

Exportación de Miel Orgánica a Génova, Italia

Integrantes del grupo:

Beyer de Carlés, Luciana
Espínola, Florencia
Fornés Mariela
Saint Jean, Sebastián
Yawny, Paola

lumisionerita@hotmail.com
flor_es@hotmail.com
mariefornes@hotmail.com
sebasaintjean@hotmail.com
paolayawny@hotmail.com

INDICE

1. La Empresa, Localización	3
2. Historia	4
3. Estructura Organizacional para la Exportación	6
4. Organigrama	7
5. Líneas de Productos	8
6. Objetivos de la Exportación para la Empresa	9
7. Incidencia a Nivel Sectorial y País	9

1. LA EMPRESA

Localización

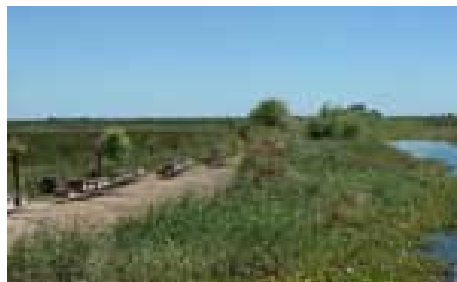
La empresa se encuentra ubicada en la región mesopotámica, al nordeste de la República Argentina, mas específicamente en la ciudad de San Javier, Misiones. Aquí, la magnificencia de su bella flora y tierra colorada, hacen de este lugar selvático un auténtico refugio de asombro visual. Cuenta con más de 1200 flores clasificadas, y entre los árboles típicos de la zona encontramos: Lapacho Negro, Palo de Rosa, Anchico, Incienso, Eucalipto, etc.

Se define como una zona de clima sub húmedo a húmedo. Las temperaturas medias se ubican en torno a 30 grados en verano y 15 grados en invierno, con un promedio anual de 21 grados centígrados. La pluviosidad anual varía entre 1400 y 1600 mm, aumentando hacia el este. La primavera y el otoño son las estaciones más húmedas, con los meses de abril y octubre como los más lluviosos.

La faja de Misiones que limita con Brasil tiene una topografía ondulada, con pendientes menores al 15 por ciento, enmarcada por valles estrechos. El área de las lomas presenta una pseudo estepa de espartillo como vegetación dominante y los valles aluviales están cubiertos por paja colorada y paja amarilla.

Como continuación de la meseta misionera, las tierras brasileras, se describen como colinas y llanuras suavemente onduladas de pendiente sudeste, con valles de erosión. Los suelos son franco-arcillosos, rojos, muy profundos, pero de baja fertilidad. Las especies más adaptadas a la zona son pinus taeda, pinus ellioti, eucaliptus grandis, kiri y cedro australiano.

Los precios de las tierras con buena aptitud, tales como las correspondientes a lomas con suelos colorados y profundos, se hallan entre 600 y 800 dólares por hectárea mientras que en los suelos más bajos cercanos a los esteros, con mayor humedad y con problemas de drenaje, así como también en los suelos pedregosos y más superficiales que se encuentran en el sur de Misiones, los precios se ubican entre 300 y 400 dólares por hectárea.



Historia

Si analizamos etimológicamente la palabra **apicultura** observamos que esta proviene del latín **Apis (abeja) y Cultura (cultivo)**, es decir, la ciencia que se dedica al cultivo de las abejas o a la cría de las abejas, ya que se trata de animales.

Una definición completa sería la que la define como “*la ciencia aplicada que estudia la abeja melífera y mediante la tecnología se obtienen beneficios económicos*”.

La apicultura nace cuando el hombre intenta conocer el mundo de las abejas. Para ello tomó un tronco hueco e intentó mantener una colonia. Hay evidencias que datan del año 2500 A.C. del aprovechamiento de las abejas por parte de los egipcios en sus jeroglíficos. Es en el año 1500 A.C. cuando se escribe sobre las abejas, siendo ésta la primera evidencia escrita (HITITA), en España la primera evidencia escrita de la importancia de la apicultura data del 1100 A.C., en lo que denominamos Imperio Tarteso, asentado en Andalucía.

Hasta el siglo XVIII se practicaba la apicultura de manera tradicional, pero a partir de este siglo con el avance de los conocimientos científicos y sobre todo biológicos que posibilita un conocimiento más profundo del comportamiento de las abejas como individuos y su comportamiento comunitario en el enjambre. Todo estos conocimientos, apoyados en el invento de las colmenas movilizadas (LANGTROTTH –1895), posibilitando esto una apicultura mucho más tecnificada e intensiva.

Actualmente existen dos tipos de apicultura:

- **Apicultura Sedentaria:** Es aquella en la que *la ubicación de la colmena no varía* y precisa de un aporte de alimento artificial en determinadas épocas del año.
- **Apicultura Transhumante:** Consiste en ir *cambiando de posición el apiario* de manera de seguir las zonas más propicias para la producción apícola con el fin de obtener un máximo rendimiento en la producción de los productos de la colmena.

Nuestra Empresa: LA COLMENA S.R.L.

Producto: MIEL ORGÁNICA

Nuestras abejas son mayoritariamente producto de la cruce de las razas Cárnica e Italiana. Como resultado de dicha cruce, se logra una mayor producción, con un bajo nivel de agresividad y con un muy buen comportamiento higiénico. En nuestros apiarios producimos nuestras propias abejas reinas para generar el recambio de reinas cada dos años y la permanente mejora genética de nuestras colmenas.

Cumplimos con todos los requerimientos internacionales para la producción orgánica de miel en todas sus etapas: desde el manejo de las colmenas hasta la sala de extracción, envasado y almacenamiento.

A las colmenas solo se le aplican productos naturales autorizados por el organismo de control (SENASA) para tratamiento de alimentos con certificación orgánica. Esto implica que no se usan antibióticos ni productos sintéticos o artificiales en ningún caso.

La extracción, el fraccionamiento y el almacenamiento de la miel orgánica, se realiza en nuestra planta especialmente diseñada para este fin, la cual está habilitada por la Municipalidad de San Javier, registrada y habilitada por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) y certificada como planta orgánica por OIA (Organización Internacional Agropecuaria).

La certificación dada por la OIA, que es una empresa internacional de certificación de productos orgánicos, garantiza el cumplimiento de todos los estándares de producción orgánica establecidos por distintos países y sus certificaciones tienen validez internacional.

Toda la operación está permanentemente controlada y documentada para tener una perfecta trazabilidad (seguimiento) de los productos que comercializa.

Sobre una superficie de más de 10.000 m², que le permite atender una demanda superior a 600 toneladas anuales de producto final, el cual cumple con todas las especificaciones sanitarias que el consumidor requiere.

Cuenta con una moderna planta procesadora, destinada a la elaboración de miel con la última tecnología. Con especial cuidado en el control de la Materia Prima, y en el desarrollo de los procesos de elaboración y fraccionamiento; cumple así con las normas involucradas en las Buenas Prácticas de manufacturas (GMP), dispuestas por el Codex Alimentarius y el Programa de Calidad HACCP.





Estructura Organizacional para la Exportación

LA COLMENA es una empresa totalmente dedicada a la producción y comercialización de miel orgánica. Desde su creación, a mediados del 2004, los socios creyeron en la gran ventaja competitiva que representaría el hecho de contar con la certificación orgánica, y desde ese momento trabajaron arduamente para su obtención. Hoy, en sus exclusivos campos orgánicos tiene la posibilidad de producir mieles con diferentes características para satisfacer las más exigentes demandas de los mercados internacionales.

Provee miel a granel, la cual tiene certificación orgánica con validez internacional.

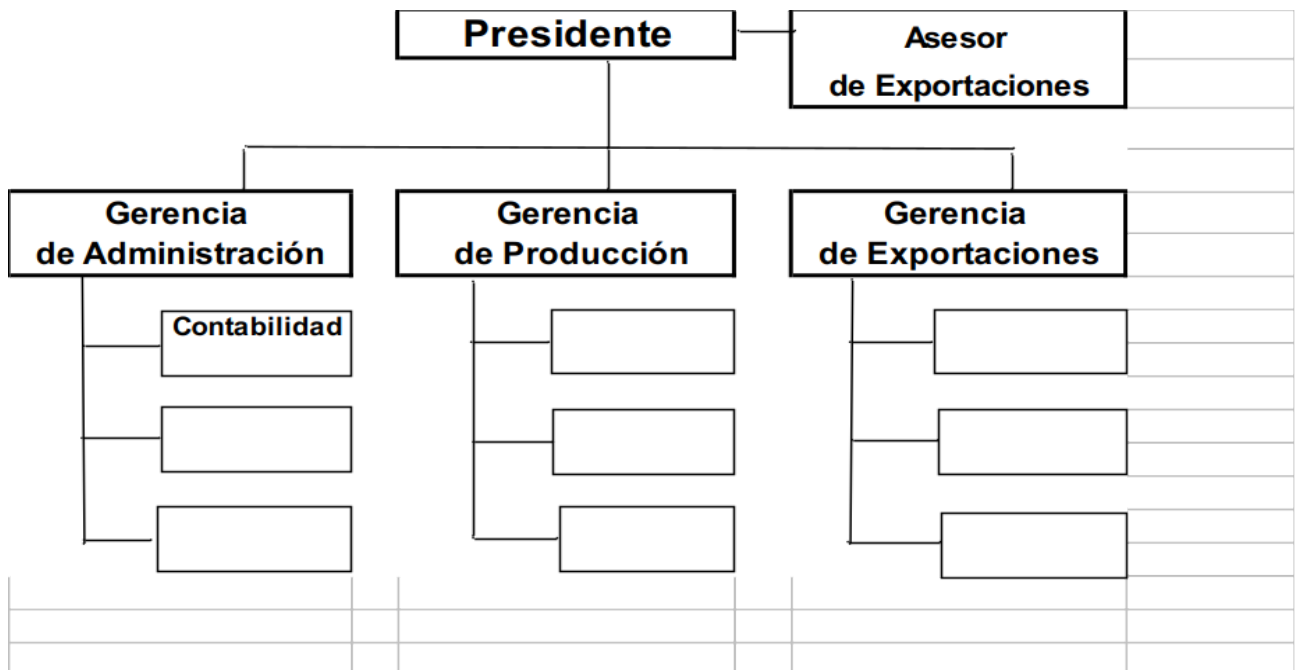
Es un emprendimiento autosuficiente, capaz de producir nuevas colmenas, cera y abejas reina de acuerdo a sus necesidades. Todo esto le permite a la empresa asegurarse que todos los productos son totalmente orgánicos, cumpliendo de esta manera los objetivos propuestos: calidad y confiabilidad

Producidos de manera sustentable, cuidando la biodiversidad y la fertilidad de los suelos, los productos orgánicos (también conocidos como ecológicos o biológicos) son cada vez más reconocidos por sus cualidades en todo el planeta. Actualmente hay más de 26 millones de hectáreas certificadas en todo el mundo y más de 14 millones silvestres. Los países involucrados en el mercado superan los 100 y Australia junto con Europa y América Latina, tienen la mayor porción de áreas certificadas. En la Argentina nuestra empresa es uno de los relativamente pocos emprendimientos orgánicos.

El organigrama de la empresa es el siguiente:

ORGANIGRAMA

EMPRESA: LA COLMENA S.R.L.



La empresa cuenta con tres gerencias, una de ellas está dedicada exclusivamente a la Exportación. Dentro de la misma el Área de Promoción se dedica a lograr el posicionamiento de la misma a nivel internacional basándose en la calidad de nuestro producto y las ventajas que proporciona el hecho de ser orgánico. Así logramos ser conocidos e ingresar a la Unión Europea.

Por otro lado, en el Área de Planificación, la tarea consiste en armar los esquemas de producción y su correlato con las fechas de entrega. Aquí también se estudian todos los cambios en las normas vigentes que afecten cualquier etapa del proceso de fabricación, que signifiquen algún cambio en los documentos que acompañan a la mercadería, o en las disposiciones del transporte, todo ello para cumplir en tiempo y forma con los plazos de entrega y la calidad de la miel orgánica.

La documentación a presentar para la exportación es amplia, son numerosos formularios y cada uno de ellos reviste gran importancia, por lo cual resultó necesario crear un área dedicada exclusivamente a la confección de los mismos.

Líneas de Productos

Nuestra empresa se dedica exclusivamente a la producción y venta de Miel Orgánica.

Producción Apícola Orgánica:

Es aquella en la que intervienen medios y procesos naturales no contaminantes.

Se definen como procesos naturales aquellos que no afectan al medio ambiente.

Para lograrlo contamos con:

- 1,5 Km. de radio alrededor de cada apiario sin contaminantes.
- Colmenas de madera sin pintura.
- Certificación del Proceso de producción orgánico.
- Sala de Extracción con maquinaria de acero inoxidable y material aprobado a tal fin.

Cuando decimos libre de contaminantes nos referimos a: Ferrocarril, ruta, polo industrial, fabrica con desperdicios, apiarios no orgánicos, poblado, ciudad, producciones agropecuarias donde se fumigue o fertilice, etc.

En lo que se refiere a la certificación de la miel orgánica es necesaria la aplicación de las bases establecidas en la Resolución 270/2000 de la SAGPyA durante no menos de dos años consecutivos considerándose como tal al producto del tercer año y sucesivos. Dicho periodo podrá ser reducido o extendido de acuerdo a los antecedentes comprobables en cada situación particular por parte de la empresa certificadora y con el consentimiento del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA.

El estatus orgánico de los productos apícolas está estrechamente vinculado a la sanidad de las colmenas, al manejo general del apiario y a las condiciones microambientales del área de pecoreo y por lo tanto de su alimentación.



2. OBJETIVOS

De la Exportación para la Empresa

- Controlar todos los procesos de elaboración orgánica
- Cumplir con los plazos acordados de entrega
- Conocer y satisfacer las necesidades de los consumidores
- Crear vínculos de fidelidad con los mismos
- Capacitar permanentemente al personal para adecuarse a los cambios
- Insertar a la empresa en un mundo globalizado

NUESTRA MISIÓN

El compromiso total con los consumidores, elaborando productos de calidad diferenciada.

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en forma rápida, flexible y eficiente.

VISIÓN

Ser la empresa líder en producción de miel orgánica a nivel nacional, logrando que ésta reúna estándares elevados de calidad, basados en la capacidad y profesionalismo de su gente.

Incidencia a Nivel Sectorial y País

En los últimos años, el sector apícola argentino ha presentado un notable crecimiento, motorizado por la expansión de la demanda mundial de miel (en mercados tradicionales y no tradicionales).

Nuestro país es uno de los primeros productores mundiales, más del 90% del producto argentino se exporta, con destino a Estados Unidos y a la Unión Europea. Su excelente calidad y características organolépticas nos permiten competir en los mercados más exigentes. Nuestra calidad es calificada como "premium".

La producción mundial es del orden de los 1,262 millones de toneladas. Seis países concentran el 50% del total.

Argentina es el tercer productor mundial, después de China y Estados Unidos.

Principales países productores de Miel (toneladas)

PAIS	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
China	188.79 1	188.79 1	211.79 1	216.79 1	213.96 1	253.69 1	256.00 0
EEUU	89.850	89.850	87.270	87.270	101.00 0	101.00 0	94.000
Argentina	70.000	57.000	75.000	75.000	98.000	93.000	80.000
México	49.178	49.178	53.681	56.502	52.290	56.844	59.000

Fuente: FAO

Con 95 mil toneladas, la Argentina es el segundo exportador y el tercer productor mundial de miel, por detrás de China —el líder— y de Estados Unidos. La rica biodiversidad de la que goza el país —hasta 150 especies de flores en pequeñas extensiones de terreno— y la

gran cantidad de campos vírgenes garantizan mieles de color, dulzura, humedad y grado de cristalización, como en el caso de las flores de catay, únicas en el mundo.

La demanda interna, sin embargo, no se corresponde con aquel contexto favorable: en la Argentina, el consumo de este revitalizante natural ronda los 220-250 gramos por habitante al año en comparación al de los países industrializados del primer mundo, que en varios de ellos alcanza a los 2 kg./hab./año. Por ejemplo, en Alemania —el gran acopiador mundial— o el norte de Europa, donde escasea la caña de azúcar y se pagan bien los alimentos saludables y ecológicos, el consumo promedio llega a los 2,5 kilos. Las razones fundamentales de este bajo consumo a nivel nacional son la falta de hábito de consumo, la fuerte competencia del azúcar y el desconocimiento de las propiedades del producto y de la calidad que se ofrece en la góndola. De todas maneras se observa un cambio en la tendencia debido al incremento de la venta de productos naturales y sanos, con beneficios para la salud.

Producción Argentina

Oficialmente el consumo interno de miel es muy bajo, pero hay que considerar que la casi totalidad de los apicultores que poseen menos de 40 colmenas venden su producción en el mercado informal, a miembros de su familia, amigos o comercios minoristas, siendo imposible determinar con cierto grado de certeza la cantidad de miel que se comercializa en esos circuitos.

La producción nacional de miel creció entre un 40 a un 50% desde 1990 como consecuencia del mayor número de colmenas y el mejoramiento de la productividad.

Si bien el consumo mundial promedio se ubica en los 220 gr./hab./año², el consumo promedio entre los países desarrollados es de 650 gr./hab./año¹ (Unión Europea, EE.UU. y Canadá, y Oceanía). Mientras tanto, los países en desarrollo tienen un consumo promedio de 133 gr./hab./año¹ (África, Asia y Sudamérica). Estos últimos adoptan el papel de proveedores de los países más consumidores. Entre los países que más consumen se encuentran Austria, Grecia, Suiza y Alemania superando los 1.000 gr./hab.año¹. Estos países pertenecen a la UE, la cual tiene el mayor consumo promedio per cápita (700 gr./hab./año¹), lo cual explicaría el porqué de que casi el 50% de las exportaciones mundiales de miel tienen como destino dicha región – 199.975 toneladas de un total de 401.589 comercializadas (FAOSTATS, 2003) –. La demanda creciente de alimentos naturales a nivel mundial ha generado un aumento de la producción.

3. SELECCIÓN DE MERCADOS DE EXPORTACIÓN

Italia

La actividad industrial ha sido el motor del desarrollo italiano, y el actual eje de su economía. Frente a ello, las actividades agrícolas han experimentado un considerable retroceso, tanto en ocupación de la población activa (7,3 %), como en su participación en el PIB (3,7 %). La producción agrícola no abastece la demanda alimentaria de la población, y

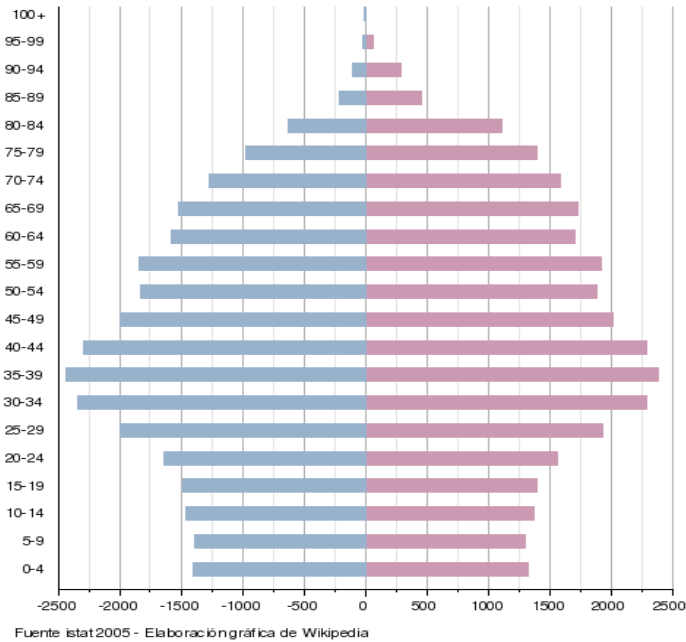
es especialmente escasa en la rama ganadera: bovino ([Cerdeña](#)), porcino ([Emilia-Romaña](#)). La agricultura se halla más extendida, con cultivos de cereales (trigo, arroz -primera productora europea-, maíz), leguminosas, plantas industriales (remolacha azucarera), hortalizas (pimientos, berenjenas, tomates y cebollas) y flores.

El crecimiento económico del país ha llevado consigo el desarrollo del sector financiero, del comercio, los transportes y diversas sociedades importantes aeropuertos ([Roma-Fiumicino](#), [Milán-Linate](#)). El sector turístico cuenta con el atractivo de sus riquezas naturales (costa del Adriático, la Riviera, los Alpes y sus lagos), pero también históricas y artísticas (Floencia, Pompeya, Roma, Venecia), sin olvidar la atracción que ejerce la Ciudad del Vaticano sobre todo el mundo católico.

El comercio exterior, en su mayor parte desarrollado dentro de la órbita de la UE, presenta habitualmente una balanza comercial deficitaria: el coste de las importaciones de materias primas, hidrocarburos y productos alimentarios supera los ingresos por la venta de vehículos, construcciones mecánicas y confección y calzado.

La [contaminación](#) industrial y la urbana son cuestiones importantes en Italia. Las emisiones de [dióxido de azufre](#) que se han relacionado con problemas de salud y daños a los edificios, han bajado desde [1970](#), pero los avances en la limpieza del aire se han desarrollado más lentamente que en otros países europeos. Se espera que la situación mejore a medida que se pongan en práctica directivas de la [Unión Europea](#) (UE) y los Protocolos sobre el azufre de la Comisión Económica para Europa ([CEPE](#)) de la [Organización de las Naciones Unidas](#) (ONU). No obstante, las emisiones de [óxido de nitrógeno](#) siguen creciendo en función del continuo crecimiento del sector transportes. Los coches eléctricos se están convirtiendo en una solución popular para los problemas de calidad del aire en las áreas urbanas. Hasta el 10% de los bosques de Italia se han visto dañados por la contaminación del aire. Los niveles de contaminación del agua por productos químicos y desechos humanos son elevados en algunos ríos y en el [mar Adriático](#). Los niveles extremos de 1988 y 1989 provocaron una amplia eutrofización del entorno marino en esta región, y el Gobierno declaró una situación de emergencia al respecto. de servicios, así como de un superabundante funcionariado, que se ha convertido en una de las más pesadas cargas que arrastra el país. Italia cuenta con una densa red de transportes terrestres, complementada por grandes instalaciones portuarias ([Génova](#), [Trieste](#), Augusta, Tarento y Venecia) e

Cuadro de Distribución por edad de la población italiana



GÉNOVA



Cuenta con 601.338 habitantes. Es la capital de la [provincia homónima](#) y de la región de [Liguria](#). El puerto de Génova es el primero de Italia y el segundo en importancia del [Mar Mediterráneo](#) luego de [Marsella](#). También posee el segundo [acuario](#) -el primero es el oceanográfico de [Valencia](#)- más grande de [Europa](#).

En la última centuria Génova ha crecido absorbiendo a 25 [municipios](#) del litoral y los valles y actualmente está dividida en 25 circunscripciones y 71 unidades urbanas. Hacia el oeste, [Sampierdarena](#) conserva algunas villas de los siglos [XVI](#) y [XVII](#).

Quién es el cliente de nuestro negocio?

Nuestro producto estará dirigido a la clase media alta de la ciudad de Génova inicialmente y luego extendiéndose a toda la región. Ello encuentra su explicación en que:

- a)-La miel de por sí no es un alimento de primera necesidad
- b)- Por el simple hecho de ser importada su costo es elevado para aquellas personas que cuentan con el dinero justo para cubrir el mes.
- c)- Al ser miel orgánica, generalmente tiene un precio superior al de la mejor miel del tipo normal.

