer semestre del 2007. Durante las mismas se capacita al personal en temas relacionados con buenas prácticas de manufactura, HACCP y POES.

REMODELACIÓN

Se comenzaron las obras de pintura y reparación edilicia de la planta CALISA. De igual modo que se vienen realizando el mantenimiento y cuidado en las distintas plantas y áreas.

CAPACITACIÓN ASADO

Susana Roskopf (personal de Asado) realizó un curso virtual "Introducción a la Seguridad Alimentaria" a fines del año pasado, con una duración de 5 semanas, el mismo fue otorgado por la empresa.

GRANJA ALVEAR: SU GENTE

Marcelo Raúl Sanabria tiene 40 años y hace más de 20 años que trabaja para Grupo Motta y vive en Granja Alvear.

Marcelo tiene 5 hijos, tres mujeres y dos varones, de 20, 21, 17, 14 y 3 años y su mujer esta nuevamente embarazada.

Nos cuenta brevemente como ha sido su vida y la de su familia en este lugar distante, despojado de las comodidades que brinda estar cerca de una escuela o un centro de salud: "Me casé y nos vinimos a vivir al campo, acá a la granja, vivimos durante tres meses en una casilla rodante, en pleno diciembre, no fue nada sencillo". Es de destacar la fortaleza de su mujer, "siempre fue una buena compañera, nunca me dejó solo". "Hay cosas que a veces se hacen cuesta arriba, pero no me gusta la ciudad para vivir, las incomodidades se sienten a veces, yo me adapté y me gusta vivir acá". Los chicos hicieron la primaria en una escuela distante a solo 1 km. y lo hacían caminando o en bicicleta. "Cuando los chicos terminaron la primaria, se hizo más difícil porque la escuela más cercana está en Valle María a 14 km. de aquí, por lo que tenían 28Km en total. Tenían que moverse en remise, luego compré una motito y se movían así".

Sanabria destaca y valora "siempre recibí el apoyo de la empresa cuando lo necesite". "Siempre que fui con algún problema me han atendido y ayudado. Yo desde mi lugar siempre traté de hacer bien las cosas".

Respecto al crecimiento de Grupo Motta y como ha cambiado su trabajo, reflexiona: "El trabajo fue cambiando y evolucionando. Si bien esta granjas son de 20 años han evolucionado en tecnología, y hay galpones que hace dos años que se hicieron".

Hoy trabaja su hija mayor, de quien destaca que tiene una "voluntad bárbara", y además de trabajar hace estudios de computación, de secretariado

empresarial, "es importante el estudio", sentencia, "por eso yo los apoyo a mis hijos en todo lo que puedo".

Considerado un empleado modelo en su desempeño laboral y por la responsabilidad manifiesta hacia su trabajo, siempre ha resuelto por sí solo los problemas o dificultades que la labor diaria le ocasionaron. Quizás el hecho de estar en un lugar poco privilegiado, haya sido el motor de su forma de ser.

Trabajador honesto y responsable. Ejemplo de nuestra gente, sencillo, cálido, plagado de virtudes y de constancia. Gente como Sanabria nos demuestra que, aún con adversidades, se puede poner el hombro y siempre mirar hacia delante.



Marcelo Sanabria y su hija, Valeria Sanabria

GRUPO MOTTA ACOMPAÑÓ LA GESTIÓN DE ASISTENCIA FINANCIERA DE PRODUCTORES INTEGRADOS ANTE EL CFI

Un total de diecisiete productores integrados recibieron la asistencia financiera a través del Consejo Federal de Inversiones (CFI). Grupo Motta que en junio de 2005 había firmado un Acta de Intención con el CFI, acompañó la gestión de los distintos proyectos, como estímulo a sus inversiones.

La decisión y compromiso de acompañar a este grupo de productores se condice con la filosofía de la firma de alentar la inversión y promover el crecimiento de los distintos estamentos de su cadena de valor.

Los productores integrados son de las localidades de :Hernández, Ejido Crespo, Gdor. Etchevehere , Estación Camps, Ejido Valle María, Ejido Aldea Protestante, Ejido Aranguren, Aldea San Miguel, Ejido Ramírez, Ejido Don Cristóbal, Ejido Aldea Salto, Aldea San Miguel y María Luisa. Los créditos percibidos, tienen como destino la construcción y equipamiento de galpones destinados a la crianza y engorde de pollos barrilleros.

El CFI aprobó durante 2005/2006, un total de 23 proyectos para productores integrados de C.ALI.S.A cuyo importe total fue de \$ 1.892.000.-

Al acto de entrega de certificados, que se realizó el pasado 22 de febrero en la ciudad de Paraná, asistieron el Lic. Héctor Motta y el Dr. Augusto Motta, en reconocimiento a la importante tarea que realiza el CFI en beneficio del sector y en apoyo a sus integrados.

MEDIOAMBIENTE

El cuidado y la racionalización de los recursos naturales se ha fijado como prioritario en la agenda de Grupo Motta. Por esta razón se vienen realizando distintos estudios y planificación de tareas, a saber:

- Proyecto de racionalización del agua usada en Calisa.
- Gestiones referidas a la captura de gases de efecto invernadero (GEI) que se generan en las lagunas debido a la metabolización bacteriana. A partir de la adquisición de tecnología se estaría en condiciones de generar Bonos de Carbono, para la reducción de la emisión de gases de efecto invernadero. En definitiva, el proyecto apunta a buscar alternativas para la efectiva protección del medioambiente.
- Se firmó la carta intención con la empresa AGCERT SA para la realización de un estudio de prefactibilidad para la captura de los gases de efecto invernadero, como se indica en el punto anterior.
- Se está trabajando para lograr la concreción e instalación de la planta de rendering, donde se tratarán los desechos sólidos provenientes de la faena de pollos, y se convertirán en materias primas utilizables y con valor agregado, comercializables en el mercado.



Pacto Global

VIAJE A LA ESCUELA TÉCNICA DE HY LINE INTERNATIONAL EN EEUU

En el marco de ofrecer a sus jóvenes profesionales capacitación y perfeccionamiento constante, Grupo Motta posibilitará que una delegación integrada por profesionales de la empresa y alumnos de la Tecnicatura Universitaria en Granja y Producción Avícola del Instituto Tecnológico Universitario (ITU), que resultaron becados, asistan a un curso intensivo en la Escuela de Servicios Técnicos de Hy Line Internacional, socio estratégico de Grupo Motta.

A la capacitación que se realizará el próximo mes de Junio en West Des Moines, Iowa, EE.UU., asistirá la Cra. Araceli Ecar, Claudia Schaab; Matías Leicker, Jimena Fontana y el Prof. Roberto Fariña de la Universidad Autónoma de Entre Ríos (UADER).

Sin dudas, un real incentivo y una importante oportunidad de aprendizaje para quienes viajan.



VISITA GRUPO GLON Y GRUPO SILL

Durante el mes de marzo Grupo Motta recibió la visita de representantes del Grupo Glon. La empresa francesa, socia estratégica del grupo, en la oportunidad estuvo acompañada por una empresa cliente de ellos, con la intención de desarrollar nuevos productos cocidos que apunten al mercado Europeo. Por parte de Glon se recibió la visita de Yann Renouvel, Gerente de Farmor y Robichon; Didier Moullec Operaciones Internacionales y Remy Leffer, Gerente Comercial de Farmor y Robichon, ambas empresas pertenecientes al Grupo Glon.

Mantener abiertas las líneas de comunicación, establecer contactos con la debida antelación y discutir con franqueza las dificultades que surjan, son aspectos imprescindibles de la política comercial de Grupo Motta con sus clientes.