

TRABAJO FINAL INTEGRADOR

EXPORTACIÓN DE MIEL



Logística Internacional

Franco Güidi - Florencia Analía Anadon - Brenda Johanna Díaz - Moira Trovamala - Daiana Soledad Adura - Micaela Lisette Mansilla

[Mira nuestro video de lanzamiento](#)

Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	5
2.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	6
2.2. ESTRATEGIAS DE ENTRADA.....	9
3. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	9
3.1. MERCADO OBJETIVO.....	10
3.2. CLIENTES.....	11
4. OPERACIONES	12
4.1. PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	12
4.2. ENVASE Y EMBALAJE.....	15
4.3. LOGISTICA Y DISTRIBUCION.....	16
4.4. DOCUMENTACIÓN A EXPORTAR.....	21
4.5. ASPECTOS DEL PRECIO.....	21
4.6. ASPECTOS DE PROMOCIÓN.....	22
4.7. FORMAS DE PAGO Y CONTRATACIÓN.....	22
5. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	23

5.1. RIESGOS INTERNOS.....	23
5.2. RIESGOS EXTERNOS.....	23
5.3. SEGUROS.....	24
6. CONCLUSIÓN.....	25
BIBLIOGRAFÍA.....	26

1. INTRODUCCIÓN



El siguiente informe que lleva el nombre de Trabajo Práctico Integrador se realizó con la finalidad de volcar todos los conocimientos adquiridos en la materia Logística Internacional de la carrera “Tecnicatura Universitaria en Comercio Exterior” perteneciente a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata (U.N.M.D.P)

En el presente trabajo se procedió a explicar el proceso de producción, envasado y exportación de miel, teniendo en cuenta el análisis logístico para poder hacerlo de la forma más eficiente, al menor costo y sin dañar el medio ambiente.

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Cristales de Néctar S.A. posee granjas de apicultura ubicadas en Calle 5 y 6 Parque Industrial L6300 Santa Rosa La Pampa, Argentina. Allí producimos nuestra propia miel cruda, la cual no es sometida a procesos de pasteurización, ni es filtrada de forma industrial. Un exigente control de calidad del producto comienza por ubicar nuestros colmenares en parajes naturales con el fin de integrarlos dentro del ecosistema más puro posible de cada área, respetando así el medio y su ciclo natural.

Cristales de Néctar S.A. en carácter de exportadores y elaboradores del producto, deben presentar sus muestras ante SENASA.

El Senasa tiene la responsabilidad de habilitar, controlar y fiscalizar a los establecimientos que extraigan, procesen, acondicionen, depositen y exporten miel u otros productos apícolas.

La Coordinación de Establecimientos Lácteos y Apícolas, dependiente de la Dirección Nacional de Inocuidad y Calidad Agroalimentaria, elabora los procedimientos específicos que regulan la actividad, actualiza la normativa vigente, verifica el cumplimiento de los requisitos higiénico sanitarios de los países a donde se destina la miel y autoriza cada trámite de exportación, indicando en cada caso los muestreos y análisis a realizar.

Los Centros Regionales son los encargados de habilitar, fiscalizar y controlar a los Establecimientos Apícolas. Cada establecimiento tiene asignado un jefe de servicio (inspector veterinario de Senasa), que para cada exportación realiza la verificación de la miel a exportar y los muestreos indicados por la Casa Central del Senasa para la determinación de residuos químicos, adulterantes y contaminantes. Además, toma muestras de agua para la determinación oficial de parámetros físico-químicos y microbiológicos.

Los supervisores son funcionarios designados por los Centros Regionales para realizar la supervisión de las actividades de fiscalización y control ejecutadas por los jefes de servicio. La Coordinación de Establecimientos Lácteos y Apícolas lleva adelante un programa para el Control de Gestión de los quince Centros Regionales. En función de las necesidades identificadas, se elaboran los procedimientos de fiscalización específicos, considerando también los requisitos sanitarios de los países de destino.

Por último, cualquier establecimiento que comienza a exportar a un destino determinado o ha discontinuado la exportación por el término de DOS (2) años debe cumplimentar la Resolución Senasa N° 108/10.

La clasificación arancelaria de la miel dentro del sistema armonizado es 0409.00.00 y su denominación es Miel Natural. Los derechos de exportación son, en envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kgs, del 5%, los demás envases 10%. Los reintegros son del 0%.

2.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

La miel es un completo alimento que producen las abejas a partir del néctar que extraen de las flores; es un líquido dorado, espeso, dulce, y delicioso que almacenan las abejas para alimentarse en invierno y para alimentar a sus crías.

La miel es un producto con gran perdurabilidad que no caduca, esto es debido a que su concentración de agua es mínima produciendo el mismo efecto que las conservas en almíbar.

Nuestros antepasados comenzaron a utilizarla como edulcorante en un principio, sin embargo a medida que se han ido descubriendo sus múltiples beneficios también ha ido adquiriendo nuevos usos entre los cuales se encuentra su utilización en la medicina y en la estética.