El tamaño de nuestro mercado inicial es de 300.000 personas, pudiendo luego duplicarse a una tasa de crecimiento del 30% anual cuando el producto pueda llegar a toda la provincia e inclusive la región.

Creemos que este porcentaje de crecimiento lo lograremos en detrimento del consumo de la miel normal. Ello se concretará una vez que en la mente del consumidor las características diferenciales del producto estén asimiladas. Una vez logrado este objetivo proyectamos tener una participación del 35% en el mercado.

Como oportunidades, hemos visto la existencia de Nichos para nuestro producto. Uno es el integrado por todos aquellos deportistas que consumen habitualmente miel, y valoran el hecho de que la nuestra se encuentre certificada. Y por otro lado encontramos a gran cantidad (y aún en franco crecimiento) de amantes de la comida naturista, saludable, sin aditivos ni conservantes.

Es precisamente en este último punto donde creemos que hemos creado la oportunidad con creatividad el binomio Mercado/Producto (1+2). Habiendo prestado especial atención al hecho de que en toda Italia esta actividad productiva es casi inexistente.

Aspectos Legales

El Mercado de destino de la miel orgánica que produce La Colmena S.R.L. es Génova, Italia. Para ingresar al mismo es requisito indispensable que tanto la empresa como el producto cumplan con todas las normas que regulan la actividad.

Por ello a continuación se presenta un listado de la Normativa Legal aplicable.

Apicultura orgánica:

1. Res. SAGPyA N° 270/00

ANEXO VIII - Norma de producción Apícola

1. Criterios generales
2. Ambito de aplicación:
3. Definiciones:
4. Marco Administrativo

5. Origen de la Unidad de Producción
6. Constitución del Apiario
7. Transición
8. Ubicación de los Apiarios - Zonas de Libación
9. Materiales inertes constitutivos
10. Alimentación
11. Manejo Sanitario
12. Cosecha y retiro de alzas
13. Elaboración
14. Registros

2. Res. SAGPyA N° 451/01

Comercio Exterior:

1. Res. Senasa N° 492 / 01 (.pdf)
2. Decreto N° 690 / 02 (.pdf)
3. Norma N° 150 / 02 (.pdf)
4. Norma N° 160 / 02 (.pdf)
5. Res. AFIP N° 1363 - Oct 02

Establecimientos apícolas:

1. Res. Senasa N° 220/95
2. Res. Senasa N° 353/02
3. Recomendaciones para la construcción de salas
4. Res. Senasa N° 75/03
 - Anexo VI (.pdf)
 - Anexo V(.pdf)
 - Anexo IV (.pdf)
 - Anexo III(.pdf)
 - Anexo II (.pdf)

Registro Nacional de Productores (RENAPA):

1. -Res. SAGPyA N° 283 / 01
2. -Inscripción en el RENAPA
3. -Planilla de Actualización RENAPA
4. -Res. SAGPyA N° 89/02

Legislación Apícola de la provincia de Misiones

Ley N° 3657 (SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION)

Competencia Existente

Italia es muy pobre en [recursos naturales](#). Gran parte del territorio no es aprovechable para la explotación agrícola por ser montañoso o bien por las adversas condiciones climáticas. Ni siquiera cuenta con recursos naturales básicos como el [carbón](#). La riqueza [minera](#) se sustenta en productos como el [gas natural](#), el [petróleo](#), el [lignito](#), el [azufre](#) y la [pirita](#), y en menor grado en el [plomo](#), el [manganeso](#), el [zinc](#), el mineral de [hierro](#), el [mercurio](#) y la [bauxita](#). Italia posee una gran riqueza de [mármol](#), utilizado fundamentalmente en el sector de la construcción. Pero el sector en el que destaca de manera especial es el de la [pesca](#), sobre todo en especies como la [sardina](#), el [atún](#) y el [boquerón](#). En cuanto a las especies de agua dulce, destacan las [anguilas](#) y las [truchas](#).

Por este motivo la competencia a nivel regional es escasa, o casi nula. Los únicos competidores que consideramos como relevantes son los demás países exportadores de miel orgánica, los cuales por el momento no son muchos.

4. EL PRODUCTO

Selección del producto a exportar

La miel es una sustancia dulce producida por las abejas obreras a partir del néctar de las flores y otras secreciones extraflorales, que recogen, transportan, transforman y combinan con sustancias específicas y almacenan luego en panales. Cuando este producto es obtenido a partir de un sistema de producción sustentable en el tiempo, mediante el manejo racional de los recursos naturales, sin la utilización de productos de síntesis química y, a su vez, estas características pueden ser claramente identificadas por parte de los consumidores, a través de un sistema de certificación estamos hablando de MIEL ORGÁNICA, ECOLÓGICA O BIOLÓGICA.

La producción apícola tiene un importante impacto en la producción agrícola y forestal por su acción polinizadora, contribuyendo a aumentar la productividad de estos sistemas y aumentando la diversidad biológica. La práctica de la apicultura orgánica tiene como objetivo lograr un máximo impacto positivo en el medio ambiente y un mínimo impacto negativo sobre los productos apícolas.

Como en otras producciones las especificaciones técnicas certificables no contradicen a las especificaciones obligatorias o reglamentarias sino que tienen por objeto diferenciar el

Producto Certificado de aquellos obtenidos en producciones convencionales. Esta certificación puede ser utilizada como una herramienta comercial para:

- acceder a nuevos mercados
- establecerse en mercados existentes
- incrementar la venta de determinados productos
- lograr un valor agregado en los productos.

Fabricación:

Todos los establecimientos que extraigan, fraccionen, estacionen, acopien ó envasen Miel Orgánica, deberán dar conformidad a las disposiciones del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA para Miel Convencional (Resolución N° 220 de fecha 7 de abril de 1995 del ex-SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD ANIMAL para la habilitación de plantas); a la Resolución Grupo Mercado Común (GMC) N° 80/96 sobre Buenas Prácticas de Manufactura.

Deberán poseer condiciones óptimas de aireación, ventilación y humedad que eviten la rehumidificación de la materia prima.

La temperatura de la miel no deberá superar los CUARENTA GRADOS CENTIGRADOS (40 °C) en cualquiera de sus procesos.

Recepción y descarga:

Se deberá contar con un sector apto para tal fin, en el que sólo se podrá descargar material a certificar, no pudiéndose descargar al mismo tiempo material convencional.

El material deberá ser acompañado con su respectivo Remito de Envío, y asentado en el registro de la planta, al cual se le asignará un número de Lote de Extracción.

Extracción y Almacenamiento:

Los tanques, cubas y conductos deben ser de acero inoxidable, o bien recubiertos con pintura epoxi alimentaria. No se permite el uso de materiales galvanizados, o de chapa desnuda.

Registros:

Los establecimientos que extraigan, elaboren o fraccionen Miel Orgánica deberán llevar registros tanto del origen de la materia prima como del proceso de elaboración, de tal manera que pueda realizarse seguimiento (trazabilidad) del producto desde el lugar de producción (apiario) al de destino final.

- Registro de apiarios y sus colmenas.
- Remitos de Envío de material.

- Registros de Recepción.
- Registros de elaboración (Lotes).
- Registros e Identificación de tambores.

Estos registros estarán siempre a disposición de la Autoridad de Control.

Las Empresas Certificadoras confeccionarán un manual de procedimientos que contenga el flujograma de producción, la metodología para la confección de los lotes y la forma de control de los registros.

La transformación desde el néctar a la miel es un proceso de concentración en el que se reduce el contenido de agua desde un 70-92 % hasta un 17 % aproximadamente. Se trata de un proceso físico, además de un proceso químico en el que se reduce la sacarosa, transformándose en fructosa y glucosa, mediante la encima invertasa que contiene la saliva de las abejas.

La abeja pecoreadora, con su buche completo de néctar y mezclado con invertasa, al llegar a la colonia lo traspasa a una obrera almacenista, que también lo almacena en el buche aumentando la concentración de invertasa hasta 20 veces. Como en el interior de la colonia la temperatura es elevada entonces se produce una deshidratación natural del néctar. Este traspaso del néctar, con su sucesiva concentración, entre las distintas obreras de la colonia finaliza cuando la última obrera almacenista lo deposita en una celdilla, a un tercio de su capacidad. En su interior continua el proceso enzimático y el néctar pierde agua hasta que madura. Una vez madurada, la obrera añade el segundo tercio y continúa el proceso hasta su total capacidad. Cuando la miel está elaborada, la celdilla es operculada. Si las condiciones ambientales no son las adecuadas (baja temperatura), la miel es trasvasada por una cadena de abejas almacenistas hasta que queda totalmente elaborada. La miel se extrae por centrifugación de los cuadros sin romper las celdillas de cera pudiendo ser reutilizadas, con el consiguiente ahorro energético para las abejas que pueden realizar con plenitud las demás labores de la colmena; así mismo permite mayor limpieza en la extracción y un considerable aumento en la producción de miel (de 6 kg/año en las colmenas de corcho a 30-45 kg/año en las colmenas movilizadas).

Cosecha de miel

La cosecha de miel es el final de un laborioso proceso tanto por parte del apicultor como de las abejas. Es el resultado del trabajo realizado con las colmenas, su preparación, el manejo del espacio y todas aquellas acciones que favorecieron el desarrollo de la familia.

La planilla de datos nos dará un panorama general del trabajo que realizaremos en el apiario, la cantidad de alzas y cuadros necesarios y también para programar la extracción. Comencemos por definir los horarios más convenientes para realizar esta operación. El momento más oportuno es cuando tenemos la mayor entrada de néctar porque las abejas se encuentran atareadas pecoreando y recepcionando. Para los meses de noviembre y diciembre el horario puede extenderse hasta entrada la tarde porque los neotários de las plantas continúan segregando sustancias azucaradas por un período más prolongado. En

cambio durante enero-marzo después de las 14 horas se desaconseja la cosecha por los problemas de pillaje que podemos ocasionar.

No debemos olvidar que se trata de un alimento, por lo que hay que extremar las medidas de limpieza del vehículo en el que transportaremos las alzas, y que estas no vayan junto a sustancias contaminantes.

El mismo cuidado se debe tener durante la cosecha en el apiario: no apoyar los cuadros cosechados en el suelo, tratar de no chorrear miel ni dejar trozos de panal tirados. Suelen inducir al pillaje. Si el apiario no está bien organizado conviene llevar un balde con tapa para juntar pedazos de panal o lo que raspamos de los cabezales de los cuadros. Estos restos los colocaremos en la batea desoperculadora cuando hagamos la extracción.

Los pasos a seguir durante la cosecha son los siguientes:

- Retirar el techo.
- Levantar la entretapa y esparcir suavemente un poco de humo. No abusar del ahumador porque se puede transferir sabores y olores indeseables a la miel.
- Lo más cerca posible colocar un alza con cuadros vacíos y una entretapa ciega como fondo y otra tapando.
- Retirar la entretapa de la colmena y colocar un par de cuadros vacíos cubriendo parcialmente los cuadros del alza melaria. Sobre ellos sacudir y cepillar las abejas durante la cosecha.
- Comenzar a cosechar revisando desde uno de los laterales de la colmena.
- Recordar que el porcentaje de operculación debe superar el 80%. Lo ideal es retirar los cuadros operculados en su totalidad, porque aunque la humedad esté dentro de los límites estipulados en el Código
- Alimentario argentino, la calidad será inferior porque la actividad enzimática de esa miel no será óptima.
- Al sacar el cuadro, se debe dar una sacudida fuerte del mismo para despejar de la mayor parte de las abejas adheridas. Las que queden pueden cepillarse con cuidado. El abuso del cepillo suele irritar a las abejas. Es conveniente que esté humedecido con agua potable o potabilizada, nunca enjuagarlo en canales de riego o acequias abiertas.
- Una vez que el cuadro se encuentra libre de abejas se tiene que abrir la entretapa, colocar el cuadro y sacar otro vacío antes de cerrar. La entretapa debe asentar bien, porque las abejas detectan fácilmente las fuentes de alimento por el olfato y van a buscar la forma de ingresar.
- Los cuadros vacíos van ocupando el lugar de los cosechados.

Este proceso se realiza hasta completar el alza, la que es conducida al vehículo que la trasladará y traer otra para continuar con la cosecha.

Hay que llevar 4 o 5 entretapas ciegas de más y algunas rejillas excluidoras limpias para recambio.

Si el material cosechado se va a estibar en un vehículo con caja abierta es conveniente cubrirlo con un polietileno para evitar que rondan las abejas y además para mantener la temperatura y facilitar luego la extracción.

El disponer de cuadros vacíos para reponer mientras se cosecha, no solo evita tener que regresar al apiario, sino que también ahorra el disgusto de tener que abrir nuevamente la colmena. Siempre después de la cosecha aumenta la agresividad.

Aproximadamente se necesita una media alza para cosecha por cada dos colmenas si se realizan visitas semanales o cada diez días al apiario. Los cuadros con cera obrada provenientes de la extracción anterior son un buen atractivo para las abejas. Como contienen restos de miel enseguida comienzan a acondicionarlos y focalizan en ellos su atención.

Al principio se cuenta solo con cuadros con cera estampada por eso sería conveniente particionar la cosecha y en la segunda etapa reponer en forma alternada cuadros obrados y sin estirar.

Un cuadro completo operculado en su totalidad da 2,550 kg de miel. Un medio cuadro también completamente operculado rinde 1,480 kg de miel. Es decir, de un alza se obtiene unos 25 kg de miel y con una media alza alrededor de 15 kg.

El promedio de cosecha oscila entre 30 y 35 kg anuales por colmena en temporadas normales. En los veranos muy secos el promedio rondó en los 15 kg por colmena, y en épocas de bonanza superaron los 55 kg.

Luego del procesamiento de extracción de miel es necesario acondicionar el producto para garantizar la calidad del mismo.

Extracción de miel

Terminada la cosecha es necesario realizar la extracción de miel de los cuadros. Para esto, se cuenta con sala de extracción propia o se contrata el servicio a terceros. Por el tipo de inversión que representa, si nuestro colmenar es de pocas colmenas, no conviene realizar la inversión del equipamiento de una sala de extracción porque no se terminaría nunca de amortizarla.

El lugar en sí debe contar con pisos y paredes de fácil limpieza. Lo ideal serían paredes azulejadas y piso cerámico. Las instalaciones de agua corriente y luz eléctrica deben estar embutidas.

El proceso de extracción sigue una serie de pasos que se debe tener en cuenta en el momento de distribuir los equipos. A la sala ingresan las alzas con los cuadros cosechados. En una primera instancia se desoperculan. Para ello se utiliza una batea desoperculadora y algún medio desoperculador. El proceso puede ser manual o semiautomático, en frío o en caliente.

Una vez retirados los opérculos los cuadros pasan al extractor. Este es ni más ni menos, un mecanismo que saca la miel por fuerza centrífuga. Pueden ser de tipos tangenciales o radiales, manuales o eléctricos y desde 2 a más de 100 cuadros de capacidad.

La selección y diseño de la planta dependerá de la cantidad de colmenas a procesar, de la mano de obra y del dinero con que se cuenta.

Tanto la miel proveniente del extractor como de la batea desoperculadora, pasa por un proceso de filtrado, y luego se almacena en tanques decantadores.

Existe en el mercado una enorme gama de modelos y materiales que van desde mecanismos simples a otros verdaderamente complejos, construidos con acero inoxidable o chapa recubierta con pintura epoxi.

Filtrado y espumado de la miel

El filtrado debe realizarse con la miel a unos 40°C para facilitar su fluidez a través de los tamices. Generalmente se usan filtros combinados con una criba n° 9 mesh / 10 usa std (2 mm) para retener las partículas groseras (restos de abejas, cera, madera) y otro n° 28 mesh / 30 usa std 0.6 mm) para las más pequeñas.

De cualquier manera, granos de polen y diminutas partículas de cera pasarán a través de la trama del tamiz y junto a las burbujas de aire en suspensión, irán ascendiendo por diferencia de densidad hacia la superficie. Ese es uno de los motivos por los cuales es necesario decantar la miel, además de lograr una uniformidad de color y humedad.

El período de decantación durara unos siete días. En ese tiempo se produce la “maduración” de la miel culminando en un producto homogéneo.

Al cabo de este tiempo se espuma de la superficie del tambor o balde los restos finos que se separan con facilidad por conformar una capa bien definida.

Recordemos que la miel es altamente higroscópica y capta con facilidad la humedad ambiente. Por eso hay que extremar los detalles en cuanto al tipo de envases que usamos para decantar. Tienen que tener una tapa bastante hermética y el ambiente no ser húmedo ni calefaccionado.

Si nuestra forma de comercializar es con el producto fraccionado, conviene envasarlo inmediatamente después del espumado. En cambio si se pretende ofrecer un producto más o menos homogéneo a lo largo de los años es necesario tener decantadores con capacidad para almacenar toda la cosecha y al final de temporada mezclar bien y envasar.

Certificación de la miel orgánica:

En lo que se refiere a la certificación de la miel orgánica es necesaria la aplicación de las bases establecidas en la Resolución 270/2000 de la SAGPyA durante no menos de dos años consecutivos considerándose como tal al producto del tercer año y sucesivos. Dicho período podrá ser reducido o extendido de acuerdo a los antecedentes comprobables en cada situación particular por parte de la empresa certificadora y con el consentimiento del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

El estatus orgánico de los productos apícolas está estrechamente vinculado a la sanidad de las colmenas, al manejo general del apiario y a las condiciones micro ambientales del área de pecoreo y, por lo tanto, de su alimentación.

La unidad de manejo del establecimiento apícola es el apiario, o lugar físico de asentamiento de un grupo determinado de colmenas y/o núcleos. Los mismos deberán estar en zonas silvestres o en zonas con cultivos orgánicos certificados y a una distancia superior a 1,5 kilómetros de áreas con cultivos convencionales. La distancia hacia otras fuentes de contaminación (poblaciones, fábricas, etc.) no deberá ser inferior a 3 kilómetros. Estos apiarios pueden ser fijos o transhumantes debiendo cumplir en cualquier caso los requisitos establecidos. Asimismo, es factible la coexistencia de un sistema productivo convencional y uno orgánico en el mismo o varios establecimientos de un productor.

Las colmenas, núcleos y/o paquetes que ingresen en el sistema deberán provenir de establecimientos orgánicos certificados. En el caso de provenir de establecimientos convencionales o por caza de enjambres deberán cumplir un proceso de transición. La duración de este período está relacionada con el tipo de materiales que se utilizan para la instalación, fundamentalmente el origen de la cera, ya que en todos los casos que se utilice cera convencional el período de transición será de al menos un año. Esta es una de las principales limitantes en la producción de miel orgánica. Solo pueden ser utilizadas láminas de cera de origen ecológico producida en el mismo establecimiento o de cera ecológica externa certificada y es permitido el uso de cera convencional de origen confiable exclusivamente durante el período de transición. La cantidad de cera que proviene de la fundición de opérculos y/o de cuadros propios no es suficiente para cubrir los requerimientos de un establecimiento orgánico en etapa de crecimiento. Por otra parte, el

uso masivo en la apicultura argentina de productos de síntesis para el control del ácaro Varroa destructor, fundamentalmente piretroides que tienen una alta afinidad por la cera (productos lipofílicos) dificulta la obtención de cera orgánica certificada externa al establecimiento.

En lo que respecta a los materiales inertes a ser utilizados en esta producción, no representan una limitante ya que la normativa indica que deben ser naturales y no contaminantes al medio ambiente, autorizando el uso de revestimientos vegetales. El uso de material de madera revestido con aceite de lino es una buena opción que se ajusta a los requerimientos y permite la preservación de los materiales. No es permitido el uso de coberturas de síntesis química o que incluyan metales pesados.

El manejo de las colmenas y la extracción de la miel deben realizarse de tal manera que permita que cada colonia después de la cosecha de miel, acumule sus propias reservas y que las mismas sean suficientes para la supervivencia de la colonia hasta las primeras entradas de néctar en la zona. No está permitida la alimentación con jarabes con fines de sustitución o incentivación. Solo se permite el uso de jarabes de azúcar de caña certificada ecológica o miel orgánica en aquellos casos en que por falta de alimento se vea amenazada la subsistencia del colmenar. Esta práctica deberá ser autorizada por la entidad certificadora en carácter de extraordinaria y solo podrá realizarse durante el período de letargo de las colmenas (lejos de la mielada). El uso de miel certificada ecológica en la alimentación de las colmenas debería realizarse luego de asegurarse de la ausencia de esporas de Paenibacillus larvae larvae mediante análisis de esas mieles para evitar la diseminación de la enfermedad Loque americana en los apiarios.

En lo que respecta al manejo sanitario, al igual que en otras producciones orgánicas deberá basarse en la prevención de las enfermedades facilitado por una revisión periódica, la identificación individual de las colmenas y el uso de registros sanitarios profilácticos.

Deberá denunciarse obligatoriamente todo brote de enfermedad infectocontagiosa y/o parasitarias.

La normativa hace referencia a la elección de razas resistentes y adaptadas a la zona. El PROAPI se encuentra trabajando desde 1992 en un Programa de Mejoramiento Genético cuyo principal objetivo ha sido la obtención de abejas adaptadas a diferentes ambientes con alta prolificidad de las reinas, bajo comportamiento defensivo y buena tolerancia a las enfermedades de la cría. En lo que se refiere a este último punto se han obtenido líneas de abejas con alto comportamiento higiénico, que es la capacidad de las abejas de detectar, desopercular y retirar cría muerta del interior de las celdas, disminuyendo la masa infectante dentro de la colonia. El uso de reinas nuevas y que presenten esta característica facilita el manejo de los apiarios en los establecimientos orgánicos, donde está prohibido el uso de medicamentos de síntesis para el control de enfermedades (antibióticos, acaricidas, fungicidas, etc.). Por otra parte, la recuperación de colonias afectadas por Loque americana o cría yesificada utilizando el método de cepillado y /o formación de paquetes sanitarios.

En lo referente a Varroasis, la normativa recomienda no utilizar tratamientos curativos con bajos niveles de parasitismo, quedando explícitamente prohibido cualquier tratamiento preventivo o sistemático. Sin embargo, es ampliamente conocido que en zonas de clima templado es muy difícil mantener niveles poblacionales bajos de este ácaro sin la aplicación de una estrategia de control. Actualmente existen en el mercado productos orgánicos que están autorizados para ser utilizados en colonias para la producción de miel orgánica. Los principios activos más comúnmente utilizados son el ácido fórmico y los aceites esenciales. El PROAPI ha desarrollado productos acaricidas en base a dos ácidos orgánicos:

BeeVar®: formulado con ácido fórmico en base gel. Se presenta en bandejas que permiten una liberación lenta del producto asegurando una permanencia en la colmena prolongada en el tiempo. Esto representa una de las más importantes ventajas en relación al uso de ácido fórmico líquido. Se recomienda su uso con temperaturas superiores a los 15 °C para facilitar su evaporación. Se utiliza fundamentalmente en primavera y otoño.

OxaVar®: formulado con ácido oxálico en polvo hidrosoluble para disolver en agua destilada. Se administra en forma de jarabe y su formulación impide una rápida evaporación del agua, no es ingerido por las abejas. Alto poder acaricida. Se recomienda su uso cuando hay poca cría en la colonia. Se utiliza fundamentalmente en otoño e invierno.

En aquellos casos en que por cualquier motivo, los métodos naturales para el control de enfermedades no resulten efectivos y el riesgo de perder las colonias sea inminente, las mismas podrán ser tratadas con medicamentos de síntesis. Para esto las colonias deben ser aisladas en un apiario de aislamiento o cuarentena también llamado lazareto que debe estar lo suficientemente alejado de los apiarios de producción orgánica.

Presentación y etiquetado:

Las mieles se presentarán a granel (tambores de aproximadamente 300 kg.). La identificación de los tambores para miel a granel deberá ser la indicada en la Resolución SENASA N° 186/03 en la zona planografiada correspondiente especificada en el marco Normativo de la Resolución N° 121 de fecha 20 de octubre de 1998 de la SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION y deberán estar identificados individualmente para su registro.

En materia de envases, las ventas del producto a granel deben regirse por la Resolución SAGPyA N° 121/1998 en la cual se establecen las características que deben reunir los envases en los cuales se comercializa la miel.

Las empresas que provean los envases deben estar habilitadas por el SENASA; contar con la impresión sobrerrelieve del Número de Resolución del SENASA que la habilita, y con una zona blanca planografiada donde se deberá pintar la identificación del productor primario (Número de RENAPA. Res.SAGPyA 283/01).

Marco normativo para los envases destinados a la comercialización de miel a granel.

Bs. As., 20/10/98

VISTO el expediente N° 8684/98 del registro del SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA, por el cual la Dirección de Laboratorios y Control Técnico propicia la actualización de la Resolución N° 135 del 17 de febrero de 1987 de la ex-SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA y la Disposición N° 6 del 8 de setiembre de 1988 de la DIRECCION GENERAL DE LABORATORIOS DE PRODUCTOS GANADEROS y la DIRECCION GENERAL DEL SERVICIO NACIONAL DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION ANIMAL, a efectos de establecer un nuevo marco normativo para los envases destinados para la comercialización de miel a granel.

Consumo Nacional

La miel, uno de los alimentos más antiguos de la humanidad, es natural y sabrosa por sus propiedades organolépticas para la alimentación diaria. Conocer sus características y virtudes podría ser muy importante para que en un futuro se incorpore en la dieta de los argentinos.

Desde la antigüedad el ser humano ha satisfecho el gusto por el sabor dulce con frutas y miel. Alimentos naturales que contienen no sólo azúcares, sino también vitaminas, minerales, enzimas, ácidos orgánicos y proteínas. Sin embargo hoy, el azúcar (sacarosa refinada y cristalizada contenida en el jugo de la caña y otras especies, como por ejemplo, la remolacha) ha desplazado a todas estas fuentes, utilizándose en el hogar y en infinidad de procesos industriales.

Es ampliamente conocido que existen otros edulcorantes. La miel, es uno de ellos, que puede sustituir al azúcar en todas sus aplicaciones, siendo un alimento natural elaborado por las abejas melíferas a partir del néctar de las flores.

La positiva acción que ejerce la miel sobre el organismo humano, se atribuye a sus componentes minerales y azúcares compuestos por glucosa y fructosa. Además su contenido en aceites esenciales y balsámicos tiene la propiedad de desinfectar y tonificar las vías respiratorias.

Se dice que el simple consumo regular de miel provoca una acción positiva sobre los corazones castigados por el stress, aumenta la cantidad de glucógeno disponible en el hígado, además de desarrollar una función hepato-protectora, no necesitando una previa digestión.

También actúa favorablemente como sedante y en los casos de molestias del estómago; Su consumo diario aumenta la tasa de hemoglobina en la sangre debido al aporte de hierro que enriquece los glóbulos rojos evitando la anemia. Estas y otras cualidades son ampliamente reconocidas.

Siempre se destacó a este producto no solamente por sus propiedades alimenticias y energéticas, sino como se expresó anteriormente, por ser una importantísima fuente natural de minerales, entre ellos el calcio, que tiene la propiedad de fortalecer los huesos y los dientes en combinación con los azúcares y vitaminas, que actúan produciendo una acción preventiva y terapéutica de las enfermedades en el organismo humano.

Todos los años cuando comienza la temporada otoñal, con la llegada de los primeros fríos, se incrementan notablemente las enfermedades de las vías respiratorias. Por consiguiente, al primer remedio que tradicionalmente se recurre es al consumo de miel, resultando ser una costumbre de mucho arraigo desde la antigüedad por su acción antimicrobiana, como calmante y descongestivo en afecciones de la garganta o de orígenes bronquiales.

Es así, que en nuestro país, la gran mayoría de los habitantes demandan a la miel como medicamento. Pero son pocos los que la ingieren a lo largo de todo el año, incorporándola como alimento o edulcorante en la mesa familiar. Indudablemente en la mayoría de los casos, por desconocimiento de sus propiedades.

Este producto también es valorizado por sus cualidades en la buena cocina, en todo lo que se debe endulzar reemplazando al azúcar, entre otros usos, para contribuir a humectar, los preparados de confitería, eliminando en las masas y postres la porosidad y sequedad; Para gratinar carnes realza el sabor brindándole una excelente presentación. También se destaca por su aporte en los derivados lácteos, como ser en la preparación de dulces de leche, helados y yogures.

A lo largo de nuestro territorio, con una extraordinaria riqueza de variadas fuentes florales y las especiales condiciones climáticas de las principales regiones productoras, como la provincia de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, Santa Fe y La Pampa, favorecen a la apicultura como una actividad en franca expansión y sobre todo, con las posibilidades de producir mieles ecológicas o especiales. Estas últimas se distinguen por la región geográfica a la que pertenecen y por sus orígenes botánicos, siendo más valiosas las monofloras, es decir las provenientes de una misma familia, género o especie vegetal, que las polifloras, que resultan de la mezcla de secreciones, polen y néctar de varias clases de flores.

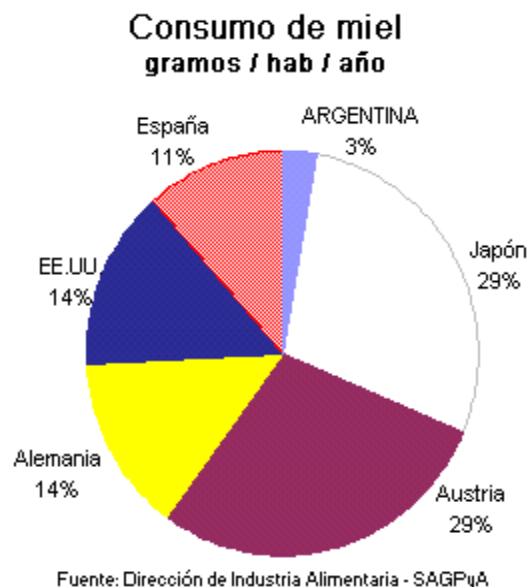
Con 95 mil toneladas, la Argentina es el segundo exportador y el tercer productor mundial de miel, por detrás de China —el líder— y de Estados Unidos. La rica biodiversidad de la que goza el país —hasta 150 especies de flores en pequeñas extensiones de terreno— y la gran cantidad de campos vírgenes garantizan mieles de color, dulzura, humedad y grado de cristalización, como en el caso de las flores de catay, únicas en el mundo.

La demanda interna, sin embargo, no se corresponde con aquel contexto favorable: en la Argentina, el consumo de este revitalizante natural ronda los 220-250 gramos por habitante al año en comparación al de los países industrializados del primer mundo, que en varios de ellos alcanza a los 2 kg./hab./año. Por ejemplo, en Alemania —el gran acopiador mundial— o el norte de Europa, donde escasea la caña de azúcar y se pagan bien los alimentos saludables y ecológicos, el consumo promedio llega a los 2,5 kilos. Las razones fundamentales de este bajo consumo a nivel nacional son la falta de hábito de consumo, la fuerte competencia del azúcar y el desconocimiento de las propiedades del producto y de la calidad que se ofrece en la góndola. De todas maneras se observa un cambio en la tendencia debido al incremento de la venta de productos naturales y sanos, con beneficios para la salud.

Sin lugar a dudas, sería muy importante que los organismos e instituciones orienten y promuevan acciones para mejorar el consumo de miel en el país, como por ejemplo, desarrollar campañas publicitarias, reducción de impuestos para el mercado interno, sugerir la incorporación en los menús alimenticios en los comedores públicos (escuelas, hospitales, centros comunitarios, etc.)

Por último, hay que destacar el valioso y dinámico crecimiento en nuestro país, del sector apícola, duplicándose en el último quinquenio. Pero también hay que observar la tendencia negativa en la rentabilidad apícola en las últimas 4 cosechas, situación que se agravará en lo sucesivo si no corrige la barrera arancelaria interpuesta recientemente por los Estados Unidos a las exportaciones argentinas de miel. Este país es nuestro principal comprador con alrededor del 50% del volumen exportado.

Ahora mas que nunca hay que redoblar los esfuerzos para incrementar nuestro mercado interno, promocionando a uno de los alimentos más antiguos de la humanidad, agradable por sus propiedades organolépticas y con relevanntes características y virtudes naturales.



Volumen de exportación

En 2003 se exportaron más de 1074 toneladas de productos orgánicos de origen animal Los envíos crecieron un 66% en volumen respecto al 2002.

Durante 2003 la Argentina exportó 1074,7 toneladas de productos orgánicos de origen animal mostrando un incremento del 66% con respecto a los envíos de 2002 que sumaron 647 toneladas, según informó hoy el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa).

Asimismo, las exportaciones de miel orgánica sumaron 586 toneladas, registrando un crecimiento del 40% respecto a 2002 cuando los envíos alcanzaron un total de 417 toneladas. El principal mercado del producto fue la Unión Europea con envíos por 564,5 toneladas, de los cuales 316,3 toneladas se enviaron hacia el Reino Unido.

Según SENASA, la **superficie** total con certificación orgánica fue de 3.200.000 ha en 2001 en la Argentina, de las cuales 225.000 ha estuvieron dedicadas a la agricultura. La mayor proporción de superficie ecológica, se encuentra en Santa Cruz y Chubut, debido al ingreso de establecimientos de producción ovina. La Provincia de Buenos Aires ocupa el tercer lugar en cuanto a superficie bajo seguimiento.

Provincia	ha con certificación	% del total
Santa Cruz	1.269.667	40 %

Chubut	894.192	28 %
Buenos Aires	150.623	5 %
Resto	877.676	27 %
Total País	3.192.158	100 %

El número de **establecimientos orgánicos** en 2001 fue de 1696, solamente 32 más que los existentes en el año anterior, estando la mayor concentración en Misiones (43%) como consecuencia de la presencia de productores minifundistas dedicados a la producción de azúcar. Le sigue la Provincia de Bs. As. con el 13% y Mendoza con el 12%.

Argentina tiene grandes ventajas para transformarse en uno de los más importantes productores y exportadores de fibras y alimentos orgánicos del mundo. Este sector, además de posibilitar la captación de divisas externas y revalorizar la mano de obra rural y agroindustrial, contribuye a la preservación del medio ambiente.

Comercialización y exportación de productos orgánicos de origen animal

La carne vacuna y miel fueron los productos orgánicos de origen animal exportados durante el año 2001.

La exportación de miel, continuó creciendo, pasando de 179 tn en el año 2000 a 245 durante el 2001. Cabe destacar que el último año se exportó el 79% del total producido.

Destino	Carne Vacuna (tn)	Miel (tn)
EUA	---	0,10
UE	147,44	192,09
Otros	---	43,00
Total	147,44	245,19

Simultáneamente, en el mercado interno, disminuyó el volumen de productos orgánicos de origen animal comercializados, excepto huevos y miel. De hecho, el precio de la miel orgánica monofloral incluso puede cuadruplicar el de la miel clásica. Eso explica por qué los productores argentinos se dedican casi por completo a la exportación.

Productos de origen animal, comercializados en el mercado interno	Volumen
Carne aviar	45.700 kg

Carne vacuna	4.810 kg
Miel	64.351 kg
Leche consumo fluido	334.767 lts.
Lana	5.969 kg
Aves	26.804unid
Huevos	90.318 doc

Durante 2003 la certificación de exportaciones de miel alcanzó las 70.310 toneladas por un valor de 159.433.000 dólares, según reiteró el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

Asimismo, la Comisión Permanente de Emergencia Apícola, reiteró la necesidad de que los productores de miel utilicen sólo y exclusivamente productos veterinarios autorizados para la apicultura por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), con el fin de preservar la sanidad y calidad del producto.

La Comisión, que esta conformada por técnicos de la Secretaría de Agricultura, ganadería, Pesca y Alimento (SAGPyA), el SENASA y el Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción (MAAyP) de la Provincia de Buenos Aires y mantiene reuniones de trabajo semanales y aclaró, ante la reiteradas consultas, que el producto rotulado como Colmesan PH Polvo, no se encuentra autorizado por el organismo sanitario.

De los análisis efectuados en el Laboratorio Central del SENASA a productos químicos utilizados para la sanidad apícola surgió que en los autorizados por el organismo sanitario no se encontró presencia de nitrofuranos, en tanto que en algunos productos no autorizados se detectó que contenían nitrofuranos en concentraciones variables.

Exportaciones argentinas de miel a granel y fraccionada (miles de dólares)

Destinos	2003	2002	
EE.UU.	9671	16943	
Alemania	67652	44557	
Italia	14018	10011	

Reino Unido	15729	13122
Japón	4633	5802
Irlanda	1347	1768
Arabia Saudita	3347	1220
España	4854	1337
Brasil	48	80
Suecia	194	98
Países Bajos	832	351
Perú	1109	966
Bélgica	338	207
Noruega	878	337
Suiza	5418	2266
Francia	34	45
Bolivia	9976	9286
Canadá	.	4
Líbano	.	177
Ecuador	.	..
Turquía	.	..
Paraguay	.	..
Costa Rica	.	..
Portugal	357	103
México	.	0
Sudáfrica	499	..
Rep. Dominicana	.	..
Marruecos	.	..
Uruguay	.	22
Chile	.	0
Panamá	.	..
Austria	661	317

Fuente INDEC

**Exportaciones Argentinas de Miel
a granel y fraccionada
(miles de toneladas)**

Destinos	2003	2004
EE.UU.	4,04	9,14

Alemania	30,60	34,15
Italia	6,17	6,67
Reino Unido	7,00	10,00
Japón	1,78	3,84
Irlanda	0,57	1,10
Arabia Saudita	1,40	1,03
España	2,72	1,21
Brasil	0,01	0,05
Suecia	0,08	0,08
Países Bajos	0,36	0,30
Perú	.	.
Bélgica	0,53	0,83
Noruega	0,14	0,13
Suiza	0,37	0,30
Francia	2,35	1,59
Bolivia	0,02	0,03
Canadá	4,19	5,65
Líbano	.	0,00
Ecuador	.	0,12
Turquía	.	.
Paraguay	.	.
Costa Rica	.	0,08
Portugal	0,25	0,04
México	0,000	0,00
Sudáfrica	0,21	.
Rep. Dominicana	.	.
Marruecos	.	.
Uruguay	.	0,02
Chile	.	0,00
Panamá	.	.
Austria	0,28	0,24
Rep. De Corea	.	.

**Exportaciones argentinas de miel por mes
(en toneladas)
Período 1995-2001**

	2001	2000	1999
Enero	7.204	6.826	5.902
Febrero	15.771	10.574	10.337
Marzo	8.324	10.612	10.064
Abril	7.756	9.741	10.665
Mayo	3.790	9.776	10.442
Junio	4.529	6.281	6.866
Julio	4.830	5.925	6.135
Agosto	5.516	5.115	6.397
Septiembre	5.057	6.313	6.352
Octubre	4.145	5.533	5.560
Noviembre	2.962	5.721	6.495
Diciembre	2.811	5.246	5.830
Total	72.701	87.663	91.045

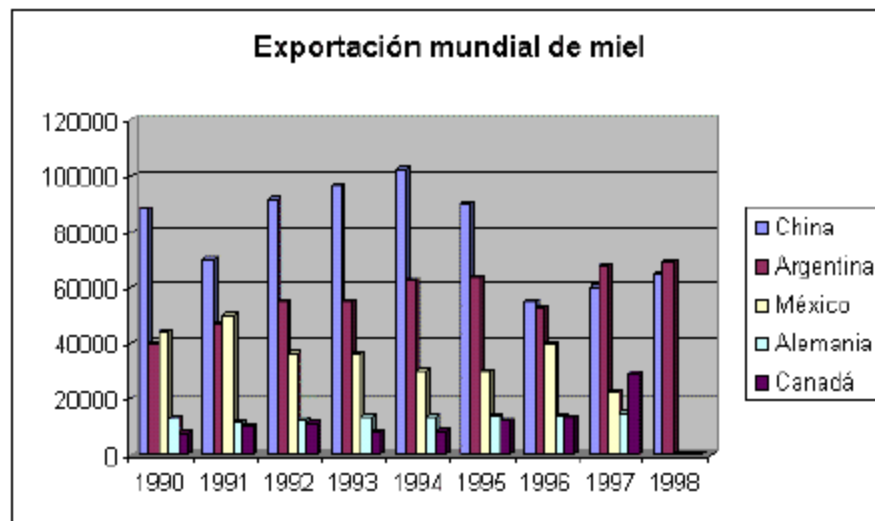
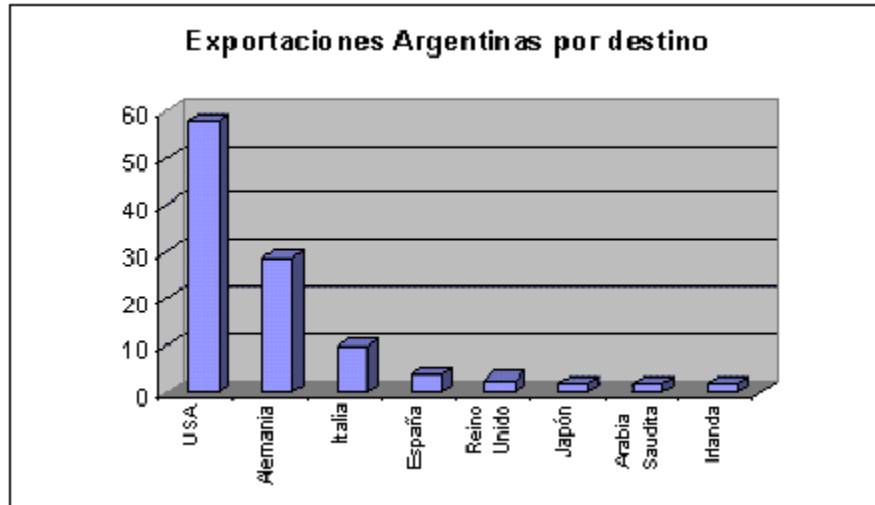
	1998	1997	1996	1995
Enero	4.584	4.800	4.296	5.666
Febrero	10.101	8.335	6.642	10.465
Marzo	7.025	6.848	6.740	14.304
Abril	7.857	7.029	5.878	9.162
Mayo	6.668	5.041	5.064	6.469
Junio	5.320	6.466	5.124	4.273
Julio	4.910	5.834	3.808	3.073
Agosto	4.243	5.644	4.874	2.214
Septiembre	4.497	4.341	3.651	1.718
Octubre	4.236	5.024	2.573	2.228
Noviembre	4.096	4.494	2.983	2.007
Diciembre	4.836	3.804	1.927	1.931
Total	68.373	67.658	53.559	63.511

**Exportaciones argentinas de miel por mes
(en millones de dólares)
Período 1995-2001**

	2001	2000	1999
Enero	6,78	6,82	7,13
Febrero	14,7	9,85	12,05
Marzo	7,97	10,44	11,13
Abril	7,43	9,81	11,44
Mayo	3,76	9,99	10,55
Junio	4,45	6,27	6,84
Julio	4,68	5,94	6,07
Agosto	5,35	5,13	6,22
Septiembre	5,11	6,39	6,16
Octubre	4,43	5,57	5,25
Noviembre	3,16	5,67	6,14
Diciembre	3,21	5,23	5,43
Total	71,14	87,11	94,42

	1998	1997	1996	1995
Enero	6,22	8,37	6,26	5,37
Febrero	13,33	14,31	9,77	10,07
Marzo	9,21	11,47	10,71	14,21
Abril	10,08	11,21	10,43	9,77
Mayo	8,18	7,76	9,12	7,26
Junio	6,76	9,28	9,07	5,16
Julio	6,23	8,23	6,69	3,96
Agosto	5,42	7,81	8,58	3,02
Septiembre	5,88	6,20	6,34	2,41
Octubre	5,64	7,39	4,73	3,26
Noviembre	5,27	6,73	5,41	3,03
Diciembre	6,39	5,43	3,53	2,93
Total	88,62	104,18	90,65	70,46

Fuente: Dirección de Industria Alimentaria sobre la base de INDEC



Ventajas competitivas

- La principal ventaja competitiva es la certificación como miel orgánica por el cuidado intensivo que su fabricación requiere
- Buena calidad de la miel argentina
- Altos rendimientos por colmena
- Tecnología disponible acorde a los estándares internacionales
- Zonas no explotadas para producir miel orgánica

- Actividad generadora de ocupación
- Mayores controles para asegurar la calidad del producto final
- Aumento de la demanda internacional
- Problemas en la oferta de los principales países productores
- Mayor consumo de productos naturales y sanos
- Mercados cada vez más exigentes en materia de alimentos de calidad
- Creciente demanda de productos orgánicos
- Nuevos países compradores

Control de calidad

Es oportuno entonces comenzar a definir una forma práctica que permita al productor y al público consumidor, evaluar la calidad de la miel. En este sentido, conviene distinguir dos situaciones:

La primera de ellas está relacionada con la forma de producción y extracción de miel y depende exclusivamente del apicultor. La segunda se engloba en el fraccionamiento y posterior comercialización del producto, el desmerecimiento de su calidad por negligencia o por adulteración de las mismas.

Amplíemos un poco los aspectos del primer grupo. Sabemos que las abejas han desarrollado un mecanismo que les permite estabilizar esta fuente de alimento con excelentes resultados, que es la eliminación del exceso de humedad. Prueba de esta capacidad es el hecho que las abejas vienen llevándola a cabo durante los últimos 50 millones de años sin inconvenientes. Quiere decir entonces que de hallarse frente a un problema de fermentación por exceso de humedad, concierne exclusivamente al apicultor (cosecha de panales con bajo porcentaje de operculación) o por razones de mal acondicionamiento durante el fraccionamiento o envasado.

Concretamente, el néctar ingresa a la colmena con un 60% de humedad. Cuando este índice se reduce a menos del 18-20% es operculada. Si el porcentaje de operculación de los cuadros cosechados es mayor del 80%, si la sala de extracción está convenientemente ventilada, si durante el proceso de "maduración" no hay intercambio de humedad con el medio ambiente y si los envases en los cuales se la fracciona son de probada hermeticidad, podemos estar seguros que la miel producida estará dentro del rango establecido por el Código Alimentario Argentino.

NO OLVIDAR QUE LA MIEL ES ALTAMENTE HIGROSCOPICA.

Un método práctico para determinar humedad en mieles, es a partir de la lectura refractométrica de los sólidos solubles presentes en ella. Teniendo en cuenta que al factor de corrección para mieles es de 1,4 aplicando la fórmula:

$100 - (\text{Lectura Refract.} + 1,4) = \% \text{ Humedad}$

Si la humedad es mayor que el 18%, con el transcurso del tiempo, la glucosa precipita y la fructosa asciende, separándose en dos estratos bien definidos.