¿CUÁLES SON LOS BENEFICIOS DE LA MIEL?

Algunos de los beneficios de la miel conocidos son su poder expectorante, cicatrizante y suavizante de las vías respiratorias; lo cual se atribuía a los remedios de las abuelas, hasta que años más tarde se comenzó a investigar y se otorgó a estas virtudes el reconocimiento científico que merecían.

De los beneficios de la miel debemos resaltar la importancia de su actividad bactericida contra infecciones intestinales, por lo que es una gran aliada en los tratamientos de gastroenteritis bacteriana. Sus propiedades benéficas también actúan en su aplicación como ungüento en heridas, en su utilización contra la astenia y en la de algunas enfermedades de la piel; incluso algunos estudios concluyen que la fructosa de la miel podría ser de gran beneficio para disminuir la duración de la intoxicación alcohólica.

Los beneficios de la miel en el organismo son tantos que afectan a prácticamente la totalidad de los órganos, es por ello que sus beneficios llegan al corazón aumentando el riego sanguíneo, regulando el ritmo cardíaco y aportándole energía; a nivel del aparato respiratorio tiene efectos expectorantes y antibióticos, y sedante en los problemas de garganta, asma y gripes; ayuda a bajar el colesterol y a combatir la anemia gracias al aumento de la hemoglobina en la sangre; a nivel digestivo impide el desarrollo de bacterias, cura úlceras y regula las funciones del intestino; favorece la eliminación de grasas del hígado y lo protege; desinfecta los riñones en casos de cistitis; combate el nerviosismo e insomnio; y por último, ayuda a solucionar problemas de la menopausia y dolores menstruales.

¿QUÉ OTRO USO SE LE PUEDE DAR?

Las mieles también son utilizadas como uno de los alimentos que aporta más beneficios a la piel, utilizándose desde tiempos milenarios para hacer aparecer el cuerpo femenino bien hidratado y terso; de aquí que se utilice en diversos productos de belleza y para todo tipo de pieles. Sus beneficios se usan en tratamientos contra el acné y son ideales para pieles sensibles, reseca, maltratada y con escamas, puesto que sus propiedades humectantes hacen que la piel se mantenga hidratada.

La miel es tan versátil que se puede utilizar en el área de la belleza, de la salud y de la cocina, destacando este último área por el poder conservante de la miel además de sus beneficios como nutriente.

VALOR NUTRICIONAL

La miel se compone de un 20% aproximado de agua y un 80% de hidratos de carbono, de los cuales el 38% es fructosa, el 32% es glucosa, el 5% es sacarosa, el 7% es maltosa y otros. La miel aporta 330 calorías aproximadas por cada 100 gr. además de otros nutrientes como: sales minerales de fácil asimilación ricas en potasio, calcio, hierro, fósforo, magnesio, manganeso y cobre.

Rica en vitaminas A, C, D, E, K y B, la miel conserva sus vitaminas por largo tiempo, además de ser también rica en enzimas y ácidos orgánicos como: cítrico, oxálico, fórmico...este último con propiedades antisépticas.

2.2 ESTRATEGIAS DE ENTRADA

La estrategia de entrada que optamos desde la dirección de Cristales de Néctar S.A. para ingresar al mercado objetivo es la forma directa. De esa manera, estaremos comercializando directamente desde nuestro mercado doméstico, Argentina, a nuestros clientes en el mercado exterior. Utilizando así nuestro equipo de ventas.

La directa nos permite controlar la acción de ingresar el producto en el mercado de destino, de tal forma que la empresa puede “controlar” o “incidir” en las variables de precio, producto, forma de distribución, etc.

El hecho de poder tener total control en el proceso de exportación y obtener información sobre el mercado destino es algo que nos beneficiará en el futuro, y si en algún momento deseamos salir, será más fácil.

Para llevar a cabo la estrategia decidimos enviar a un vendedor de la empresa, lo cual consiste en enviar a un dependiente de la firma para que realice, en forma directa, la acción de venta de los productos de la empresa. A pesar de ser un método antiguo, sigue siendo una de las formas más usuales y efectivas de realizar el proceso de penetración y acceso al mercado exterior.