Hidroximetilfurfural (HMF): A partir de los 60°C, la miel comienza a liberar esta toxina. Generalmente los altos contenidos de HMF suelen darse por la acción negligente de acelerar algunos procesos industriales tales como el bombeo, filtrado y fraccionamiento de la miel, ya que para facilitar los mismos se eleva la temperatura por sobre el valor recomendado para fluidificarla.

Lo mismo ocurre en el caso de apiarios rústicos donde se funden los panales para hacer la extracción de la miel. En estos casos el índice de HMF se halla más allá de lo permitido por el C.A.A.

También el HMF aumenta con el transcurso del tiempo, sobre todo por mala ubicación del producto en las bocas de expendio (proximidad a fuentes de calor o vitrinas expuestas al sol).

Para completar los datos, se dan los valores del HMF en los distintas situaciones:

- Miel de Panal 8 mg/kg
- Miel luego de extr.c/cuchillo 14-16 mg/kg
- Valor máx. p/mieles exportación 20 mg/kg

Las prácticas de laboratorio para su determinación tienen un grado de complejidad que requieren de instalaciones especializadas.

La ingestión de mieles con alto contenido de HMF puede ocasionar problemas gastrointestinales.

Otro factor que se está teniendo en cuenta en la apreciación de la calidad de mieles es su actividad enzimática. A partir de ella es posible detectar mieles sobrecalentadas.

En los análisis llevados a cabo a mieles de nuestra zona han dado un alto porcentaje en presencia de hongos y levaduras. Si bien estos se hallan inactivados por las características propias de la miel, están latentes y esperando condiciones propicias para desarrollarse. Su presencia en la miel son indicio de fallas en el manejo de las colmenas o falta de una buena esterilización de los equipos y materiales.

Los importadores europeos están comenzando a solicitar como norma, análisis para la determinación de metales pesados en mieles, particularmente plomo, zinc, etc. Dicha contaminación puede tener lugar por dos vías: una a partir de la presencia en las floraciones visitadas con altos contenidos de plomo o contaminación atmosférica producto de la combustión de hidrocarburos, situación bastante alejada de nuestra realidad patagónica. La segunda vía de contaminación es por el contacto directo entre las mieles y este metal utilizado frecuentemente en soldaduras de tambores y equipos de extracción, como componente de algunas pinturas, etc. La miel disuelve este metal y pasa a formar parte del producto.

La intoxicación con plomo acarrea la enfermedad denominada saturnismo.

Podría decirse que las contaminaciones antes citadas son generalmente de origen casual. Por el contrario, las adulteraciones de este noble producto han de ser tratadas como actos delictivos.

Técnicas de manejo para mejorar la calidad

En la medida en que el productor tome conciencia de la necesidad de ofrecer mieles de mejor calidad y ajuste técnicas de manejo, la zona comenzará a jerarquizar sus mieles. Este es el paso previo a lograr el reconocimiento de éstas como producto regional, mieles tipificadas y orgánicas.

Algunas de estas prácticas tienen que ver específicamente con el manejo de sus colmenas.

Comencemos por la instalación del apiario. Es conveniente ubicarlo en zonas abiertas, con poca sombra, ventilado pero no expuesto a fuertes vientos. Con esto vamos a contribuir a minimizar la proliferación de hongos. A fin de controlar la humedad, los materiales deben acondicionarse convenientemente: pintura exterior, asentar las superficies de contacto, la cubierta protectora del techo debe ser de buena calidad: chapa de aluminio, galvanizado o chapa negra pintada. Trabajar con material standard a fin de lograr una buena coincidencia de los distintos cuerpos de la colmena.

El aspecto siguiente está relacionado a técnicas de manejo. La fundamental es tener presente el porcentaje de operculación de los cuadros. Este debe ser mayor que el 80% para asegurarnos que el contenido de humedad de la miel.

- También durante la cosecha deben extremarse los cuidados para evitar contaminaciones: prever el lugar donde se acondicionarán los cuadros (alza o media alza).
- No apoyar los mismos directamente sobre el suelo.
- Las alzas cosechadas deben estar siempre tapadas durante el proceso de retirar los cuadros de las colmenas.

Esto redundará no solo en evitar el ingreso del polvo arrastrado por el viento, sino además para mantener la temperatura de los panales, facilitando luego la operación de extracción.

El manejo de la colmena deberá realizarse en forma ordenada y metódica. No olvidar reponer los cuadros retirados en la cosecha y durante la formación de núcleos.

Realizar dos veces al año, al comienzo de la temporada apícola y en otoño, al finalizar la misma, desinfección de los materiales. Esto influirá directamente en la eliminación de hongos (*Perycistis Alvei*, *Acosphaera Apis*, etc.) y además ayudará a frenar el desarrollo de enfermedades y plagas de las abejas (Nosemosis, Loque Europea, Polilla de la Cera) y reducir consecuentemente la utilización de antibióticos e insecticidas.

En abril es oportuno realizar la desinfección del material a estibar durante el invierno y preparar el de reemplazo para primavera. También en este momento aprovechamos a hacer el mantenimiento del equipo de extracción (bateas, elementos desoperculadores, extractor, tanques de decantación, filtros, etc.).

Otro punto importante es el referido a la sanidad apícola y a la oportunidad de las curas.

Puede decirse que una colmena bien acondicionada para invernarse: buena cantidad de reservas, buena ventilación, bien ubicada, material adecuado y una racional relación de los individuos que la componen, únicamente requerirá un tratamiento otoñal contra varroasis (*Varroa Jacobsoni*). En caso de aparición de algún brote de Loque Europea o Nosemosis durante la mielada (hecho bastante inusual) es conveniente realizar la cosecha de los cuadros operculados y luego aplicar el antibiótico específico. Esta colmena no volveremos a cosecharla para evitar la presencia de productos químicos en mieles. En caso que la temporada se presente buena y se produzca una importante acumulación de cuadros en esta colmena, pueden utilizarse para reforzar núcleos.

El otro aspecto que depende directamente del apicultor es la extracción. El lugar en que se realiza debe ser limpio y cerrado. El proceso de desoperculado y centrifugado ha de

llevarse a cabo en la mayor asepsia, contando con una pileta y agua corriente para el lavado de manos y herramientas.

La miel centrifugada proveniente del extractor, antes de pasarla al tanque de decantación, conviene filtrarla para eliminar las partículas más groseras.

El recipiente de decantación debe llenarse en lo posible hasta el nivel de la tapa para evitar el intercambio de humedad con el exterior. Aquí comienza el proceso de "maduración de la miel".

Durante el mismo se produce la precipitación de los residuos más pesados, el ascenso de espuma, cera, etc., la homogeneización del producto en sabor, color y porcentaje de humedad.

Por último, este tránsito de la miel desde la colmena al consumidor se completa con el fraccionamiento. Respecto de los envases, se cuenta en el comercio con una enorme gama de ellos: vidrio y plástico sanitario. En todos los casos, deberá prestarse atención a la hermeticidad del cierre.

Particularmente para los envases de hojalata (tambores), el recubrimiento con barniz sanitario no debe estar dañado o presentar fallas, pues el metal en contacto con la miel producirá reacciones de oxidación y migración del metal al producto.

Así como se aconsejaba esperar siete días para lograr la "maduración", recomendamos no demorar mucho en fraccionar el producto. De lo contrario comenzará el proceso natural de cristalización de la miel y el envasado se verá dificultado por la solidificación de la misma, debiendo en algunos casos tener que calentar el producto para fluidificarlo con la consecuente pérdida de vitaminas y propiedades.

Las normas regulatorias del país y su sistema de certificación de la calidad orgánica, tienen reconocimiento internacional, lo que permite a los productores acceder a los mercados más exigentes. El sistema de control argentino y el de Costa Rica son los dos únicos del continente americano reconocidos por la UE como equivalentes al suyo, lo que facilita el comercio para las exportaciones de estos productos.

La producción de miel argentina se destina casi en su totalidad (> 95%) al mercado de exportación. Por este motivo resulta muy importante conocer las exigencias de nuestros compradores y los trámites necesarios para lograr una exportación exitosa. A continuación se detallan los trámites que deben cumplimentarse en Argentina para comercializar la miel en el mercado internacional:

Estándares de calidad de la miel según el borrador CL 1998/12-S del Codex Alimentarius y del borrador 96/0114 (CNS) de la EU.

Criterios de calidad	Borrador del Codex	Borrador de la EU
Contenido de humedad General	<input checked="" type="checkbox"/> 21 g/100g	<input checked="" type="checkbox"/> 21 g/100g
	<input checked="" type="checkbox"/> 23 g/100g	<input checked="" type="checkbox"/> 23 g/100g

Brezo, trébol Industrial o de panadería	☒ 25 g/100g	☒ 25 g/100g
Contenido aparente de azúcares reductores Mieles no listadas a continuación Miel de mielada o mezclas de miel de mielada con mieles florales <i>Xanthorrhoea pr.</i>	☉ 65 g /100 g ☉ 45 g /100 g ☉ 53 g /100 g	☉ 65 g /100 g ☉ 60 g /100 g ☉ 53 g /100 g
Contenido aparente de sacarosa Mieles no listadas a continuación <i>Robinia , Lavandula, Hedysarum, Trifolium, Citrus, Medicago,</i> <i>Eucalyptus cam., Eucryphia luc., Banksia menz., * Rosemarinus**</i> <i>Calothamnus san., Eucalyptus scab., Banksia gr., Xanthorrhoea pr.,</i> miel de mielada y sus mezclas con mieles florales	☒ 5 g/100 g ☒ 10 g/100 g ☒ 15 g/100 g	☒ 5 g/100 g ☒ 10 g/100 g -
Contenido de sólidos insolubles en agua General Mieles exprimidas	☒ 0.1 g/100 g ☒ 0.5 g/100 g	☒ 0.1 g/100 g ☒ 0.5 g/100 g
Contenido de minerales (cenizas) General Miel de mielada o mezclas de miel de mielada con mieles florales	☒ 0.6 g/100 g ☒ 1.2 g/100 g	☒ 0.6 g/100 g ☒ 1.2 g/100 g
Acidez	☒ 50	☒ 40

	meq/kg	meq/kg
Actividad de diastasa		
Luego de procesar y mezclar (número de diastasa en escala Schade)	☉ 8 ☉ 3	☉ 8 ☉ 3
General		
Mieles con bajo contenido natural de enzimas		
Contenido de hidroximetilfurfural		
Luego de procesar y/o mezclar	☒ 60 mg/kg	☒ 40 mg/kg

* El borrador europeo se refiere a la miel de mielada y a las mezclas de miel de mielada con mieles florales, de acacia, *Banksia* y *Citrus*.

** La IHC propone que también la miel de *Rosemarinus* se incluya en esta lista (ver texto)

Tabla 2. Contenido de azúcares y conductividad eléctrica: Propuesta para un nuevo estándar de la miel.

Nuevos criterios de calidad sugeridos	Valores propuestos
Contenido de azúcares	
<u>Suma de glucosa y fructosa</u>	
Mieles florales	☉ 60 g / 100 g ☉ 45 g / 100 g
Miel de mielada o mezclas de miel de mielada con mieles florales	
<u>Sacarosa</u>	☒ 5 g/ 100 g
Mieles no incluidas en la lista a continuación.	☒ 10 g/ 100 g

<i>Banksia, Citrus, Hedysarum, Medicago, Robinia</i> <i>Lavandula</i>	☒ 15 g/ 100 g
Conductividad eléctrica Mieles florales excepto las mieles indicadas abajo o sus mezclas, mezclas de miel de mielada con mieles florales. La miel de mielada y de castañas, excepto las indicadas abajo o sus mezclas. Excepciones: <i>Arbutus, Banksia, Erica, Eucalyptus, Eucryphia, Leptospermum, Melaleuca, Tilia.</i>	☒ 0.8 mS/cm 🌐 0.8 mS/cm

Requisitos de exportación:

Todo lo que debe saber para exportar Miel	
CONCEPTO	Arancel
Arancel Externo Común (AEC)	18,5%
Reintegro a las Exportaciones (RE)	0%
Tasa estadística	5%
Derecho de exportación (incluye miel fraccionada y a granel)	10%

Fuente: Nomenclador Arancelario

Toda la miel argentina a granel que se exporta se encuentra sujeta a los siguientes trámites generales, independientemente, del mercado de destino:

1	Inscribirse como exportador en la Aduana
2	Inscribirse como exportador en SENASA. La Resolución del SENASA 492/01 establece las condiciones y los requisitos para la inscripción.
3	Contar con el establecimiento (depósito, sala de extracción, fraccionamiento) habilitado por el SENASA
4	Solicitar la autorización de exportación
5	Solicitar el certificado de exportación

6	Presentar el cumplimiento de embarque
7	Contar con el sistema de trazabilidad vigente
8	Presentar los resultados de los análisis del Plan CREHA

En todos los casos que se exporte miel a granel, el SENASA ha puesto en funcionamiento en el año 1998 el **Plan CREHA** (Plan de control de residuos e higiene de alimentos). Tiene carácter obligatorio y los costos del mismo deben ser asumidos por el exportador.

1	INSCRIBIRSE COMO EXPORTADOR EN LA ADUANA (Primer paso)
	<p>Necesita:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tres ejemplares del Formulario OM-1228-E Declaración Jurada. Si el trámite no es realizado por el interesado, las firmas deberán estar autenticadas por un Escribano Público. • El Estatuto Social y/o Poder, si se trata de una Razón Social. • Copia del C.U.I.T. En la presentación deberá contar con el original, a efectos de que la Aduana certifique la copia. • Original y copia del último recibo de pago de Aportes Previsionales del que suscribe como exportador. El original será devuelto ante la presentación.
2	INSCRIBIRSE COMO EXPORTADOR EN EL SENASA
	<p>Requisitos:</p> <p>Deben retirarse los formularios correspondientes en la Coordinación de Importación/ Exportación de productos. Aquellas personas con domicilio en el interior del país podrán solicitar los formularios en las oficinas locales del SENASA, quienes serán los responsables de iniciar el trámite y remitir la documentación a SENASA Central.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se debe presentar fotocopia de inscripción ante al DGI. • Fotocopia de inscripción ante la Dirección General de Aduanas. • Certificado policial original del domicilio real declarado y fotocopia del DNI (1° y 2° hoja: Personas físicas). • Fotocopia del contrato o Estatuto social inscripto en el órgano de control societario (Personas jurídicas). • Firmas de las personas autorizadas para realizar gestiones ante el SENASA. • Toda la documentación debe certificarse, excepto el certificado policial. <p>El trámite solamente puede ser iniciado por el/los titulares y/o apoderados.</p> <p>Lugar de inicio del trámite: SENASA (Mesa de Entradas) - Paseo Colón 367 PB. El</p>

	<p>trámite demora alrededor de 96 hs.</p> <p>Retiro de formularios: Paseo Colón 379 PB (oficina a la calle). Tel: 011-3316041 al 49 int. 1029/ 1034</p>
3	HABILITACION DE ESTABLECIMIENTOS
	<p>Los exportadores deberán contar con el establecimiento (sala de extracción, depósito, o fraccionadora, dependiendo del caso) habilitado por el SENASA, o por lo menos iniciado el expediente. Excepto si el destino es Brasil, dado que las autoridades brasileñas exigen que el trámite de habilitación del establecimiento esté completo.</p> <p>Los condiciones y requisitos para habilitar establecimientos se encuentran enmarcados en la Resolución SENASA N° 220/95.</p> <p>Los trámites de habilitación se deben iniciar en la Coordinación de Establecimientos Lácteos y Apícolas, sita en Paseo Colón 367 6° P. O en las oficinas locales del SENASA distribuidas en todo el país.</p>
4	SOLICITUD DE LA AUTORIZACION DE EXPORTACION
	<p>El siguiente paso consiste en solicitar la autorización de exportación. La misma debe completarse por cuadruplicado.</p> <p>El trámite se realiza en Coordinación de Establecimientos Lácteos y Apícolas, en Paseo Colón 367 6° P. El costo del trámite varía de acuerdo al volumen exportado(*):</p> <p>menos de 1.000 kg: \$ 30 entre 1.000 y 10.000 kg: \$ 70 entre 10.000 y 50.000 kg: \$ 100 más de 50.000 kg: \$ 130</p> <p>La autorización tiene una validez de 45 días pero se puede solicitar una prórroga y se otorgan 30 días más para realizar la exportación.</p>
5	SOLICITUD DEL CERTIFICADO DE EXPORTACIÓN
	<p>El paso que continúa es la solicitud del certificado de exportación. En este caso, el certificado difiere entre los distintos destinos dadas las exigencias impuestas por los países compradores.</p> <p>En líneas generales existen dos certificados: uno para la Unión Europea y otro para Otros países. También existen algunas excepciones, donde los certificados tienen características particulares como es el caso de Portugal, Brasil o España. En el caso de Estados Unidos, este país no exige ningún tipo de certificado y el SENASA para llevar adelante el control exige la presentación del cumplimiento de embarque.</p>
6	PRESENTAR EL CUMPLIDO DE EMBARQUE
7	TRAZABILIDAD
	<p>Todos los tambores que se comercialicen deben contar con la identificación correspondiente. Deben tener impreso en la zona planografiada blanca, el Número</p>

de RENAPA (Registro Nacional de Productores Apícolas, creado por la Resolución SAGPyA N° 283/01). Este registro tiene carácter obligatorio y es gratuito. El trámite de inscripción puede realizarse en la SAGPyA o en las Areas de Agricultura de las provincias.

Los tambores sin identificación NO pueden ser exportados.

(*) Febrero de 2002

La empresa que realiza su primera exportación deberá realizar PLAN CREHA 2003, exigido por Senasa, el costo del trámite es de aproximadamente USD 400 y presentar los resultados de los análisis del Plan CREHA, ante Senasa.

Para poder exportar miel la empresa debe estar inscripta en el registro de importadores y exportadores de la administración nacional de aduanas, los requisitos de inscripción varían si el interesado pretende registrarse como unipersonal (persona física) o como una sociedad (perdona jurídica – S.A., S.R.L., sociedad de Hecho, etc.).

La Persona Física deberá presentar:

- DNI.
- Formulario OM 1228 E (en el subsuelo) este formulario son dos copias una para la empresa y otro para la DGA (NO deberá presentar para dicho trámite el comprobante de cuit pago.)

Persona Jurídica deberá presentar:

- Cuit.
- Acta de distribución de cargos según la Res. 582/99 de la Afip.
- Formulario OM 1228 E, se deberá tener en cuenta que el Domicilio Real de la Empresa debe ser igual al domicilio fiscal en la DGI (requisito obligatorio).
- En caso de tener más de un autorizado, los mismos deberán firmar al dorso del formulario.

Los productos son identificados con diversas posiciones arancelarias.

Una vez que tenemos clasificados los productos podemos saber cuales son los derechos de exportación, los reintegros, las intervenciones, los aranceles de importación, las cuotas, licencias, etc.

La posición arancelaria va a ser necesaria para poder elaborar un precio de exportación.

Tratamiento arancelario

Reintegro a las Exportaciones

(RE)

0%

Derecho de exportación miel a granel

10%

Los derechos de exportación para las mieles a granel son del 10%.

Para las mieles fraccionadas 5% y para la jalea real y el propóleos, 5%.

Se establece también, un derecho de exportación del 5% para aquellos productos que tengan la condición de orgánicos y que presenten el

Certificado de Empresa Certificadora, autorizada por el SENASA, el cual dictará las normas reglamentarias correspondientes.

Res.ME 160/02 (BO 08/07/02).

Tanto el reintegro como el derecho de exportación se calculan sobre el valor F.O.B. y el ingreso de las divisas es obligatorio.

El pago del derecho de exportación puede hacerse en dos momentos:

Cuando la mercadería es extraída del territorio (amparada por el cumplimiento de embarque.

Cuando se produce el ingreso de las divisas.

SOLICITUD DE LA AUTORIZACION DE EXPORTACIÓN

El trámite de exportación comienza con la presentación de la solicitud de exportación a la Coordinación de Lácteos y Apícolas (Paseo Colon 367 piso 6° contrafrente)

Esta solicitud se presenta por cuadruplicado, quedando en poder del SENASA dos de estas solicitudes, siendo las otras dos entregadas al interesado.

En la Coordinación de Lácteos y Apícolas se constata que el establecimiento se encuentre habilitado ante SENASA, como así también para el destino de exportación.

El siguiente paso es la verificación de la mercadería en planta, esto es realizado por el inspector oficial de planta, quien realiza el muestreo de la mercadería (en caso de ser necesario) y la remite al laboratorio oficial para que se realicen los análisis correspondientes.

El costo del trámite varía de acuerdo al volumen exportado:

- de 1000 kg: \$ 30
- entre 1000 y 10000 kg: \$ 70
- entre 10000 y 50000 kg: \$ 100
- de 50000 kg: \$ 130

La autorización tiene una validez de 45 días pero se puede solicitar una prórroga y se otorgan 30 días más para realizar la exportación.

La miel de importación debe responder a las siguientes normas contenidas en la Directiva sobre miel de la RFA (del 13.12.1976):

- libre de elementos orgánicos (larvas, restos de abejas, etc.) e inorgánicos (granos de arena, etc)
- sin alteraciones artificiales en el grado de acidez
- sin fermentación
- sin color ni sabor extraño a su naturaleza
- en cuanto a su consistencia, que responda a los siguientes valores:

1. Contenidos de azúcares reducidos, calculados en invertina:

a) miel natural (de flores, etc.) mínimo 65%

b) miel de melaza, pura o mezclada con miel natural mínimo 65%

2. Contenido aparente de sacarosa:

a) en general máximo 5%

b) miel de melaza sola o mezclada con miel natural, miel de acacia o lavanda y miel de *Banksia menziesii* máximo 10%

3. Contenido de humedad:

a) en general máximo 21%

b) miel de Calluna y trébol máximo 23%

4. Contenido sustancias insolubles en agua:

a) en general máximo 0,1%

b) miel prensada máximo 0,5%

5. Contenido sustancias minerales (cenizas):

a) en general máximo 0,6%

b) miel de melaza pura o mezclada con miel natural máximo 1%

6. Contenido de ácidos libres: máximo 40 miliequivalentes/Kg
7. Índice diastasa y contenido de hidroximetilfurfurol (HMF):
- a) en general índice diastasa según Schade mínimo 8
HMF máximo 40 mg/kg
- b) miel con escaso contenido de enzimas naturales (por ejemplo: miel de cítricos) índice diastasa mínimo 3 HMF máximo 15 mg/kg

Análisis de los documentos de embarque necesarios

Pasos a seguir para inscribirse como exportador

El primer requisito para realizar una operación de exportación es inscribirse en el Registro de la Dirección General de Aduanas -ex Administración General de Aduanas-. Este trámite se realiza una sola vez y es válida para efectuar operaciones de exportación y/o importación. El número de inscripción obtenido lo habilita para operar a través de cualquier Aduana del país.

Pueden inscribirse personas físicas y jurídicas y los trámites de exportación pueden ser realizados por el Despachante de Aduanas.

Documentación necesaria

- Nota dirigida al Director General de Aduanas solicitando dar trámite a la inscripción como exportador.
- Tres ejemplares del Formulario OM-1228-E Declaración jurada. Si el trámite no es realizado por el interesado, las firmas deberán ser autenticadas por un Escribano Público.
- El estatuto Social y/o Poder si se trata de una Razón Social.
- Copia del C.U.I.T. En la presentación deberá contar con el original, a efecto que la Aduana certifique la copia.
- Original y copia del último recibo de pago de Aportes Previsionales del que suscribe como exportador. El original será devuelto ante la presentación.

Si desea exportar un producto determinado (Por ejemplo miel fraccionada con marca) deberá conocer:

- La posición arancelaria del producto a comercializar (Miel es 0409).
- El régimen de reintegros dispuestos por el Estado para cada producto (4,1% miel a granel y 8,1% miel fraccionada).
- El régimen de exención del IVA e Ingresos Brutos. Todas las mercaderías exportadas están exentas de impuestos.
- Los requisitos sanitarios, aranceles u otros aspectos exigidos por el país de destino.

Si desea obtener información sobre los mercados para determinados productos alimenticios puede recurrir a la Fundación ExportAR, a las Cámaras de Comercio o a las Embajadas y Consulados instalados en Argentina.

Pasos a seguir para instalar y habilitar los establecimientos apícolas

Deberá obtener las especificaciones edilicias para la planta en el Municipio donde desea instalarse. En el Capítulo II del Código Alimentario Argentino se encuentran las características generales con que debe contar una fábrica o comercio de alimentos. En el caso específico de la miel se encuentra en vigencia la resolución 220/95 del SENASA la cual establece las condiciones edilicias de las plantas de extracción, fraccionamiento, depósito o acopio de productos apícolas.

Documentación necesaria para obtener la habilitación

- Nota dirigida al Director del organismo habilitador (Municipio o Ministerio de Salud provincial) informando sobre la intención de instalar una industria alimentaria. El Municipio otorgará el número RPE (Registro Provincial de Establecimientos), que habilita la instalación.- Copia del plano de la planta.
- Detalle de la naturaleza del proyecto (tipo de empresa, productos a elaborar, sistemas de tratamientos de efluentes, etc.)
- Fotocopia del C.U.I.T. del propietario.
- Fotocopia del contrato social, si se trata de una Razón Social.

Una vez habilitada por el Municipio se debe realizar la habilitación nacional en el SENASA.

Cada producto que se vaya a elaborar debe obtener el número RPPA (Registro Provincial de Productos Alimenticios) en el municipio al cual pertenece la empresa, que lo habilita para la comercialización en todo el país.

Documentación necesaria

- Datos del titular del producto (propietario).
- Datos del director técnico, cuando el proceso de elaboración lo requiera.
- Marca propuesta y denominación según el Código Alimentario Argentino.
- Condiciones y período de conservación del producto.
- Composición y técnicas de elaboración.
- Volumen y peso neto de la unidad de venta.
- Descripción de los materiales del envase y autorización para su uso.
- Indicación del establecimiento propio o de terceros donde se ha de elaborar o fraccionar el producto.
- Análisis físico químico y/o bacteriológico del producto en un laboratorio habilitado a tal fin.

Para comercializar en el mercado externo deberá:

- Inscribirse como exportador/ importador en la Aduana.
- Si desea importar productos terminados, deberá tramitar el permiso de importación en el Instituto Nacional de Alimentos (INAL).

- En el mismo organismo debe gestionar el RNE (Registro Nacional de Establecimientos) y el RNPA (Registro Nacional de Productos Alimenticios) por cada producto comercializado, para poder vender los productos en todo el territorio nacional e internacional.

Todos los trámites son arancelados pero su monto depende del producto de que se trate, del tipo de industria y de la zona de radicación.

Etiquetado

- Denominación y marca del alimento.
- Establecimiento elaborador y razón social del mismo.
- Números de registro correspondiente (RPE, RNP, RPPA, RNPA o el que corresponda)
- País de origen si el mismo fuese importado.
- Identificación del lote.
- Ingrediente según su peso, de mayor a menor, excepto que se trate de un alimento de un ingrediente.
- Contenido neto.
- Fecha de vencimiento.
- Modo apropiado de uso y precauciones
- Designación de calidad.
- Información nutricional.

Trámites especiales para el sector apícola

1- Donde realice residuos de medicamentos y contaminantes en productos y subproductos de origen animal:

Se realizan en la dirección de laboratorios y control técnico del SENASA sito en Fleming 1653. Martínez.

Documentación requerida:

Acta de toma de muestra o nota del interesado, identificando el tipo de muestra y detallando lo solicitado. Es un trámite arancelado.

Los análisis se realizan en la Red de Laboratorios habilitados por el SENASA en todo el país.

2- Autorizar la importación de la miel y derivados apícolas

Los trámites se realizan en Paseo Colón 367 PB. (Mesa de Entradas).

Documentación requerida

- Presentación del Anexo I o II según corresponda, debidamente conformado por la firma importadora, a ser estudiada por el Ar3a de Certificación Láctea y Apícola y la coordinación de importancia de productos. El resto de la documentación a presentar deberá estar de acuerdo con lo dispuesto en la resolución 630/94. El trámite no es arancelado.

3 - Certificar el origen y la sanidad de la miel y derivados apícolas

Se realiza en paseo Colón 367 PB.

Documentación requerida:

- Presentación del aviso de embarque debidamente conformado por la firma exportadora.
- Presentación de la matriz del permiso del embarque de la Dirección Nacional de Aduanas.
- Confirmación de aviso de embarque, fecha y hora de ingreso de la mercadería a exportar a zona portuaria, paso fronterizo o depósito fiscal para su verificación.
- Declaración jurada zoonosanitaria y cumplido el embarque para la emisión del certificado definitivo. Es arancelado y cuesta 20 pesos.

4 - Certificación de calidad y sanidad de miel u productos apícola

Se realiza en Paseo Colón 367 PB.

Documentación requerida

- Presentación de solicitud y papel membretado de la firma interesada, indicando el carácter de la misma. No es arancelado

5 - Certificación de la importación de miel y sus derivados

Se realiza en Paseo Colón 367 PB.

Documentación requerida:

- Presentación del aviso de llegada debidamente conformado por la firma importadora, a controlar por el organismo.
- Presentación de los certificados de origen, calidad y /o la autorización de importación definitiva.
- Confirmación del aviso de llegada, fecha y hora de ingreso de la mercadería a importar a zona portuaria o paso fronterizo para su verificación.

Es arancelado.

6 - Certificar productos apícolas a solicitud del usuario

Se realiza en Paseo Colón 367 PB.

Documentación requerida:

- Presentación de nota de solicitud de certificado en papel membretado de la firma indicando el carácter de la misma.
- De acuerdo al carácter de la misma podrá ser solicitada documentación adicional y/o análisis de laboratorio.

7 - Despacho de colmenas para tránsito federal

Lugar donde se realiza; comisión local de la jurisdicción

Documentación requerida: RENSPA

- Solicitud de inspección y certificado

Arancelado: \$1 por colmena.

8 - Inscribir en el registro de exportadores e importadores de productos apícolas

Se realiza en Paseo Colón 367 PB.

Documentación requerida:

- Solicitud de inscripción por nota en papel membretado de la firma.
- Constancia de inscripción ante la Administración Nacional de Aduanas.
- Constancia de inscripción ante la Dirección General Impositiva.
- Copia del Contrato o Estatuto Social de la firma.
- En caso unipersonal se adjuntará Certificado Policial de Domicilio Real.

Es arancelado.

Desarrollo de la gestión operativa de exportación:

La “Secuencia de una Operación de Exportación” es la sucesión cronológica de las operaciones y tramites que realiza el vendedor para concretar una operación de compra-venta internacional de mercaderías.

A partir de la decisión empresaria de llevar sus productos a mercados externos, comienza una etapa de elaboración de estudios e investigaciones de mercados a fin de determinar el lugar óptimo de negociación.

A continuación se describen los pasos a seguir para la realización de una operación de exportación.

A- OFERTA COTIZACION

1. Exportador

Envía al potencial Importador la Nota “Oferta-cotización” acompañada de ser posible de “muestras”, folletos, fotografías, etc.

2. Despachante

De enviarse muestra las recibe del Exportador para su despacho.

B- ACEPTACION DE LA OFERTA

3. Importador

De estar conforme y aceptar la oferta, solicita entonces la “Factura Proforma” para que, en base a ésta, se ordenará la “Apertura de la Carta de Crédito”.

4. Exportador

Recibe del Importador:

- a) el pedido de una factura proforma, en cuyo caso la confecciona y envía; o bien,
- b) de haber estado conforme y aceptar la oferta, esperará entonces el aviso de su Banco “Banco Corresponsal” de haber recibido del “Banco Emisor” el Crédito Documentario.

5. Importador

Recibida la factura proforma (de haberla solicitado) o con la nota ofertacotización, confecciona la nota de instrucciones para su Banco a objeto de que este le habrá la carta de crédito según lo convenido con el Exportador.

6. Banco Emisor (abridor o del importador)

Recibe del Importador las instrucciones y, de acuerdo a la documentación acompañada, el Banco procede a la Apertura del Crédito.

7. Banco Corresponsal (notificador y, eventualmente confirmante)

Recibe del Banco Emisor las condiciones de la Carta de Crédito y notifica al Exportador.

C- OPERATIVA PREVIA AL DESPACHO

8. Exportador

Recibe la notificación de la Apertura del Crédito a través de su Banco y del Importador. El Exportador analiza el contenido de la Carta de Crédito para comprobar:

- a) Si ha sido abierta de acuerdo a las condiciones estipuladas previamente.
- b) Si puede cumplir en fecha y forma con todos los requisitos (documentos, certificados, etc.)
- c) Si podrá disponerse de la bodega en fecha de despacho.
- d) Si podrá negociarse la documentación dentro de la validez del Crédito Documentario, por haberse obtenido con tiempo suficiente a fin de no incurrir en demoras.

Procede a preparar la mercadería y confecciona los documentos exigidos y establecidos en la Carta de Crédito para entregarlo a su Despachante de Aduana.

D- OPERATIVA DEL DESPACHO

9. Exportador

Toma contacto con el Despachante para establecer funciones y gestiones, honorarios y gastos de despacho entre otros.

10. Despachante

Recibe del Exportador factura comercial y la nota de empaque gestionando además los documentos que se hubieran convenido. Con la documentación mencionada el Despachante procede a confeccionar el Permiso de embarque.

11. Exportador o Despachante

Según quien deba realizar las gestiones:

- a) Reserva bodega en el transporte convenido y toma nota del valor del flete.
- b) Contrata el seguro.

12. Despachante

Abona o garantiza por cuenta del Exportador, el pago de los derechos gravámenes o tasas según el producto; en el Banco del Exportador.

De acuerdo con el producto de que se trate, puede ser exigida la intervención previa para Permiso de Embarque por parte de un organismo competente, ya sea, antes de ser presentado a la AFIP-DGA o previamente al embarque.

13. AFIP-DGA

a) Recibe del Despachante

- Permiso de embarque y constancia de intervención
- Documentación probatoria de la exportación.

b) Puede solicitar:

- Copia de la Carta de Crédito.
- Certificado de fabricación.
- Declaración jurada de valor

c) Controla:

- Que el Exportador y el Despachante estén habilitados para actuar como tales.
- Posición arancelaria, la mercadería, precio índice, mínimo o FOB, derechos, gravámenes, etc.

De hallarse todo en orden se procede a registrar la operación.

14. Despachante

a) Recibe de la AFIP-DGA el Permiso de Embarque.

b) Establece con el Exportador y la compañía aseguradora, el lugar, día y hora en que se procede a cargar la mercadería.

c) Informa a la AFIP-DGA lo relativo a la carga.

15. AFIP-DGA

El día de la carga destaca una vista verificador.

Nota: Podría intervenir previamente algún organismo del Estado según tipo de mercadería y normas para su exportación.

16. Despachante

a) Embarque: La mercadería es entregada sobre el medio de transporte o deposito de la compañía transportadora, según fuera la norma, costumbre o tipo de transporte a utilizar.

b) Una vez entregada la mercadería, la compañía transportadora extiende el documento definitivo (“Conocimiento de embarque, Guía aérea y Carta de Porte”) según vía utilizada.

E) ETAPA POST-DESPACHO

17. Exportador

a) Recibe del Despachante la documentación que ampara la mercadería despachada (Conocimiento de embarque o el documento que fuera según vía utilizada), entregando a su Banco Corresponsal la Carta de Crédito juntamente con la documentación requerida por la misma.

b) Comunica al Importador que se ha realizado el embarque; al mismo tiempo le remite por vía aérea, carta acompañando las copia de la documentación comercial (factura, nota de empaque, etc) y del conocimiento de embarque o del que fuere según la vía utilizada.

18. Banco Corresponsal

a) Recibe la documentación del Exportador. Una vez revisada y encontrada en orden, sin discrepancias, procede a acreditar por pago contra documentos o descuento de letras al Exportador.

b) De encontrarse todo en orden, se despacha toda la documentación al Banco Emisor.

19. Exportador

a) Recibe del Banco Corresponsal el importe neto de la Carta de Crédito deducidas las comisiones, gastos y créditos de prefinanciación si los hubiere.

b) Gestiona otros beneficios que les pudieran corresponder; IVA, reintegros, etc.

c) Paga al despachante la liquidación que le haya enviado en concepto de gastos de despacho, importes por fletes, seguro, honorarios profesionales, etc.

20. Despachante

De haberse utilizado garantía bancaria, una vez finalizado el embarque procede al pago de derechos, gravámenes o tasas aduaneras.

6. COSTOS DE EXPORTACIÓN

Capacidad de Producción

La Empresa, a lo largo de sus 10.000 m² cuenta con 12.000 colmenas, estas tienen una capacidad promedio de 50 kgr. por año, lo que nos permite alcanzar una producción anual de 600 tn., destinada en su totalidad a la exportación.

INGRESOS

Al calcular los ingresos se deben considerar dos variables que son la demanda y el precio.

DEMANDA

Actualmente la demanda cubre la totalidad de nuestra capacidad de producción. La empresa encuentra inconvenientes en incrementar la capacidad de producción que están dados por la imposibilidad de agregar nuevas colmenas debido a la falta del espacio físico requerido para ello. Vale aclarar que, al tratarse de un establecimiento certificado se incrementan las limitaciones en este aspecto.

A partir de lo anterior, la demanda estimada para los próximos 5 años es de 600.000 kgrs.

PRECIO

El precio actual de la miel a granel es de EUROS 1,59 el kgr., aproximadamente \$ 4,35.

El total de ingresos estimados para los próximos 5 años es el que se detalla en el Cuadro.

Ingresos Estimados

ANO	DEMANDA	PRECIO EUROS	MONTO EUROS	MONTO PESOS
1	600.000	€ 1,60	€ 958.327	\$ 4.171.200
2	600.000	€ 1,60	€ 958.327	\$ 4.171.200
3	600.000	€ 1,60	€ 958.327	\$ 4.171.200
4	600.000	€ 1,60	€ 958.327	\$ 4.171.200
5	600.000	€ 1,60	€ 958.327	\$ 4.171.200
TOTAL			€ 4.791.636	\$ 20.856.000

COSTO DE PRODUCCION

A continuación se detallan los costos que conforman el proceso productivo:

MANO DE OBRA

La mano de obra se encuentra tercerizada a una empresa contratista especializada en la prestación de los servicios de mantenimiento y cosecha de la miel, la misma no cobra un monto fijo, sino que este varía de acuerdo a los servicios prestados. Estos servicios son verificados por el capataz, que trabaja en relación de dependencia.

El monto promedio abonado a la empresa contratista es de \$ 20.000 mensuales, lo que totaliza \$ 240.000 anuales, a esto hay que sumarle \$ 24.000 del sueldo del capataz (\$ 2000 mensuales).

Toda la parte operativa esta a cargo de Gerente de Producción, cuyo sueldo mensual es de \$3.500, por lo que el monto anual a agregar a la mano de obra directa es de \$ 42.000.

A partir de lo anterior tenemos que la mano de obra directa a considerar es de \$ 306.000 por año.

Toda la parte operativa esta a cargo de Gerente de Producción, cuyo sueldo mensual es de \$3.500, por lo que el monto anual a agregar a la mano de obra directa es de \$ 42.000.

OTROS GASTOS DE PRODUCCIÓN

Dentro de este apartado consideraremos todos aquellos factores incluidos dentro del costo que no corresponden a la mano de obra.

- Reposición de las Reinas

Las abejas reinas tienen una vida útil de 2 años, al cabo de los cuales deben ser reemplazadas por otra reina a efectos de mantener un alto rendimiento en la producción. El costo de cada abeja reina es de \$ 25 para cada colmena (12.000 colmenas), esto totaliza \$ 300.000, monto que dividimos en los dos años de vida útil del animal.

- Packaging

Aquí se incluyen los tambores, palets y flejes utilizados. Los primeros tienen una capacidad de 300 kgs y, considerando la capacidad de producción se utilizan alrededor de 2.000 tambores que implican \$ 196.000 anuales.

Los palets necesarios (1 cada 4 tambores) son 500, que a un costo de \$ 5 por palet totalizan \$ 2.500 anuales.

Por último, se requieren 3 mts de flejes por cada palet, los que tienen un costo de \$ 1,5 por mt, totalizando \$ 2.250 anuales.

- Luz y Agua

El consumo mensual promedio es de \$ 1.000, con lo que debemos considerar un costo anual de \$ 12.000.

- Seguros

Bajo este concepto se agrupan tanto el seguro contra todo riesgo operativo como el de los rodados de la empresa. El monto anual es de \$ 24.000.

- Mantenimiento General

Los costos de mantenimiento general de las instalaciones, incluyendo el apiario, es de \$ 20.000 anuales.

- Movilidad (incluye combustible)

En este concepto se gastan aproximadamente \$ 2.500 por mes, lo que totaliza \$ 30.000 anuales.

- Amortización

La amortización anual de los bienes de uso es de \$ 356.018 (Ver Anexo)

En el Cuadro XX se puede observar un resumen de los costos descritos en los párrafos anteriores.

Otros Gastos de Producción

CONCEPTO	PRECIO	CANTIDAD	MONTO
Abejas Reinas	25	6.000	150.000
Tambores 300 kgrs.	98	2.000	196.000
Palets (Cap. 4 tambores)	5	500	2.500
Flejes x mt. (2mts. X palets)	1,5	1.500	2.250
Luz y agua	1.500	12	18.000
Seguros	2.000	12	24.000
Mantenimiento	20.000	1	20.000
Movilidad (combustible)	2.500	12	30.000
Amortizaciones	356.018	1	356.018
TOTAL			798.768

El costo total de producción anual es de \$ 1.104.768.

COSTO DE COMERCIALIZACION

Dentro de los costos de comercialización se incluye al departamento de Comercio Exterior, publicidad y promoción, los costos de seguro y flete de la mercadería transportada al puerto de Buenos Aires, honorarios del despachante de aduanas y los derechos de exportación.

El Departamento de Comercio Exterior esta conformado por el Gerente Comercial quien tiene un sueldo fijo de \$ 5.000 por mes y un administrativo, con un sueldo mensual de \$1.800. El total anual es de \$ 81.600.

Los esfuerzos en publicidad y promoción están relacionados con la participación en ferias y congresos de la especialidad. El monto destinado anualmente a ello es de \$ 50.000, lo que incluye el alquiler y montaje de los stands y los viáticos del personal afectado a los mismos.

Se realizan 25 viajes anuales desde San Javier al Puerto de Buenos Aires con 80 tambores cada uno. El costo de cada viaje es de \$ 1.800.

El seguro de transporte cubre el riesgo de robo de la mercadería transportada y vuelco del camión. Este se contrata por año y en él se especifican el monto total de facturación de los viajes que se estiman realizar en el año.

Otros gastos que se incluyen dentro de los gastos de comercialización son los honorarios del despachante de aduana (1% del valor de la venta) y los derechos de exportación.

Gastos de Comercialización

CONCEPTO	PRECIO	CANTIDAD	MONTO
Gerente Comercial	5.000	12	60.000
Administrativo	1.800	12	21.600
Publicidad y Promocion	50.000	1	50.000
Fletes	1.800	25	45.000
Seguros	2.500	12	30.000
Honor. Desp. Aduana	4.171	1	4.171
Derechos de Exportación	417.120	1	417.120
TOTAL			627.891

COSTO DE ADMINISTRACION

El Área de Administración esta constituido por dos personas que trabajan bajo la supervisión del Gerente Comercial. Además del sueldo de éstas (\$2.000 cada uno), completan el costo de administración los insumos de oficina y gastos de comunicación (internet y teléfono), de acuerdo a lo detallado en el Cuadro XXX.

Costo de Administración

CONCEPTO	PRECIO	CANTIDAD	MONTO
Comunicación	1.000	12	12.000
Mano de Obra Indirecta	4.000	12	48.000
Insumos de oficina	12	500	6.000
TOTAL			66.000

COSTO TOTALES

Costos Totales

TIPO	MONTO
PRODUCCION	1.104.768
COMERCIALIZACION	627.891
ADMINISTRACION	66.000
TOTAL	1.798.660

COSTO UNITARIOS

El costo unitario se obtiene de dividir la producción total (600.000 ltrs.) por el costo total. El costo unitario es de **\$ 3,00**.

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

CONCEPTO / PERÍODO	1	2	3	4	5
INGRESOS POR VENTAS	4.171.200	4.171.200	4.171.200	4.171.200	4.171.200
COSTOS DE PRODUCCIÓN	1.104.768	1.104.768	1.104.768	1.104.768	1.104.768
MARGEN BRUTO	3.066.432	3.066.432	3.066.432	3.066.432	3.066.432
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN	627.891	627.891	627.891	627.891	627.891
GASTOS ADMINISTRATIVOS	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000
RDO ANTES IMPUESTOS	2.372.540	2.372.540	2.372.540	2.372.540	2.372.540
RENTABILIDAD					
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	830.389	830.389	830.389	830.389	830.389
RESULTADO NETO	1.542.151	1.542.151	1.542.151	1.542.151	1.542.151

Las ventas se cobran el 50% en el período en el que se generaron y el resto en el siguiente.

CONCEPTO / PERÍODO	1	2	3	4	5
INGRESOS	2.085.600	4.171.200	4.171.200	4.171.200	4.171.200
INGRESOS POR VENTAS	2.085.600	4.171.200	4.171.200	4.171.200	4.171.200
EGRESOS	2.273.030	2.273.030	2.273.030	2.273.030	2.273.030
COSTOS DE PRODUCCIÓN	1.104.768	1.104.768	1.104.768	1.104.768	1.104.768
AMORTIZACIONES	-356.018	-356.018	-356.018	-356.018	-356.018
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	627.891	627.891	627.891	627.891	627.891
GASTOS ADMINISTRATIVOS	66.000	66.000	66.000	66.000	66.000
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	830.389	830.389	830.389	830.389	830.389
SALDO DE CAJA	-187.430	1.898.170	1.898.170	1.898.170	1.898.170
SALDO DE CAJA ACUMULADO	-187.430	1.710.739	3.608.909	5.507.079	7.405.248
TASA DE DESCUENTO	14%				
VAN	4.687.096				
TIR	10,13				

7. TRAMITES DOCUMENTALES

Ver en Anexos.