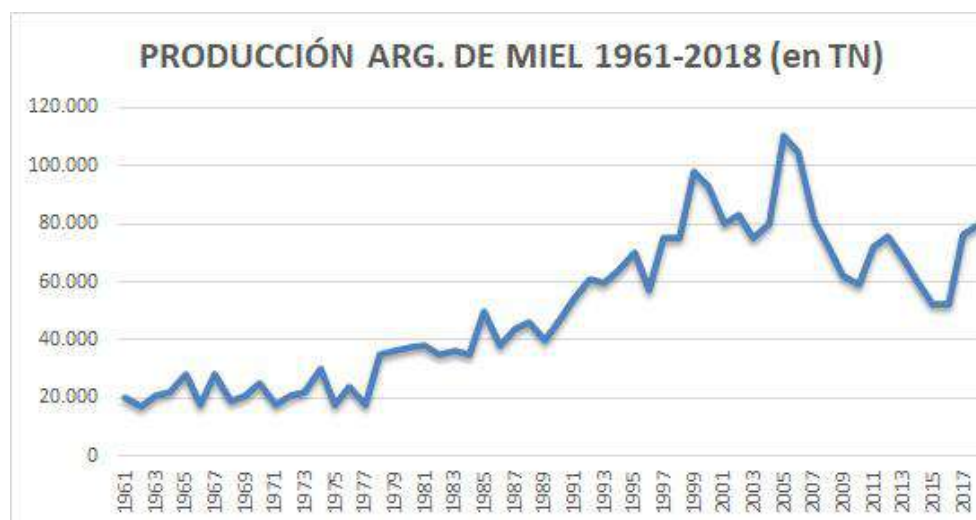
3.1 ANÁLISIS DEL MERCADO

Entre los países productores de miel, Argentina está en el tercer lugar a nivel mundial, después de China y Estados Unidos, lo que representa el 70% de la miel producida en sudamérica. Esto se debe gracias a las condiciones climáticas y los avances tecnológicos.

Entre el 90 y el 95% de la producción se exporta a granel.

Como se observa en el gráfico, la producción de miel en Argentina fue siendo una producción aún más grande aunque en 2005 había sufrido una caída se puede observar que está de nuevo

creciendo desde 2017.

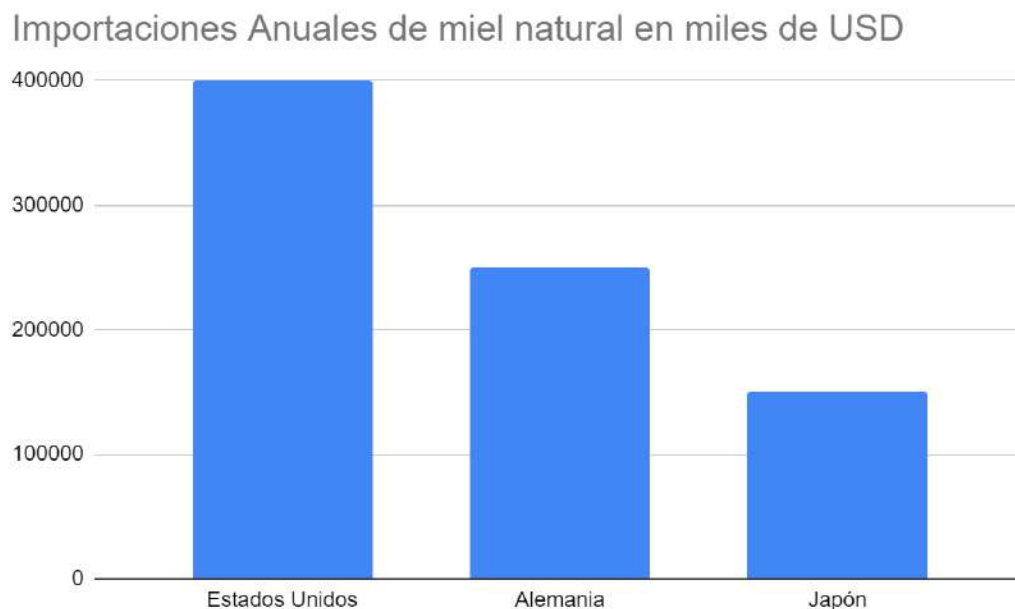


Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

3.2 MERCADO OBJETIVO

Según un estudio del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, los países que más importan miel por año son: Estados Unidos que importa aproximadamente unos 400000 millones de dólares por año en miel natural, seguido muy por detrás están Alemania y Japón con 250000 millones y 150000 millones de dólares importados de miel natural

respectivamente. Esto se puede observar en el siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

A raíz de este análisis concluimos que la mejor opción es exportar a Estados Unidos. Y nuestra meta consiste en utilizar la estrategia de entrada de venta directa para lograr que nuestros productos estén en los supermercados de primera marca y de prestigio. Inicialmente nos enfocaremos en H-E-B y Trader Joe's.

3.3 CLIENTES

Dos de los importadores que tiene Cristales de Néctar S.A son H-E-B y Trader Joe's, dos minoristas de los más importantes que tiene Estados Unidos con los puntajes más altos en el índice de preferencia de los clientes. Por esa razón utilizamos la estrategia de distribución intensiva, ya que la miel es un producto que no hay tanta preferencia por marcas. Es decir, los



consumidores finales no posponen la compra para encontrar una marca especial. Se vende solo por estar disponibles en el mercado donde previsiblemente el público lo buscare.

H-E-B: Howard Edward Butt Grocery Company, (o bien H-E-B), es una cadena estadounidense de supermercados con sus oficinas centrales en San Antonio, Texas, Estados Unidos.

Actualmente cuenta con más de 300 tiendas y más de 56.000 empleados y gestiona el supermercado Central Market ("Mercado Central").