8. ESTRATEGIA RECOMENDABLE DE EXPORTACION

El Mercado Mundial de productos orgánicos está en franca expansión por crecimiento de la demanda de productos naturales generada por consumidores con un estilo de vida sana,

natural y en armonía con la naturaleza. No se trata sólo de una cualidad del producto y la forma de comercialización bajo normas internacionales, sino también de una filosofía de producción comprometida con la preservación del medio ambiente. Existe un escenario global de aumento sostenido de precios debido a la escasa oferta de miel diferenciada. La miel diferenciada es aquella libre de residuos y/o contaminantes, requisitos exigidos por la Unión Europea.

La República Argentina se encuentra ubicada como el tercer país productor de miel, luego de China y Estados Unidos, destacándose como el primer país exportador. La producción Argentina es destinada, casi en su totalidad, al mercado internacional, exportándola en un 95% como producto granel.

La Argentina tiene ventajas comparativas y competitivas reconocidas internacionalmente para la producción de alimentos, lo que facilita su incorporación al mercado de orgánicos. Esta actividad, a diferencia de la agricultura y la ganadería extensivas, crea más puestos de trabajo y no daña el medio ambiente.

La normativa Argentina es avanzada y exigente en cuanto a la condición de organicidad de los productos. Argentina fue el primer país Americano en tener normas oficiales de Producción Orgánica "equivalentes" (con la Unión Europea), otorgada en 1993 junto a Suiza, Israel, Australia y Hungría.

Los organismos públicos, del orden nacional, de mayor importancia en la producción apícola, son la SAGPyA, el SENASA. La primera porque es responsable de las políticas dirigidas al sector y el segundo porque tiene un rol importante en el contralor de la actividad desde el punto de vista sanitario.¹

La legislación vigente para la habilitación de establecimientos exportadores es la Res. N° 220/95 del SENASA.

La Resolución Mercosur N° 15/94 define el producto y establece los estándares mínimos de calidad que debe reunir para su comercialización en el ámbito de bloque.

¹ A instancias de la SAGPyA, se constituyó el Comité Consultor /Asesor de Apicultura el cual esta integrado por representantes de entidades públicas y privadas (SAGPyA, SENASA, gobiernos provinciales, CFI, INTA, INTI, Cámara de Exportadores, Cámara de Procesadores y Fraccionadores, SADA, SRA, CRA, FAA, CONINAGRO e INDEC). El comité viene realizando una intensa tarea desde que comenzó a funcionar a principios del 2001, para que el sector apícola pueda crecer y ofrecer sus productos con éxito en el mercado externo.

Segmento Meta de Mercado

Desde el punto de vista cualitativo, el segmento al cual apunta el proyecto es un sector compuesto por personas que cuidan su cuerpo y especialmente de las que cuidan su salud, es por esta razón por la cual el mercado real de consumidores de miel de abeja está compuesto por personas mayores, ellas están obligadas a cuidar su salud. Pero lo interesante es que la investigación arrojó un dato importante, donde muestra que está apareciendo una porción de mercado de jóvenes a los cuales les preocupa de igual manera su cuerpo, la salud, la longevidad en su crecimiento, por consumir productos naturales y saludables, y por su estética, sin excluir a aquellas personas que no conocen las propiedades que contiene el producto a comercializar.

Los productos orgánicos tienen una altísima demanda en el mundo, al punto de que hay mercados deficitarios en cuanto a la oferta, como Estados Unidos, Dinamarca, Francia e Italia. Y esto se debe a un cambio de hábitos en los consumidores (del primer mundo, valga la aclaración). Las personas que tienen sus necesidades básicas cubiertas, empiezan a buscar alimentos de calidad y que le den la gratificación de poder sentir otra vez el "sabor original". Las generaciones jóvenes han perdido esa capacidad de sentir el gusto y el perfume genuino de los alimentos. La Unión Europea constituye el principal destino de estas exportaciones, y los productos que presentan mayor tasa de crecimiento en las exportaciones son limones, trigo y miel.

- **Determinación Del Target o Mercado Meta : El consumidor italiano**

Consumidor ocasional

- No conoce el producto y sus diferencias
- Elige según marca y precio
- La mayor parte, pero con consumo reducido per-capita

Consumidor habitual

- Conoce el producto, sus diferencias y propiedades
- Prueba varios productos y elige según el uso y el gusto
- Probablemente menos del 25% de las familias

Mercado Objetivo

LA COLMENA S.R.L comercializa el total de su producción a la empresa italiana SWEET NATURE. Las 600 toneladas de miel orgánica a granel son luego colocadas en el mercado europeo por la empresa mencionada, quien a su vez vende el producto a empresas específicas, mayoristas y minoristas.

Producto exportable a corto plazo:

La apetencia creciente de los consumidores europeos por las mieles orgánicas es de sumo interés para los operadores argentinos, aunque por el momento los volúmenes comercializados no sean muy significativos. Hasta ahora se hace la exportación más sencilla que es la exportación a granel. Lo ideal sería poder sumarle valor agrado ya que nuestras mieles son de excelente calidad y dicho valor agregado se encuentra considerado y proyectado a corto, mediano y largo plazo. El desafío a mediano plazo es poder enviar miel fraccionada con el valor añadido que ello supone y que es posible por tratarse de un segmento de consumo especial.

Atributos del producto a exportar:

-Producto: miel

-Presentación del envase: tambor de acero inoxidable de 300 kg

-Forma de presentación: a granel

-A corto plazo: la exportación a granel está proyectado para un período de 3 años.

A mediano plazo: se proyecta que en 5 años se venderá la miel fraccionada en envases de 500 gr. y 250 gr. con marca propia.

Productos exportables a largo plazo:

Algunos de los productores que hoy están exportando a granel preparan proyectos tendientes a vender miel orgánica envasada en origen -con valor agregado- en potes de un kilo, de medio kilo y de 350 gramos.

A largo plazo la empresa LA COLMENA S.R.L pretende exportar la miel envasada en distintos tipos de presentaciones desde su lugar de origen.

En 7 años se exportará miel en panes, y cristalizada en distintas presentaciones. Y en 10 años se exportarán otros subproductos de la colmena como el polen, la jalea real, y el propóleos.

Estrategia de exportación elegida:

CANALES

Importación directa:

La empresa encara la negociación a través de su División Exportadora o departamento de Comercio Exterior.

Este departamento cuenta con personas especializadas en el tema, quienes se encargan directamente de las negociaciones, de la operatoria exportadora, de conseguir el transporte, quien despache la mercadería, y de todos los pasos para concretar la exportación y que el cliente este satisfecho con los productos, en cuanto al cumplimiento de la entrega a tiempo y a la calidad de los mismos.

Condición de pago

Las condiciones de pago están previamente establecidas por el exportador – importador. Son intransferibles y la orden de pago esta condicionada, es decir, pagadera mediante el cumplimiento de las estipulaciones establecidas por el ordenante o girador.

Plazo de entrega

Los plazos de entrega los estipulan y confirman el vendedor y comprador según su necesidad de contar con la mercadería en una fecha determinada.

MEDIOS DE DISTRIBUCIÓN MÁS UTILIZADOS

Los medios mas utilizados van a depender de la rapidez y necesidad del comprador de contar con las mercaderías.

Para estos productos el medio a utilizar va a ser por vía terrestre carreta y un segundo medio por vía férrea.

La vía férrea tiene la desventaja de que el recorrido es muy extenso y hace que el producto tarde más en llegar a destino, pero la ventaja es que cuesta menos.

La vía marítima también es económica, y es usado por aquellas empresas que tiene que hacer cargas muy importantes y por aquellas en la cual es uno de los medios que tiene que utilizar para llegar a destino.

La vía aérea es la menos solicitada por sus altos costos, es empleada en casos de urgencia debido a la rapidez en que llega, la desventaja es que es el medio más caro.

Declaración En Aduana

- DECLARACION UNICA DE ADUANAS (DUA)

Esta Declaración tiene las siguientes características:

- Esta Declaración estará constituida por 1 original y 4 copias
- Se utilizará para el despacho de los Regímenes y Operaciones Aduaneras de Importación, Exportación, Admisión Temporal, Importación Temporal, Exportación Temporal, Depósito, Tránsito y Preembarque.
- En la Declaración se debe consignar obligatoriamente la información requerida en todas las casillas, con excepción de aquellas en las que expresamente se indique que son utilizadas solo en un régimen u operación, o que son de uso exclusivo de Aduanas.
- Las casillas que correspondan a cantidades de mercancías e importes monetarios, cuyas cifras no sean números enteros, deben indicarse con 3 decimales.
- Las casillas referidas a importes monetarios deben expresarse en dólares de los Estados Unidos de América, salvo indicación de lo contrario.
- Las casillas que corresponden a códigos, se llenan de conformidad con las tablas publicadas por Aduanas o a través de la página Web de Aduanas (www.aduanet.gob.ar).
- Las fechas se consignan de la siguiente manera: día, mes, año.
- La Declaración se presenta sin enmendaduras, manchas y borraduras.
- La DUA esta constituida por 3 ejemplares:

Ejemplar (A) : Contiene datos generales del régimen u operación aduanera solicitada a despacho y los datos de la primera serie.
(A1): Se utilizará en caso que el despacho aduanera comprenda más de 1 serie.

Ejemplar (B) : Contiene los datos de los productos amparados en facturas comerciales expedidas por un mismo proveedor.

(B1): Se utiliza en caso que se despachan más de dos ítems de una o más facturas comerciales de un mismo proveedor.

Ejemplar (C) : Contiene los datos de la liquidación del adeudo. Para el caso de exportación solo se utilizará el Ejemplar A.

Certificaciones

Autorizaciones o certificaciones: Uno de los principales es el Certificado de Origen, el cual acredita el origen de las mercancías, es decir, el lugar donde se ha producido, cultivado, ensamblado o se ha dado el último acabado de la mercancía.

Dependiendo del tipo de producto,

existen otros

- Certificado de Exportación
- Certificado MCI (Mecanismo Complementario de los Intercambios)
- Cuadernos ATA

- Certificado de Sanidad Exterior
 - Certificado Fitosanitario
 - Certificado Veterinario
 - Documento de acompañamiento
 - Certificado SOIVRE
 - Certificado CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies amenazadas de Fauna y Flora silvestres)
 - Certificado de Origen
 - Certificado de Calidad y/o Peso
 - Certificado de Circulación
 - EUR1, EUR2
 - Visado Consular
 - Carta de porte por Carretera. Trucking Bill Of Lading. Lettre de Voiture de Transport Routier – Lades he in von Kraft tver kehrsge sell schaften.
 - Packing List - Liste de Colisage: es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación. Normalmente acompaña a la factura.
- El único certificado exigido para nuestros productos es el Certificado De Origen.

Estrategias de negocios:

Pensando en la perspectiva de crecimiento, en relación al volumen de la actividad y su respectivo incremento de producción, la empresa LA COLMENA S.R.L si bien tiene un contrato firmado con la empresa SWEET NATURE a quien comercializa el total de su producción, en un mediano plazo proyecta establecer en la ciudad de Génova, Italia, su propio departamento comercial operado con su propia fuerza de venta, ocupándose ella misma de colocar sus productos (ya fraccionados y envasados desde su planta en Argentina) en el mercado europeo. Para ello está implementando desde este momento:

- Nuevos canales de contacto.
- Nuevas perspectivas de negocios desde las alianzas estratégicas.
- Está conociendo en profundidad el mercado europeo, y su interés en el consumo de productos orgánicos.
- Busca comprender mejor las motivaciones del cliente.
- Desarrolla estrategias de precios basadas en sus propias ventajas competitivas.

DIAGNOSTICO EMPRESA/ MERCADO

Posicionamiento de nuestro cliente en el mercado europeo

SWEET NATURE S.A., ha iniciado sus actividades con una visión importadora de productos orgánicos hace 10 años y hace 2 años ha incursionado en la explotación de la miel orgánica. Ha podido lograr, en muy corto plazo, un gran reconocimiento de las principales empresas más importantes y grupos económicos de la Unión Europea. Esto lo ha logrado gracias a la excelente calidad de los productos que adquiere de distintos países del mundo, que son sometidos a rigurosos controles de calidad.

El objetivo de la empresa es importar productos orgánicos de calidad certificada para luego venderlos ha:

- *Empresas específicas*, dedicadas a la compra de la materia prima con el fin último de agregarles valor a través del fraccionado, envasado y etiquetamiento de los mismos con marca propia para luego distribuirlos en el mercado interno.
- *Empresas mayoristas y minoristas*, que se dedican a la venta directa o indirecta de estos productos en sus distintos puntos de venta

El establecimiento - que tiene una superficie total de 2000 m² - está ubicado en Génova, Italia y cuenta con tecnología de última generación, lo que le permite comercializar los productos que vende bajo las marcas LA ENCINA y SWEET NATURE en la plaza Europea, con lo cual se pretende a un mediano plazo insertar el producto en otros mercados cercanos a Europa, como Japón quienes revalorizan mucho los productos orgánicos por su alto grado de concientización sobre productos saludables.

El producto esta logrando un rápido posicionamiento en el exterior gracias a su alto nivel de calidad. El sistema de comercialización ha realizado importantes aportes para el posicionamiento del producto, bajo una buena estrategia de Marketing Internacional.

Se ha valorado desde un comienzo la satisfacción de cada uno de los clientes, ya que este es el mejor negocio que se puede realizar.

-Planificación estratégica en cuanto a la selección del mercado, precios y planificación comunicacional.

Como ya existía una demanda de miel en Italia por un público consumidor ávido de productos sanos, se aprovechó la oportunidad de que el Ingenio Azucarero San Javier fuera nuestro principal contacto para exportar los productos orgánicos propios, ya que ellos exportan todo tipo de orgánicos precisamente en el mercado europeo. De esta manera, nuestro producto es directamente colocado con gran aceptación y el precio es fijado por el mercado.

MEDIOS PUBLICITARIOS COMÚNMENTE UTILIZADOS

Los medios más utilizados para publicitar los productos serian Internet, las revistas nacionales y la televisión nacional e internacional.

Emisoras de Televisión

Euronews

Gruppo Telepiù

Italia 1

Napoli International

RAI News 24

RAI International

RAI

Televisione via satellite in Italia e sistemi di decodifica

Ultima Ora

ER ITALIA (Medici in prima linea)

PROGRAMMI TV NAZIONALI DELLA SETTIMANA

REVISTAS

Diario (Milán)

Diario della Settimana (Roma)

Giornale di Calabria (Catanzaro)

Il Foglio (Palermo)

InfoMedi (Joppolo Giancaxio)

Il Ponte della Lombardia (Milán)

L' Espresso (Roma)

La Piazza (Latina)

La Tribuna di Treviso (Treviso)

Le Monde Diplomatique (Roma)

Panorama (Milán)

Taranto Sera (Taranto)

Tempi (Milán)

Estos medios son los más vistos y leídos en ITALIA.

PROMOCION

PARTICIPACION EN FERIAS O EXPOSICIONES COMERCIALES

Asistir a una **Feria o a un Congreso Internacional**, es llegar al punto donde se encuentran importadores y exportadores de distintas regiones del mundo, unos con ganas de vender y otros de comprar.

Presentar un stand en alguno de estos eventos, requiere de una rigurosa planificación de varios meses. La apresuración por presentar un stand no es aconsejable, ya que la imagen que muestre el mismo será la imagen de la empresa, y por ende la imagen de nuestro país.

La empresa no debe ir a probar suerte, debe determinar cuales son los objetivos de su participación en el evento (buscar importadores, hacer contactos comerciales, presentación de un nuevo producto, etc). La información del mercado en que vamos a exponer es de suma importancia a la hora de hacer negocios, ya que nuestro producto debe adaptarse a las necesidades del mercado.

Agenda: La agenda de reuniones y entrevistas no debe ser sobrecargada, se deben realizar las que se crean necesarias, y no deben sobrepasar a la capacidad de cumplir con ellas.

Stand: La elección del stand debe adaptarse a las especificaciones del producto (puede estar dentro o fuera del predio, teniendo en cuenta que los stand fuera de los pabellones son bastantes más económicos, pero presentan desventajas a la hora del mal tiempo, y los que

se encuentran dentro de los pabellones resultan algo más costosos, pero las comodidades son muchas más, cuentan con iluminación, telefonía, y en algunos casos se ofrece servicio de Internet.

Marketing Empresarial: A la hora de promocionar, se debe contar con abundantes volantes y folletos que publiciten la empresa, en el mejor de los casos en el idioma del país en que estamos promocionando, y bellas promotoras que depositen los mismos en la vista de los visitantes. Algunos productos pueden requerir la entrega de productos sin valor comercial y en otros casos se pueden ofrecer degustaciones, que suelen ser de vital importancia cuando se quiere endulzar el paladar de los visitantes. Participar en el catálogo oficial y en la gacetilla de invitación a la muestra no deben ser pasados por alto.



Stand de empresa apicultora



Vista panorámica de una feria con los stands correspondientes

CONGRESO:

APIMONDIA

Del 9 al 14 de Septiembre de 2007 - Australia

En nombre de la comunidad de apicultores de Australia y del Consejo de la Industria de Miel de Abejas de Australia, me complace invitar a los apicultores de todo el mundo y a sus acompañantes a Melbourne, Australia en septiembre para Apimondia 2007.

Todos los participantes de la industria de la miel en Australia están entusiasmados en ser anfitriones de Apimondia. Será la segunda vez que el congreso se lleva a cabo en Australia. El primero se llevó a cabo en Adelaida en 1977 y deseamos ofrecerles hospitalidad a nuestros colegas y exhibir la belleza de nuestros recursos naturales y algunos de los sitios locales de interés para los apicultores. Todos los integrantes de la fraternidad de los apicultores, ya sea que estén involucrados en la investigación, en la producción de miel o en la apicultura recreativa o profesional, pueden estar seguros de recibir una verdadera bienvenida. Lo mantendremos informado acerca de lo que ofrecemos mediante nuestro sitio Web. Le sugerimos que la incluya en su agenda como una conferencia “obligatoria” para 2007.

Melbourne tiene un acceso conveniente a un aeropuerto internacional importante, desde donde puede llegar a casa el mismo día o al día siguiente.

Contacto: Melbourne Convention & Exhibition Centre

Melbourne - Australia

Tel.: + 61 3 9417 0888/+ 61 2 9265 0890

Fax: + 61 3 9417 0899

Web: www.apimondia2007melbourne.com

FERIAS

12 Octubre 2007 al 14 Octubre 2007

VII FERIA DE LA MIEL ANDALUZA - IX CONCURSO DE MIELES

Balneario de Lanjarón - España

Características de los stands:

9 m2 (3 de frente x 3 de fondo)

Alfombra tipo moquete.- paredes divisorias en sistema.- iluminación

con spots.- 1 mesa y 3 sillas.- 1 mueble bajo guarda objetos

-cartel identificador con nombre de empresa.-

1 cesto para papeles, limpieza, seguridad, inscripción en catalogo oficial.

COSTO DE PARTICIPACIÓN POR STAND DE 9 M2: U\$S 1000

AL MOMENTO DE INSCRIPCIÓN: U\$S 300

En esta feria lo que se pretende es diversificar el mercado, dando a conocer los productos existentes y mostrando un producto diferencial de miel orgánica.

Planificación estratégica y táctica de la DFI

TRANSPORTE Y SEGUROS

MEDIOS DE TRANSPORTE ACCESIBLES:

El transporte aéreo de cargas se está desarrollando a un ritmo creciente en los últimos años. La I.A.T.A. (Asociación para el Transporte Aéreo Internacional) ha simplificado la utilización de documentación para exportaciones vía transporte aéreo, unificado tarifas y condiciones de transporte.

El transporte por carretera es el único medio de transporte capaz de realizar por sí mismo un servicio 'puerta a puerta', es decir puede recoger la mercancía en la fábrica del exportador y entregarla directamente al importador.

El transporte por ferrocarril es uno de los más seguros que existen hoy en día. Permite transportar desde pequeños paquetes postales hasta containeres. Por capacidad de carga el transporte por ferrocarril puede competir con el transporte marítimo. Es el transporte de unidades de carga con diferentes medios de transporte (marítimo, terrestre, etc.), bajo un solo documento y formalizando un solo contrato de transporte.

FRECUENCIAS:

El transporte por carretera desde San Javier hasta puerto Buenos Aires tarda entre 4 y 6 días, desde que se embarca la mercadería hasta que llega a destino. La frecuencia con la que se va a entregar la mercadería va a depender de los pedidos del comprador, basándose en la fecha en que tarda en llegar la mercadería más la fecha en que el comprador solicita el pedido.

RUTA: San Javier – L.N.Alem – Santo Tomé – Paso de los Libres – Concordia – Ceibas – Zarate – Buenos Aires.

Ruta Prov. 4

Ruta Nac. 14

Ruta Nac. 12

Ruta Nac. 9

TARIFAS DE FLETES

Las tarifas y fletes las impone las empresas transportistas autorizadas contratadas para realizar la exportación. Las tarifas son fijas.

La empresa transportista misionera autorizada para exportar la mercadería a puerto Buenos Aires es PETROVALLE S.A.T.

Datos sobre la empresa:

Empresa: PETROVALLE S.A.T.

Dirección: RUTA NAC. Nº 14- KM 1203

Teléfono: 54-3755-470344 / 54-3755-470390 Fax : 54-3755-470333

Localidad: ARISTOBULO DEL VALLE - CP.:336

e-mail: 54-3755-470179

Contacto: MAURICE F.CLOSS

- Existen otros costos a tener en cuenta para las otras vías:

Estibadores para carga del camión o contenedor (habitualmente rotonda \$100,00) por ct. *
40' (12 mts. De largo)

Honorarios del despachante de aduana – agente de transporte aduanero.

Habilitaciones de servicios extraordinarios de aduana (p/ consolidación).

Flete terrestre (camión) desde planta de la firma exportadora hasta San Javier para consolidar la mercadería en contenedores y de ahí a Bs. As. Estación de transferencias Martín Coronado, donde se transborda a camión con el cual se entrega el Ct. en terminal portuaria.

Costo de entrega de contenedores en la terminal portuaria.

NORMAS SOBRE SEGUROS

Los seguros son de libre contratación, pudiendo celebrarse las pólizas con compañías nacionales o extranjeras.

Por lo general las mismas empresas transportistas tienen incluido el seguro cuando se contrata el transporte.

El seguro mas utilizado es la cobertura por accidente y en determinados casos específicos por robo.

El seguro a contratar para nuestra mercadería respalda cualquier accidente, eventualidad que ocurra en el transcurso que tiene que recorrer el transportista con las mercaderías hasta

destino, después que la mercadería llegó a planta (lugar convenido por el exportador-importador) el riesgo de la mercadería queda bajo responsabilidad del comprador.

Cabe mencionar que los costos del transporte y los seguros quedan a cargo del exportador hasta el punto de destino acordado entre el comprador y vendedor, una vez llegada la mercadería al lugar que vago exclusiva responsabilidad del comprador.

El seguro que trabaja con la empresa de transporte mencionada es:

Empresa: EL COMERCIO CIA. DE SEGUROS

Dirección: BOLIVAR N° 1603

Teléfono: 54-3752-431393 / 54-3752-422182 Fax : 54-3752-431393

Localidad: POSADAS - CP.:3300

Contacto: DIEGO GERMANO

OBLIGATORIEDAD DE UTILIZAR DETERMINADOS MEDIOS Y/ O COMPAÑÍAS

En nuestro caso PETROVALLE S.A.T. en MISIONES es una de las empresas que esta autorizada a exportar mercaderías con destino a puerto Buenos Aires.