Trader Joe's es una cadena estadounidense de supermercados con sede en Monrovia, California. Tiene más de 503 tiendas en todo el país en 42 estados y Washington, DC.

En EEUU, para ingresar debemos pagar Derechos Antidumping y Derechos Compensatorios, con una vigencia de cinco (5) años; cumplido el 5to año, se revisa la situación, proyectándose de igual manera.

- Derechos compensatorios: que se aplican por igual a todos los exportadores argentinos, en el orden del 5,85%.

- Derechos antidumping: En principio, se fijó un margen individual de 37,44% para ACA (Asociación de Cooperativas Argentinas), 32,56% para Radix SRL, 60,67% para Conagra Foods SRL, y 35,76% para todo el resto de las firmas.

Como proveedores mundiales, competimos con China en el mercado de precios y con México en el mercado de calidad. Poseemos la ventaja geográfica de ubicarnos en el hemisferio contrario a los principales países productores y consumidores, permitiéndonos producir y vender en contraposición con el hemisferio norte.

4. OPERACIONES

4.1. PROCESO DE PRODUCCIÓN

Cristales de Néctar S.A cuenta con una granja de apicultura de 30 hectáreas donde poseemos 300 colmenas con un rendimiento de 15-20 kg/colmena. Por lo tanto, contamos con 46 apicultores registrados en RENAPA, los cuales declararon 300 colmenas. Nuestras colmenas

fueron el origen de toda la compañía. Siempre han sido nuestra motivación para la exportación de miel.

Estas colmenas pueden llegar a contener hasta 80.000 abejas: las obreras, los zánganos y la abeja reina. Las abejas que se ven comúnmente en nuestras colmenas son las obreras, que también constituyen la parte más numerosa de la colonia.

El principal objetivo de los apicultores es la alimentación de estas colmenas. Somos conscientes que una adecuada alimentación en otoño es el factor clave para que la colonia se desarrolle fuerte y llena de vigor a la llegada de la primavera. Por lo general, la alimentación de mantenimiento la suministramos antes de la llegada del frío, es decir, entre septiembre y noviembre. Procuramos suministrar siempre el alimento sólido, ya que en nuestros comienzos utilizábamos alimento más diluido como el jarabe, y aumentaba demasiado la humedad en el interior de la colmena. Colocamos el alimento en zona con acceso y calefactada por las abejas, máximo a unos 10 cm de la cría. Ya que entre septiembre y noviembre contamos con bastante polen, solo aplicamos la pastilla sólida de azúcares con un máximo de contenido en agua del 15% (humedad) a una dosis de 1 a 1,5 kg/mes. En nuestra granja siempre utilizamos la marca Bee Fonda Extra. Luego el trabajo es sencillo, chequear que la temperatura sea correcta y cambiar la posición de las abejas todos los meses.

Tanto en el proceso de producción como en la extracción de miel contamos con tecnología de punta para ser más eficientes y lograr estándares de calidad internacionales, adaptándonos constantemente a las exigencias de los mercados más competitivos. Contamos con 12 operarios en total en la sala de extracción, los cuales hacen turnos rotativos para facilitar el trabajo y solo quedan 6 operarios por turno. Esta sala de extracción se encuentra autorizada

por SENASA. Esta misma, cuenta con una capacidad de procesamiento de 25.000 kg por día, con tres líneas en paralelo de 80 cuadros cada una por



ciclo, procesando 2000 alzas melarias por día para las colmenas.

El proceso que realizamos en la sala de extracción es básicamente la extracción de miel, que se denomina “castra”. La extracción comienza quitando el techo y el cubridor de la colmena, momento en que cunde la alarma entre las abejas y es preciso utilizar el ahumador o cualquier otro método útil para evitar que piquen. Con las pinzas se extraen los cuatro móviles donde se encuentran los paneles con la miel. Las abejas más tozudas que quedan pegadas se apartan con un cepillo suave. Los panales cubiertos con el opérculo que las abejas crean en las celdas para proteger la miel, confirman que ésta ya ha madurado y que conserva el grado óptimo de humedad para su extracción. Una vez depositados los panales en los transportines el trabajo del apicultor en sus apiarios ha terminado. El proceso continuará ahora en la fábrica donde es siempre más fácil controlar la higiene que se necesita para una miel de calidad.

El principal bien que se adquiere es el tambor de 300 Kg para el envasado de la miel.



4.2 ENVASE Y EMBALAJE

Una vez cosechada la máxima cantidad de miel pura, procedemos a trasladarla a nuestras instalaciones de Cristales de Néctar S.A para llevar a cabo el metódico proceso de extracción, maduración y envasado.

Los envases que usamos destinados a la exportación de miel "a granel" cuentan con una



capacidad de 300 kilogramos, algo importante de destacar es que ellos siempre deben ser de primer uso (nuevos o de hierro reciclado a nuevo). Algo que aún no implementamos es el empaquetamiento verde ya que siempre utilizamos los tambores nuevos. Es un reto al cual nos enfrentamos, a los costes de sostenibilidad.

Los tambores contienen espacios planografiados (49) en color blanco, donde se consignarán:

- a) el número de Resolución del SENASA, donde se aprueba el envase utilizado mediante la leyenda: "Res. SENASA N° (número)/ (año)";
- b) la leyenda "ENVASE NUEVO" o "ENVASE RECICLADO", según corresponda.

RÓTULO: Los tambores contienen etiquetas autoadhesivas, en un lugar bien visible (tapa y cuerpo del tambor), en caracteres de un tamaño que permita su lectura a simple vista y contiene la siguiente leyenda:

- País de ORIGEN: AR o ARGENTINA. En inglés, declarar con la frase: PRODUCT OF ARGENTINA.
- Nombre común del ALIMENTO: "MIEL" o "MIEL NATURAL".
- CANTIDAD NETA: indicar el peso neto del producto (excluyendo el envase) tanto en

libras/onzas como en el sistema métrico. El contenido debe estar en la mayor unidad de medida con el resto en onzas (ounces) o fracciones decimales de la libra.

Ejemplo: Net Wt. 661lb 6.19oz (300 kg).

· ELABORADOR, debe consignarse:

i)Nombre o Razón Social: Cristales de Néctar S.A

ii)Número de Establecimiento Oficial, otorgado por el SENASA.

iii)Domicilio industrial del establecimiento elaborador: Calle 5 y 6 Parque Industrial

L6300 Santa Rosa

La Pampa

Argentina

· EXPORTADOR, debe consignarse:

i) Nombre o Razón Social: Cristales de Néctar S.A

ii) Número de Registro de Exportador otorgado por el SENASA, y

iii) Domicilio legal del exportador: Calle 5 y 6 Parque Industrial


L6300 Santa Rosa

La Pampa

Argentina.

Idioma: Las etiquetas deben declararse en idioma español y en inglés, ya que nuestro cliente es EEUU.

4.3. LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

La exportación consistirá en el envío de 40 toneladas de miel a granel, carga que se transporta en abundancia y sin embalaje, vía marítima con destino al Puerto de Los Ángeles, California, Estados Unidos desde Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina. La venta se acordó mediante el incoterm 2020, CIF  BLANCA. Por lo tanto nosotros nos encargamos de realizar la entrega y el despacho de exportación de las mercancías en el puerto de embarque de Bahía Blanca, como también contratar el transporte principal y seguro hasta el puerto de Los

Angeles, California. Los compradores se encargaran de realizar el despacho aduanero a la importación, asumiendo el riesgo de pérdida y daño de la mercancía desde el lugar de entrega.

Cabe destacar que el exportador ya se encuentra inscripto en el Registro de importadores/exportadores, trámite realizado digitalmente por la página de la AFIP.

- Transporte marítimo

En el caso de esta exportación, Cristales de Néctar S.A. luego de realizar una ardua investigación de la mano de los Forwarders, quienes nos brindaron un asesoramiento desde el inicio y cada uno nos ofreció un excelente servicio con las siguientes tarifas:

***MJ CONSULTORES:**

BUENOS AIRES - LOS ÁNGELES: 1350 USD

***STERLING TRADE SRL**

RÍO PARANÁ - LOS ANGELES: 1100 USD

***LANDING NEXUS**

PATAGONIA NORTE - LOS ANGELES: 950 USD

Optamos por trabajar con la empresa **LANDING NEXUS**, ya que esta domina mejor el área de exportación a granel teniendo contacto con las terminales portuarias de la patagonia norte y un servicio más personalizado con la naviera **NEXUS**. Ayudándonos así a reducir más nuestros costos logísticos.



Una vez que ya tenemos la terminal portuaria designada: **Terminal De Servicios Portuarios Patagonia Norte S.A.** La cual cuenta con muelles especializados, bandas transportadoras para embarcar y desembarcar, lo que simplifica la

manipulación a la mercadería y reduce la permanencia del buque en el puerto.

Se le informa a los compradores (H-E-B y Trader Joe's) ya que estos comienzan a asumir los riesgos desde que la mercadería se encuentra cargada en el buque. Nosotros dejamos la mercadería despachada de exportación, al costado del buque, es decir, en el muelle y bajo la grúa que va a cargar la mercancía.

Nos encargamos de trasladar la mercadería LA PAMPA - PATAGONIA NORTE con nuestro transportista de confianza CROSSING CONTINENTS con un coste del flete de unos 460 USD. Una vez que el transportista dejó la mercadería en el lugar demostramos que hemos entregado la mercancía en el punto convenido mediante un documento llamado "dock's receipt" el cual lo emite la misma terminal portuaria donde prueba la recepción de la mercancía en el puerto de embarque.

Nosotros elegimos el buque "MAGDALENA MARIA II" para embarcar la mercadería ya que es directo y es un buque portacontenedores con salida de la terminal portuaria de patagonia norte. Además nos conviene la fecha de corte para realizar la entrega. Siempre preferimos embarcar en tránsitos directos, pues el transbordo, además de aumentar el tiempo de transito, agrega riesgo a la operación por potenciales pérdidas de conexiones.