No se pacto contratar determinados medios o compañías entre al comprador y el vendedor, eso queda bajo la responsabilidad del exportador.

- **Observación:**

El Convenio de transporte por carretera se formaliza mediante la CARTA DE PORTE POR CARRETERA -CMR- o Carta de Porte del TRANSPORTISTA -FCR-El CMR prueba la existencia de un contrato de transporte y que la mercancía ha sido recibida por el transportista.

BIBLIOGRAFIA:

-Fratlocchi, Aldo: Cómo exportar e importar. Calculo del costo y del precio internacional. ERREPAR. 1º Edición. Buenos Aires. 2002.

-Moreno, José María: Manual del Exportador. Teoría y Práctica exportadora. EDICIONES MACCHI. 4ta. edición actualizada. Buenos Aires. 1993.

En Internet:

-www.exportar.org.ar

-es.wikipedia.org/wiki/Italia

-www.agroinformacion.com

-www.todomiell.com.ar

ANEXOS

Tratamiento arancelario

Reintegro a las Exportaciones: 0%

Derecho de exportación miel a granel: 10%

Res.ME 160/02 (BO 08/07/02).

Los derechos de exportación para las mieles a granel son del 10%. Para las mieles fraccionadas 5% y para la jalea real y el propóleos, 5%. Se establece también, un derecho de exportación del 5% para aquellos productos que tengan la condición de orgánicos y que presenten el Certificado de Empresa Certificadora, autorizada por el SENASA, el cual dictará las normas reglamentarias correspondientes.

Res.ME 160/02 (BO 08/07/02).

Tanto el reintegro como el derecho de exportación se calculan sobre el valor F.O.B. y el ingreso de las divisas es obligatorio. El pago del derecho de exportación puede hacerse en dos momentos:

- Cuando la mercadería es extraída del territorio (amparada por el cumplimiento de embarque)
- Cuando se produce el ingreso de las divisas.

Trámites generales, independientemente, del mercado de destino (Fuente: Ing.Nimo)

- 1- Inscribirse como exportador en la Aduana. Decreto 2690/02.
- 2-Inscribirse como exportador en el SENASA. La Resolución del SENASA 492/01 establece las condiciones y los requisitos para la inscripción. Trámite de tipo gratuito.
- 3-Contar con el establecimiento (depósito, sala de extracción, fraccionamiento) habilitado o registrado por el SENASA o por la autoridad a quien delegue).
- 4 -Solicitar la autorización de exportación
- 5-Solicitar el certificado de exportación
- 6-Presentar el cumplimiento de embarque
- 7-Contar con el sistema de trazabilidad vigente.
- 8-La empresa que realiza su primera exportación deberá realizar PLAN CREHA 2003, exigido por Senasa.
- 8-Luego de realizada la primera exportación, la empresa deberá realizar nuevamente un Plan CREHA, cada 125 TN de miel, exigido por el Senasa.
- 9-Presentar los resultados de los análisis del Plan CREHA, ante Senasa.

10-HABILITACION DE ESTABLECIMIENTOS

Los exportadores deberán contar con el establecimiento (sala de extracción, depósito, o fraccionadora, dependiendo del caso) habilitado por el SENASA, o por lo menos iniciado el expediente. Excepto si el destino es Brasil, dado que las autoridades brasileñas exigen que el trámite de habilitación del establecimiento esté completo. Las condiciones y requisitos para habilitar establecimientos se encuentran enmarcados en la Resolución SENASA N° 220/95 y en la Resolución SENASA N° 353/02.Los pasos a seguir para la inscripción de establecimientos Apícolas ante SENASA son:

- 1- Presentarse al 6° piso contrafrente de SENASA Central - Paseo Colón 367- con la totalidad de la documentación tanto técnica como legal que se detalla en la "Solicitud de Inscripción". Si dicha documentación está completa se le entrega un cupón acorde al arancel que le corresponde al trámite.

- 2- Dirigirse a "Tesorería" (PB de SENASA Central) con el cupón antes mencionado y abonar el arancel correspondiente.
- 3- Entregar en "Mesa de Entradas" (PB de SENASA Central) toda la documentación con la copia del comprobante de pago.
- 4- Luego de aprobado el estudio tanto técnico como legal de la documentación presentada y la correspondiente constatación en planta, se finaliza el procedimiento con la emisión de un Certificado de Inscripción, en el cual se indica el número otorgado, que tipos de productos está autorizado a elaborar y exportar, etc. Todo el proceso, (no existiendo ninguna objeción o falta de documentación) tarda 30 días aproximadamente.

SOLICITUD DE LA AUTORIZACION DE EXPORTACIÓN

El trámite de exportación comienza con la presentación de la solicitud de exportación a la Coordinación de Lácteos y Apícolas. Esta solicitud se presenta por cuadruplicado, quedando en poder del SENASA dos de estas solicitudes, siendo las otras dos entregadas al interesado.

En la Coordinación de Lácteos y Apícolas se constata que el establecimiento se encuentre habilitado ante SENASA, como así también para el destino de exportación.

El siguiente paso es la verificación de la mercadería en planta, esto es realizado por el inspector oficial de planta, quien realiza el muestreo de la mercadería (en caso de ser necesario) y la remite al laboratorio oficial para que se realicen los análisis correspondientes.

El costo del trámite varía de acuerdo al volumen exportado:

-de 1000 kg: \$ 30

-entre 1000 y 10000 kg: \$ 70

-entre 10000 y 50000 kg: \$ 100

-de 50000 kg: \$ 130

La autorización tiene una validez de 45 días pero se puede solicitar una prórroga y se otorgan 30 días más para realizar la exportación.

Resolución Nro. 121/1998

Documentos exigidos en aduana: Producto de libre importación, siempre y cuando el producto cumpla con las normas de calidad de la UE (Unión Europea). En caso contrario se exige licencia previa.

Restricciones no arancelarias: Se exige cumplimiento de normas de calidad.

SECUENCIA

La "Secuencia de una Operación de Exportación" es la sucesión cronológica de las operaciones y trámites que realiza el vendedor para concretar una operación de compra-venta internacional de mercaderías.

A partir de la decisión empresarial de llevar sus productos a mercados externos, comienza una etapa de elaboración de estudios e investigaciones de mercados a fin de determinar el lugar óptimo de negociación.

A continuación se describen los pasos a seguir para la realización de una operación de exportación.

A- OFERTA COTIZACION

1. Exportador

Envía al potencial Importador la Nota "Oferta-cotización" acompañada de ser posible de "muestras", folletos, fotografías, etc.

2. Despachante

De enviarse muestra las recibe del Exportador para su despacho.

B- ACEPTACION DE LA OFERTA

3. Importador

De estar conforme y aceptar la oferta, solicita entonces la "Factura Proforma" para que, en base a ésta, se ordenará la "Apertura de la Carta de Credito".

4. Exportador

Recibe del Importador:

- a) el pedido de una factura proforma, en cuyo caso la confecciona y envía; o bien,
- b) de haber estado conforme y aceptar la oferta, esperará entonces el aviso de su Banco "Banco Corresponsal" de haber recibido del "Banco Emisor" el Credito Documentario.

5. Importador

Recibida la factura proforma (de haberla solicitado) o con la nota oferta cotización, confecciona la nota de instrucciones para su Banco a objeto de que este le habrá la carta de crédito según lo convenido con el Exportador.

6. Banco Emisor (abridor o del importador)

Recibe del Importador las instrucciones y, de acuerdo a la documentación acompañada, el Banco procede a la Apertura del Crédito.

7. Banco Corresponsal (notificador y, eventualmente confirmante) Recibe del Banco Emisor las condiciones de la Carta de Crédito y notifica al Exportador.

C- OPERATIVA PREVIA AL DESPACHO

8. Exportador

Recibe la notificación de la Apertura del Crédito a través de su Banco y del Importador. El Exportador analiza el contenido de la Carta de Crédito para comprobar:

- a) Si ha sido abierta de acuerdo a las condiciones estipuladas previamente.
- b) Si puede cumplir en fecha y forma con todos los requisitos (documentos, certificados, etc.)
- c) Si podrá disponerse de la bodega en fecha de despacho.
- d) Si podrá negociarse la documentación dentro de la validez del Crédito

Documentario, por haberse obtenido con tiempo suficiente a fin de no incurrir en demoras.

9. Exportador

Procede a preparar la mercadería y confecciona los documentos exigidos y establecidos en la Carta de Crédito para entregarlo a su Despachante de Aduana.

D- OPERATIVA DEL DESPACHO

10. Exportador

Toma contacto con el Despachante para establecer funciones y gestiones, honorarios y gastos de despacho entre otros.

11. Despachante

Recibe del Exportador factura comercial y la nota de empaque gestionando además los documentos que se hubieran convenido. Con la documentación mencionada el Despachante procede a confeccionar el Permiso de embarque.

12. Exportador o Despachante

Según quien deba realizar las gestiones:

- a) Reserva bodega en el transporte convenido y toma nota del valor del flete.
- b) Contrata el seguro.

13. Despachante

Abona o garantiza por cuenta del Exportador, el pago de los derechos gravámenes o tasas según el producto; en el Banco del Exportador.

De acuerdo con el producto de que se trate, puede ser exigida la intervención previa para Permiso de Embarque por parte de un organismo competente, ya sea, antes de ser presentado a la AFIP-DGA o previamente al embarque.

13. AFIP-DGA

a) Recibe del Despachante

- Permiso de embarque y constancia de intervención
- Documentación probatoria de la exportación.

b) Puede solicitar:

- Copia de la Carta de Crédito.
- Certificado de fabricación.
- Declaración jurada de valor.

c) Controla:

- Que el Exportador y el Despachante estén habilitados para actuar como tales.
- Posición arancelaria, la mercadería, precio índice, mínimo o FOB, derechos, gravámenes, etc.

De hallarse todo en orden se procede a registrar la operación.

14. Despachante

a) Recibe de la AFIP-DGA el Permiso de Embarque.

b) Establece con el Exportador y la compañía aseguradora, el lugar, día y hora en que se procede a cargar la mercadería.

c) Informa a la AFIP-DGA lo relativo a la carga.

15. AFIP-DGA

El día de la carga destaca una vista verificador.

Nota: Podría intervenir previamente algún organismo del Estado según

tipo de mercadería y normas para su exportación.

16. Despachante

- a) Embarque: La mercadería es entregada sobre el medio de transporte o depósito de la compañía transportadora, según fuera la norma, costumbre o tipo de transporte a utilizar.
- b) Una vez entregada la mercadería, la compañía transportadora extiende el documento definitivo (“Conocimiento de embarque, Guía aérea y Carta de Porte”) según vía utilizada.

E) ETAPA POST-DESPACHO

17. Exportador

- a) Recibe del Despachante la documentación que ampara la mercadería despachada (Conocimiento de embarque o el documento que fuera según vía utilizada), entregando a su Banco Corresponsal la Carta de Crédito juntamente con la documentación requerida por la misma.
- b) Comunica al Importador que se ha realizado el embarque; al mismo tiempo le remite por vía aérea, carta acompañando las copia de la documentación comercial (factura, nota de empaque, etc) y del conocimiento de embarque o del que fuere según la vía utilizada.

18. Banco Corresponsal

- a) Recibe la documentación del Exportador. Una vez revisada y encontrada en orden, sin discrepancias, procede a acreditar por pago contra documentos o descuento de letras al Exportador.
- b) De encontrarse todo en orden, se despacha toda la documentación al Banco Emisor.

19. Exportador

- a) Recibe del Banco Corresponsal el importe neto de la Carta de Crédito deducidas las comisiones, gastos y créditos de prefinanciación si los hubiere.
- b) Gestiona otros beneficios que les pudieran corresponder; IVA, reintegros, etc.
- c) Paga al despachante la liquidación que le haya enviado en concepto de gastos de despacho, importes por fletes, seguro, honorarios profesionales, etc.

20. Despachante

De haberse utilizado garantía bancaria, una vez finalizado el embarque procede al pago de derechos, gravámenes o tasas aduaneras.

CONCLUSIONES

La Argentina posee el potencial necesario como para que la explotación apícola pueda seguir expandiéndose. Este hecho se debe principalmente a dos factores: la existencia de capacidad ociosa de los campos con relación a las colmenas existentes por un lado, y la utilización de insumos de alta tecnología a nivel mundial. Pero estas perspectivas pueden verse afectadas por las siguientes cuestiones:

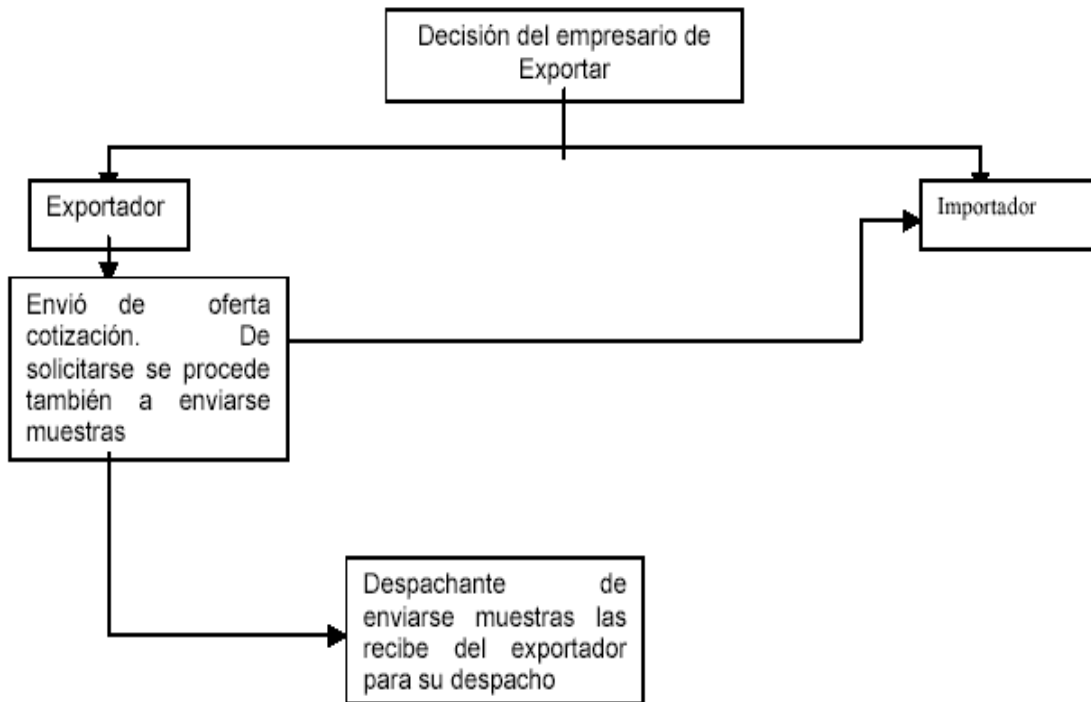
- La exportación apícola tiene una forma de pirámide, es decir hay una gran base productiva pero en el extremo superior se encuentran unas pocas empresas en condiciones de exportar, lo cual les otorga una fuerte influencia sobre los precios internos ya que la exportación a granel tiene dificultades que limitan el ingreso de otras empresas. Este hecho otorga un poder oligopólico a ciertas empresas acopiadoras en el ámbito local, siendo ellas las únicas capaces de vincular una demanda manejada por agentes externos concentrados, con una oferta atomizada. Por otro lado, las cuotas necesarias para cumplir con los demandantes excede en magnitud a la capacidad productiva de cualquier empresa apícola individual, lo que refuerza la concentración comercial.
- La [trazabilidad](#) de la miel es un requerimiento que se generalizará en breve. La miel deberá extraerse en lugares habilitados y podrá identificarse al apicultor responsable y el origen del colmenar para los casos en que se detecten partidas con presencia de sustancias químicas no permitidas.
- La venta a granel genera una pérdida de potencial valor agregado para los productores que se traslada a los últimos eslabones de la cadena en el exterior, esto sucede conjuntamente con la mezcla de mieles de diferentes extracciones que este tipo de comercialización a granel supone.
- En cuanto a la sanidad, el apicultor debe seguir ciertas pautas de aplicación y utilización de productos aprobados, evitando la existencia de restos de sustancias químicas en el producto final. Uno de los principales destinos es la UE, un mercado exigente en este sentido.
- La apicultura en la Argentina funciona mayoritariamente en condiciones de alta informalidad, casi un 70% de los productores no se encuentran registrados en el organismo controlador, ya sea de orden sanitario o impositivo. Esta lógica productiva, provoca el asidero

necesario para los impedimentos de entrada de la miel argentina en algunos países como por ejemplo los EEUU. Este último denunció por dumping ante la OMC (Organización Mundial de Comercio) a la miel de origen argentino para evitar la competencia con sus productores. La falta de tributación de algunos productores significó razón suficiente para la acusación de dumping. Por ello, la inscripción de los pequeños y medianos apicultores es algo imprescindible para cumplir con el punto anterior y llevar un registro y control de la actividad.

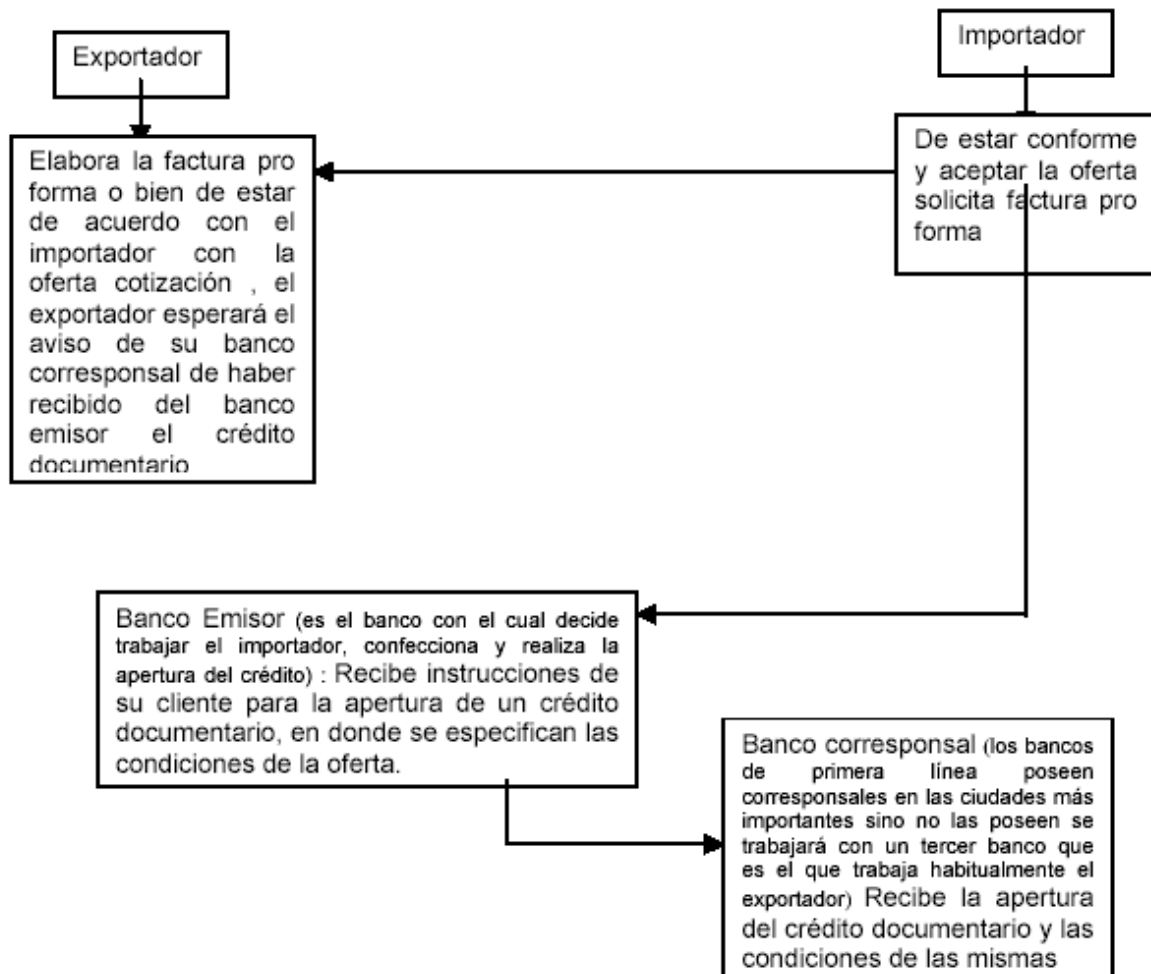
Diagrama básica de Secuencia de Exportación