RESERVA: Una vez que notificamos al agente de carga (LANDING NEXUS) la elección, este se encarga de realizar la reserva en la naviera NEXUS. Donde una vez confirmado el Booking (reserva), NEXUS les enviará la orden de retiro a sus transportistas. También debemos saber el punto exacto para dejar la mercadería, generalmente el buque que se reserva sale del PONTÓN FLOTANTE, SITIO 3/4. Con esta información, el despachante de aduana ya va a poder realizar el permiso de embarque.

De parte de LANDING NEXUS recibimos la siguiente reserva para realizar la carga:

NAVE/VIAJE: MAGDALENA MARIA II / 8273 L

CUTT OFF- INGRESO DE CARGA: 25/06/2021

PUERTO DE EMBARQUE: BAHÍA BLANCA-ARGENTINA

PUERTO DE DESCARGA: LOS ÁNGELES, CALIFORNIA, ESTADOS UNIDOS

DESTINO FINAL: SAN ANTONIO, TEXAS, ESTADOS UNIDOS

PRODUCTO: MIEL

BULTOS, PESO Y CUBICAJE: 0/40000 KG/1.03M2

ALMACÉN: RED PACK LOGISTICS S.A.

LÍNEA NAVIERA: NEXUS

AGENTE MARÍTIMO: WCA MEMBER

CONDICIÓN DE FLETE: PREPAID

Debido a que el incoterm utilizado es CIF, el flete es Prepaid; cancelado por el shipper a la naviera en su cuenta de origen.

También recibimos la siguiente cotización carga marítima exportación:

MERCADERÍA: miel natural


TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL "puerta a puerta" 

ORIGEN: Bahía Blanca (ARGENTINA)

DESTINO: Los Ángeles (ESTADOS UNIDOS)

20'DRY: USD 950.-all in

GASTOS LOCALES

<u>*DESCRIPCIÓN</u>	<u>*VALORES (NO INCLUYEN IVA)</u>
THC	USD 115
TOLL	USD 65
Handling	USD 12+iva
Gate charge	USD 10+iva
Delivery Order	USD 15+iva
Logistic Fee	USD 11+iva
BL fee	USD 21+iva
Lavado de Contenedor	USD 10+iva 
Manejo de Documentación	USD 35+iva

Certificación de fletes

USD 17+iva 

*SEGURO MERCADERÍA 0.50% VALOR CIF + iva Mínimo usd 150 + iva

*FLETE

USD 499

TRANSPORTE: una vez que CROSSING CONTINENTS dejó la mercadería en la terminal portuaria, el despachante de aduana se presenta con el permiso de embarque, la inscripción como exportador en la Aduana, la inscripción como exportador en el SENASA. Contar con el establecimiento (depósito, sala de extracción, fraccionamiento) habilitado o registrado por el SENASA o por la autoridad a quien delegue. Autorización de exportación. Contar con el sistema de trazabilidad vigente. Presentar los resultados de los análisis del Plan CREHA (Plan de Control de Residuos e Higiene de Alimentos) y/o de calidad o sanitarios.

*El Plan CREHA, funcionando desde 1998; tiene carácter obligatorio, donde la miel es sometida con costos asumidos por el exportador. La SAGPyA 52 establece las acciones correctivas a llevar adelante en el caso de detectarse casos positivos de residuos en los alimentos analizados.

Con el permiso de embarque y los resultados de laboratorio, se libera el certificado zoosanitario.

Todos los tambores que se comercialicen deben contar con la identificación correspondiente. Han de tener impreso, en la zona planografiada blanca, el número de RENAPA 64 (de registro obligatorio y gratuito). El trámite de inscripción puede realizarse en el Ministerio de Agricultura nacional o en los ámbitos provinciales respectivos. Los tambores sin identificación NO pueden exportarse. La AFIP-DGA recibe del despachante el permiso de embarque y los documentos probatorios de la exportación. Finalmente, se registra la operación.

ACCESO A ESTADOS UNIDOS: una vez que se realiza la carga al buque, se encargará de la logística un agente de carga perteneciente a LANDING NEXUS quien le informará a los compradores el aviso de arribo. El viaje tiene una duración de 37 días.

IMPORTACIÓN EN DESTINO: una vez que el buque llega a Los Ángeles, la mercadería es inspeccionada por 3 agencias federales para ingresar al mercado destino.

1) United States Department of Agriculture (USDA): supervisa los programas de certificación. Administra las órdenes de mercado al controlar la variabilidad de los productos, obligando a cumplir con estándares, tamaños o calidades especificadas. También es encargada de mantener la sanidad animal y vegetal de los Estados Unidos. Emitiendo las normativas que permiten o prohíben el ingreso de los productos, sean animales o vegetales, en base a los requerimientos zoonosanitarios y fitosanitarios.

2) Food and Drug Administration (FDA): los controles que nos realizan son: Buenas prácticas de elaboración en la miel. Aditivos directos e indirectos. Etiquetado de alimentos o en los tambores. Buenas prácticas agrícolas de productos frutihortícolas frescos.

3) Environmental Protection Agency 81 (EPA): Responsable de las políticas ambientales, aprueba a los pesticidas y las tolerancias para residuos, así como el proceso de aceptación de nuevos productos químicos para la agricultura.

FLETES EN DESTINO: el agente de carga les dará aviso del arribo de la mercadería a los importadores, para que estos avisen a sus transportistas para retirar la mercadería del puerto de Los Ángeles. Aquí el importador hará aduana en el puerto de descarga, abona los gastos locales de la naviera y presenta el BL y así la mercadería se libera. Al ser una importación directa hace ya varios años, siendo estos dos minoristas los canales de distribución para que la miel llegue a los consumidores finales. Optan por el canal de distribución más tradicional: productor-exportador-minorista-consumidor final.

*en el caso del minorista H-E-B, trabaja con la agencia transportista Martell Trucking donde ellos se encargan de buscar la mercadería (20 TONELADAS) en el punto de partida. Martell Trucking es el responsable de dejar la mercadería en las instalaciones del minorista en San Antonio, Texas. La duración del viaje es de 24 horas y el costo es de unos 420 USD.


*En el caso del minorista Trader Joe's la mercadería (20 TONELADAS) es buscada en el puerto de Los Ángeles por el Expreso LOS ÁNGELES. El costo del flete es de unos 120 USD.

4.4 DOCUMENTACIÓN:

Los documentos internacionales son el conjunto de documentos representativos de la operación de exportación en general. Dichos documentos brindan un mutuo beneficio a las partes intervinientes; nosotros como exportadores podemos gestionar rápidamente el cobro de la operación y el importador hará en forma ágil y eficiente el despacho aduanero.

Los documentos que debemos tramitar nosotros como exportadores son:

***DOCUMENTOS BASE:** aquellos que son necesarios en todas las operaciones de Comercio Exterior;

- ☐ Factura Comercial 
- ☐ Conocimiento de embarque
- ☐ Póliza de seguro
- ☐ Certificado de origen

***DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS:** usualmente no inciden en el valor aduanero de la mercadería;

- ☐ Packing List
- ☐ Nota de gastos
- ☐ Certificado o nota de peso
- ☐ Certificado de Entrega o de Embarque de Mercaderías
- ☐ Certificado de calidad
- ☐ Certificado fitosanitario
- ☐ Certificado de Análisis
- ☐ Certificado o Ficha técnica

4.5 ASPECTOS DEL PRECIO

Con respecto a los precios pagados al productor, la importancia del mercado mundial en la fijación de precios de la miel es absoluta por su elevada transabilidad y su nulo valor agregado (en el 98% de los casos se hace a granel, sin diferenciación), condición que no permite que se pueda mejorar su cotización. Así los precios internos están condicionados por las diferentes situaciones de los mercados internacionales, situación que se afirma, al observar los índices estacionales de los precios pagados al productor. Además el carácter estacional de la producción y su estructura atomizada, transforma al sector en un tomador de precios, situación que se acentúa con la presencia de los acopiadores. En varias ocasiones son los acopios quienes distorsionan el mercado interno al fomentar las relaciones informales o “atrapan” al productor mediante el otorgamiento de insumos y servicios a cambio de su producción.

El precio interno de la miel en épocas de zafra (de diciembre a mediados de febrero aproximadamente) disminuye y partir del mes siguiente comienza una leve recuperación hasta mediados de octubre donde comienza la baja.


4.6 PROMOCIÓN

Los minoristas que nos compran nuestro producto no pagan la publicidad del mismo, ya que al utilizar la estrategia de distribución intensiva impone casi todo el peso de publicidad en nuestros hombros. Estos no van a pagar la publicidad de un producto que vende también la competencia.

En Cristales de Néctar carecemos de infraestructura logística y la experiencia necesaria para operar en el comercio electrónico. Uno de los retos al cual nos enfrentamos es el reto de flujo de información, ya que en función de las exigencias de un medio digital implicaría introducir nuevas formas de intercambio con los consumidores finales, minoristas, etc. A pesar de esto, Cristales de Néctar cuenta con su propia página web la cual es solo informativa, no tiene

capacidad de vender productos online. En la cual se pueden encontrar, entre otras cosas, datos de contacto, los beneficios de la miel, vídeos informativos sobre la producción de la misma. El interesado tiene un formulario disponible para volcar sus dudas, el cual es respondido en un tiempo aproximado de 1 a 3 horas en horario laboral días hábiles o en su defecto a primera hora del día hábil posterior a realizada la consulta.

4.7 FORMAS DE PAGO Y CONTRATACIÓN

Cristales del Néctar al contar con una página web que es solo informativa, no tiene la capacidad ni de vender productos online y tampoco de realizar transacciones electrónicas. Las formas de pago más usadas en Cristales del Néctar son, la carta de crédito, cobranza extranjera  pago contado.

Con el transcurso de los años, las entidades bancarias adquirieron un rol protagónico. Los bancos intervienen diariamente el comercio internacional, la intervención bancaria se refiere solo a la parte documentaria. El banco no es responsable por el pago.

El pago se efectúa una vez realizada la presentación de los documentos requeridos correspondientes a la mercadería .

5.1 RIESGOS INTERNOS

Principales riesgos dentro del negocio, los cuales tenemos control sobre estos son:

*Análisis de calidad: Las estrictas normas exigidas por los estadounidenses en materia de calidad sanitaria, y que debe observar el exportador argentino, obliga a que éste tenga especial cuidado a la hora de comprar la miel a los productores. Por ello nuestros compradores antes de hacer el pedido de los tambores, nos piden una muestra para mandar a realizar los análisis pertinentes en busca de antibióticos prohibidos y nitrofuranos. Este costo corre por cuenta nuestra. Entre el envío de la(s) muestra(s) y la obtención de la aprobación sanitaria por la autoridad competente (SENASA) pueden pasar 1,5 semanas.

Si no se realiza un control estricto en este sentido , se corre el riesgo de que el importador rechace la miel que no cumple con los estándares de calidad exigidos (en algunos casos puede rechazar el envío completo).

* Los apicultores están expuestos a dos peligros relacionados con las picaduras de las abejas. Uno es el envenenamiento por la picadura. El otro es la reacción de hipersensibilidad al veneno, y el posible shock anafiláctico

* Durante el proceso de cosecha y extracción, la miel puede contaminarse con pedazos de cera, polen, tierra, restos de insectos, trozos de panal u otros sólidos insolubles.

5.2 RIESGOS EXTERNOS

Algunos de los riesgos externos que se pueden presentar al momento de exportar miel a granel, los cuales no podemos controlar. Solo buscar posibles soluciones:

- Pueden existir inconvenientes en el transporte seleccionado.
- El tiempo del envío se puede llegar a ver modificado por distintos motivos.
- Riesgos políticos
- El Riesgo de No-Pago, esto no nos sucede demasiado ya que somos precavidos con clientes que no tenemos mucha confianza

5.3 SEGUROS

El seguro desempeña un papel muy importante en el comercio mundial, dado que la póliza de seguro marítimo es un documento indispensable para la negociabilidad de las mercancías mientras se encuentran en tránsito y por esa razón es más costoso que los otros modos de transporte. Teniendo en cuenta su importancia, decidimos por contrato establecer la póliza ICC "C". Este tipo de cláusula cubre toda pérdida o daño que pueda atribuirse razonablemente a:

- Fuego o explosión.
- Encalladura, hundimiento, zozobró.
- Vuelco o descarrilamiento del medio transportador.
- Colisión del buque con otros o con cualquier objeto externo que no sea agua.
- Descarga en puerto de arribo forzoso.
- Terremoto, erupción volcánica o rayo.
- Sacrificio en avería gruesa.
- Echazón o barrido por las olas o entrada de agua en bodega, contenedor o lugar de almacenaje.
- La pérdida total del bulto durante la carga, el trasbordo o la descarga.
- Las contribuciones en avería gruesa y salvamento.
- Los gastos incurridos por el asegurado a fin de disminuir los daños.
- Las pérdidas derivadas de terremoto, erupción volcánica o rayo.
- Los daños ocasionados por el barrido de las olas y por la entrada de agua en bodega o contenedor.
- La pérdida total de bulto entero caído durante las operaciones de carga y descarga.

El seguro fue contratado por la compañía AON BENFIELD y corre por cuenta nuestra, es decir del exportador.

6. CONCLUSIÓN

En el siguiente informe se relata la idea del negocio, seguido por los pasos realizados para lograr la exportación lo cual implica pasar por la producción, embalaje del producto, transporte y documentación necesaria, cumpliendo con el procedimiento logístico para lograr ingresar al mercado destino al menor coste posible y de manera eficiente.

Concluimos el trabajo hablando del seguro y de su importancia. En el proceso aprendimos a colocarnos en el lugar de exportador y entender porqué es necesario hacer un análisis a fondo de todas las alternativas, adquiriendo conocimientos prácticos y teóricos que con certeza nos servirán a lo largo de nuestra carrera profesional.

Y de esta forma, concluimos el trabajo final integrador de la materia Logística Internacional, materia de la carrera de la Tecnicatura Universitaria en Comercio Exterior, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata.

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.alimentosargentinos.gob.ar/HomeAlimentos/Apicultura/exportaciones.php>

https://www.magyp.gob.ar/sitio/areas/cambio_rural/boletin/07_apicultura.php

<https://www.sabor-artesano.com>

<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/116445>

<http://www.senasa.gob.ar/cadena-animal/abejas/comercio/exportacion>

<http://www.senasa.gob.ar/normativas/resolucion-1082010>

<http://www.senasa.gob.ar/cadena-animal/abejas/industria>

Héctor Félix Arese: "Introducción al Comercio Internacional." cap. 15, Seguros usuales en el comercio exterior pág. 404