Etapa 1

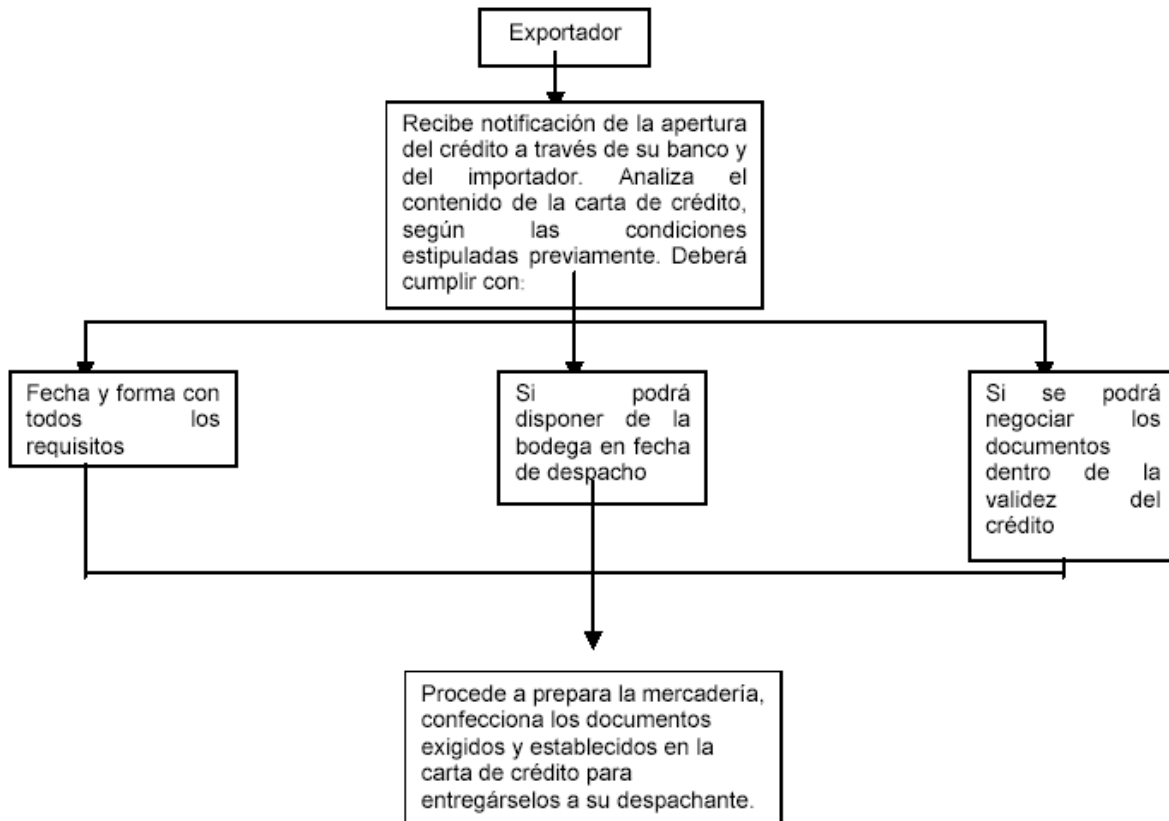
Oferta Cotización



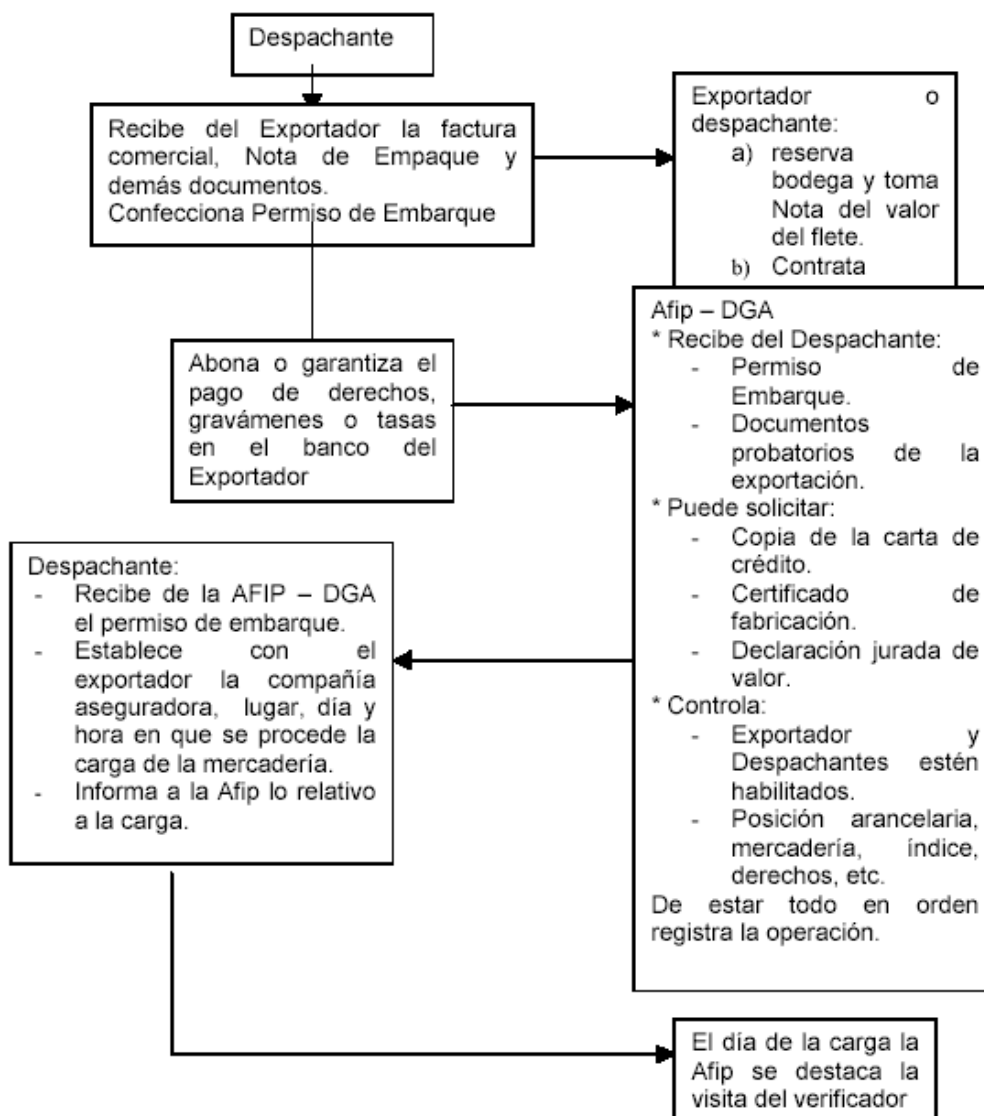
Etapa 2
Aceptación de la Oferta



Etapa 3
Operativo previo al despacho

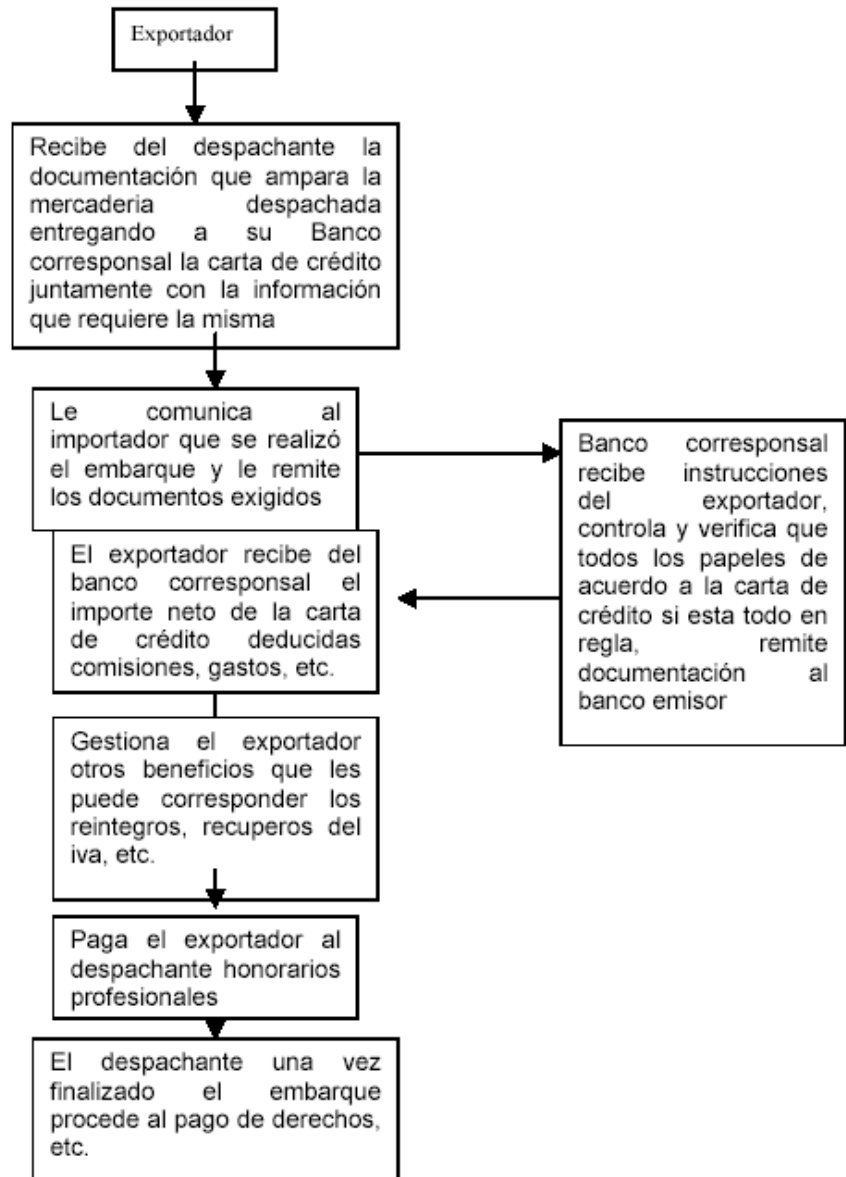


4 Etapa
Operativo del Despacho

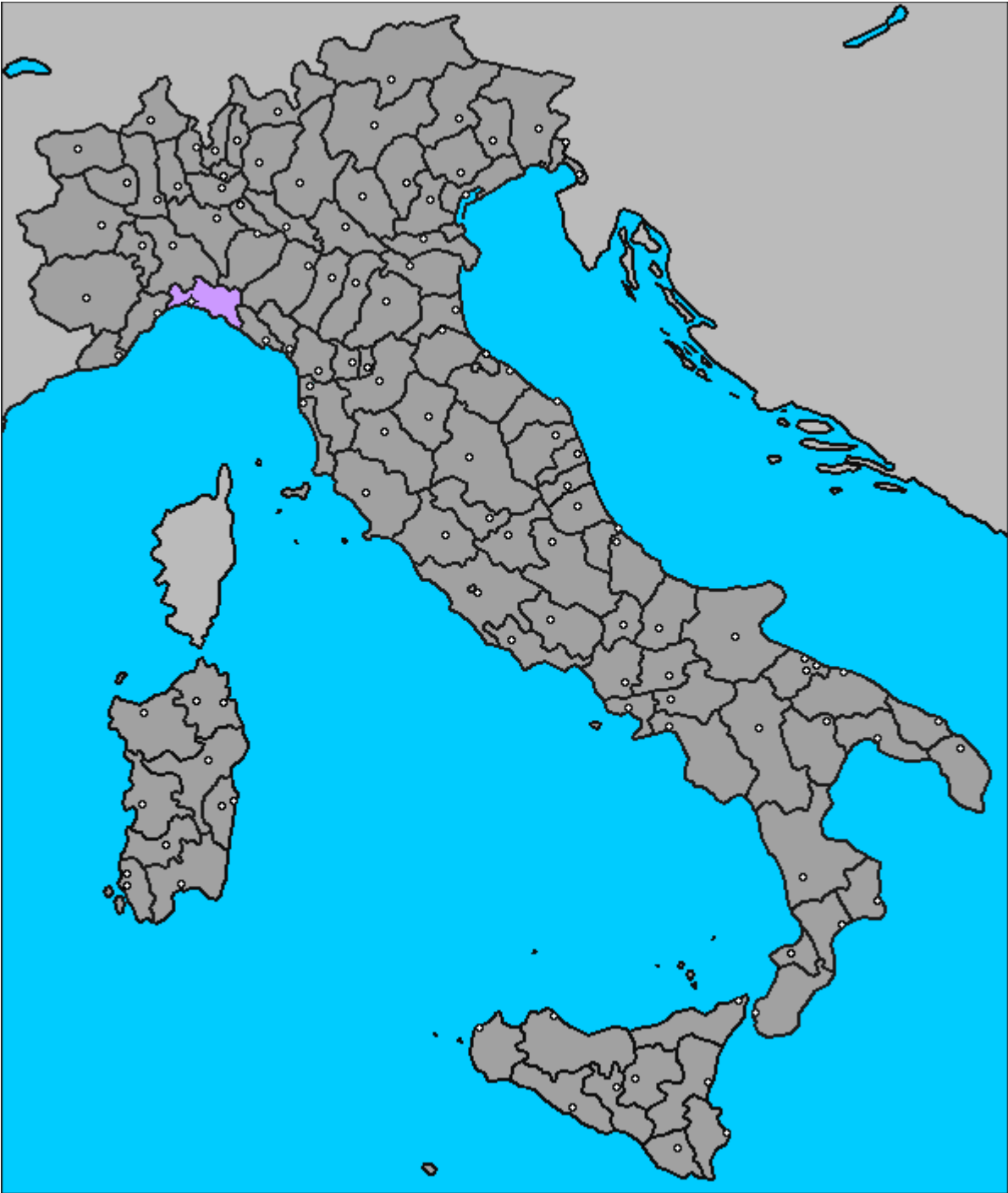


5 Etapa

Post- Despacho







Génova - Italia

ANEXO

NORMAS LEGALES: PRODUCCIÓN ORGÁNICA

PRODUCCIÓN ECOLÓGICA, BIOLÓGICA U ORGÁNICA

Ley 25.127

Concepto, ámbito y autoridad de aplicación. Promoción. Sistema de control. Crease la Comisión Asesora para la Producción Orgánica en el ámbito de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Sancionada: Agosto 4 de 1999. Promulgada de Hecho: Septiembre 8 de 1999.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

TITULO I: Concepto, ámbito y autoridad de aplicación

ARTICULO 1° — A los efectos de la presente ley, se entiende por ecológico, biológico u orgánico a todo sistema de producción agropecuario, su correspondiente agroindustria, como así también a los sistemas de recolección, captura y caza, sustentables en el tiempo y que mediante el manejo racional de los recursos naturales y evitando el uso de los productos de síntesis química y otros de efecto tóxico real o potencial para la salud humana, brinde productos sanos, mantenga o incremente la fertilidad de los suelos y la diversidad biológica, conserve los recursos hídricos y presente o intensifique los ciclos biológicos del suelo para suministrar los nutrientes destinados a la vida vegetal y animal, proporcionando a los sistemas naturales, cultivos vegetales y al ganado condiciones tales que les permitan expresar las características básicas de su comportamiento innato, cubriendo las necesidades fisiológicas y ecológicas.

ARTICULO 2° — Con el objeto de permitir la clara identificación de los productos ecológicos, biológicos u orgánicos por parte de los consumidores, evitarles perjuicios e impedir la competencia desleal, la producción, tipificación, acondicionamiento,

elaboración, empaque, identificación, distribución, comercialización, transporte y certificación de la calidad de los productos ecológicos, deberán sujetarse a las disposiciones de la presente ley y a las reglamentaciones y/o providencias de la autoridad de aplicación.

ARTICULO 3° — La calificación de un producto como ecológico, biológico u orgánico es facultad reglamentaria de la autoridad de aplicación, y sólo se otorgará a aquellas materias primas, productos intermedios, productos terminados y subproductos que provengan de un sistema donde se hayan aplicado las prácticas establecidas en la reglamentación de esta ley.

ARTICULO 4° — Será autoridad de aplicación de la presente ley, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, a través del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

ARTICULO 5° — Créase la Comisión Asesora para la Producción Orgánica en el ámbito de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, la cual estará integrada por representantes de la mencionada Secretaría, de otros organismos públicos, y de organizaciones no gubernamentales de acreditada trayectoria cuya actividad principal esté directamente relacionada con la actividad orgánica.

Serán funciones de esta Comisión, asesorar y sugerir la actualización de las normas vinculadas a la producción ecológica, biológica u orgánica, sin perjuicio de otras que en el futuro se le atribuyan por vía resolutive. El Poder Ejecutivo establecerá el número de miembros y su estatuto de funcionamiento, pudiendo delegar en el propio Comité el dictado de dicho estatuto.

TITULO II: De la promoción

ARTICULO 6° — La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, promoverá la producción agropecuaria ecológica, biológica u orgánica en todo el país, y en especial en aquellas regiones donde las condiciones ambientales y socioeconómicas sean propicias para la actividad y hagan necesaria la reconversión productiva.

ARTICULO 7º — Se impulsará la apertura del nomenclador arancelario para productos de la agricultura ecológica, biológica u orgánica a los efectos de discriminar correctamente la comercialización de dichos productos.

TITULO III: Del sistema de control

ARTICULO 8º — La certificación de que los productos cumplan con las condiciones de calidad que se proponen, será efectuada por entidades públicas o privadas especialmente habilitadas para tal fin, debiendo la autoridad de aplicación establecer en este último caso, los requisitos para la inscripción de las entidades aspirantes en el Registro Nacional de Entidades Certificadoras de Productos Ecológicos, Biológicos u Orgánicos, quienes serán responsables de la certificación de la condición y calidad de dichos productos.

ARTICULO 9º — La autoridad de aplicación confeccionará y mantendrá actualizadas las listas de insumos permitidos para la producción ecológica con el asesoramiento del Comité Técnico Asesor.

ARTICULO 10. — La autoridad de aplicación tendrá plenas facultades para efectuar supervisiones, cuando lo considere necesario, de los establecimientos de producción y/o elaboración ecológica, biológica u orgánica, los correspondientes medios de almacenamiento, comercio y transporte, y para solicitar a las entidades certificadoras, toda la documentación pertinente a los efectos de auditar el funcionamiento y de facilitar el control de su situación comercial o impositiva por los organismos competentes.

ARTICULO 11. — Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS CUATRO DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE.

ANEXOS

ANEXO I

Tratamiento arancelario

Reintegro a las Exportaciones: 0%

Derecho de exportación miel a granel: 10%

Res.ME 160/02 (BO 08/07/02).

Los derechos de exportación para las mieles a granel son del 10%. Para las mieles fraccionadas 5% y para la jalea real y el propóleos, 5%. Se establece también, un derecho de exportación del 5% para aquellos productos que tengan la condición de orgánicos y que presenten el Certificado de Empresa Certificadora, autorizada por el SENASA, el cual dictará las normas reglamentarias correspondientes.

Res.ME 160/02 (BO 08/07/02).

Tanto el reintegro como el derecho de exportación se calculan sobre el valor F.O.B. y el ingreso de las divisas es obligatorio. El pago del derecho de exportación puede hacerse en dos momentos:

- Cuando la mercadería es extraída del territorio (amparada por el cumplimiento de embarque)
- Cuando se produce el ingreso de las divisas.

Trámites generales, independientemente, del mercado de destino (Fuente: Ing.Nimo)

- 1- Inscribirse como exportador en la Aduana. Decreto 2690/02.
- 2-Inscribirse como exportador en el SENASA. La Resolución del SENASA 492/01 establece las condiciones y los requisitos para la inscripción. Trámite de tipo gratuito.
- 3-Contar con el establecimiento (depósito, sala de extracción, fraccionamiento) habilitado o registrado por el SENASA o por la autoridad a quien delegue).
- 4 -Solicitar la autorización de exportación
- 5-Solicitar el certificado de exportación
- 6-Presentar el cumplimiento de embarque
- 7-Contar con el sistema de trazabilidad vigente.
- 8-La empresa que realiza su primera exportación deberá realizar PLAN CREHA 2003, exigido por Senasa.

8-Luego de realizada la primera exportación, la empresa deberá realizar nuevamente un Plan CREHA, cada 125 TN de miel, exigido por el Senasa.

9-Presentar los resultados de los análisis del Plan CREHA, ante Senasa.

10-HABILITACION DE ESTABLECIMIENTOS

Los exportadores deberán contar con el establecimiento (sala de extracción, depósito, o fraccionadora, dependiendo del caso) habilitado por el SENASA, o por lo menos iniciado el expediente. Excepto si el destino es Brasil, dado que las autoridades brasileñas exigen que el trámite de habilitación del establecimiento esté completo. Las condiciones y requisitos para habilitar establecimientos se encuentran enmarcados en la Resolución SENASA N° 220/95 y en la Resolución SENASA N° 353/02. Los pasos a seguir para la inscripción de establecimientos Apícolas ante SENASA son:

1- Presentarse al 6° piso contrafrente de SENASA Central - Paseo Colón 367- con la totalidad de la documentación tanto técnica como legal que se detalla en la "Solicitud de Inscripción". Si dicha documentación está completa se le entrega un cupón acorde al arancel que le corresponde al trámite.

2- Dirigirse a "Tesorería" (PB de SENASA Central) con el cupón antes mencionado y abonar el arancel correspondiente.

3- Entregar en "Mesa de Entradas" (PB de SENASA Central) toda la documentación con la copia del comprobante de pago.

4- Luego de aprobado el estudio tanto técnico como legal de la documentación presentada y la correspondiente constatación en planta, se finaliza el procedimiento con la emisión de un Certificado de Inscripción, en el cual se indica el número otorgado, que tipos de productos está autorizado a elaborar y exportar, etc. Todo el proceso, (no existiendo ninguna objeción o falta de documentación) tarda 30 días aproximadamente.

SOLICITUD DE LA AUTORIZACION DE EXPORTACIÓN

El trámite de exportación comienza con la presentación de la solicitud de exportación a la

Coordinación de Lácteos y Apícolas. Esta solicitud se presenta por cuadruplicado, quedando en poder del SENASA dos de estas solicitudes, siendo las otras dos entregadas al interesado.

En la Coordinación de Lácteos y Apícolas se constata que el establecimiento se encuentre habilitado ante SENASA, como así también para el destino de exportación.

El siguiente paso es la verificación de la mercadería en planta, esto es realizado por el inspector oficial de planta, quien realiza el muestreo de la mercadería (en caso de ser necesario) y la remite al laboratorio oficial para que se realicen los análisis correspondientes.

El costo del trámite varía de acuerdo al volumen exportado:

-de 1000 kg: \$ 30

-entre 1000 y 10000 kg: \$ 70

-entre 10000 y 50000 kg: \$ 100

-de 50000 kg: \$ 130

La autorización tiene una validez de 45 días pero se puede solicitar una prórroga y se otorgan 30 días más para realizar la exportación.

Resolución Nro. 121/1998

Documentos exigidos en aduana: Producto de libre importación, siempre y cuando el producto cumpla con las normas de calidad de la UE (Unión Europea). En caso contrario se exige licencia previa.

Restricciones no arancelarias: Se exige cumplimiento de normas de calidad.

SECUENCIA

La "Secuencia de una Operación de Exportación" es la sucesión cronológica de las operaciones y trámites que realiza el vendedor para concretar una operación de compra-venta internacional de mercaderías.

A partir de la decisión empresarial de llevar sus productos a mercados externos, comienza una etapa de elaboración de estudios e investigaciones de mercados a fin de determinar el lugar óptimo de negociación.

A continuación se describen los pasos a seguir para la realización de una operación de exportación.

A- OFERTA COTIZACION

1. Exportador

Envía al potencial Importador la Nota "Oferta-cotización" acompañada de ser posible de "muestras", folletos, fotografías, etc.

2. Despachante

De enviarse muestra las recibe del Exportador para su despacho.

B- ACEPTACION DE LA OFERTA

3. Importador

De estar conforme y aceptar la oferta, solicita entonces la “Factura Proforma” para que, en base a ésta, se ordenará la “Apertura de la Carta de Credito”.

4. Exportador

Recibe del Importador:

- a) el pedido de una factura proforma, en cuyo caso la confecciona y envía; o bien,
- b) de haber estado conforme y aceptar la oferta, esperará entonces el aviso de su Banco “Banco Corresponsal” de haber recibido del “Banco Emisor” el Credito Documentario.

5. Importador

Recibida la factura proforma (de haberla solicitado) o con la nota oferta cotización, confecciona la nota de instrucciones para su Banco a objeto de que este le habrá la carta de crédito según lo convenido con el Exportador.

6. Banco Emisor (abridor o del importador)

Recibe del Importador las instrucciones y, de acuerdo a la documentación acompañada, el Banco procede a la Apertura del Crédito.

7. Banco Corresponsal (notificador y, eventualmente confirmante) Recibe del Banco Emisor las condiciones de la Carta de Crédito y notifica al Exportador.

C- OPERATIVA PREVIA AL DESPACHO

8. Exportador

Recibe la notificación de la Apertura del Crédito a través de su Banco y del Importador.

El Exportador analiza el contenido de la Carta de Crédito para comprobar:

- a) Si ha sido abierta de acuerdo a las condiciones estipuladas previamente.
- b) Si puede cumplir en fecha y forma con todos los requisitos (documentos, certificados, etc.)
- c) Si podrá disponerse de la bodega en fecha de despacho.
- d) Si podrá negociarse la documentación dentro de la validez del Crédito

Documentario, por haberse obtenido con tiempo suficiente a fin de no incurrir en demoras.

9. Exportador

Procede a preparar la mercadería y confecciona los documentos exigidos y establecidos en la Carta de Crédito para entregarlo a su Despachante de Aduana.

D- OPERATIVA DEL DESPACHO

10. Exportador

Toma contacto con el Despachante para establecer funciones y gestiones, honorarios y gastos de despacho entre otros.

11. Despachante

Recibe del Exportador factura comercial y la nota de empaque gestionando además los documentos que se hubieran convenido. Con la documentación mencionada el Despachante procede a confeccionar el Permiso de embarque.

12. Exportador o Despachante

Según quien deba realizar las gestiones:

- a) Reserva bodega en el transporte convenido y toma nota del valor del flete.
- b) Contrata el seguro.

13. Despachante

Abona o garantiza por cuenta del Exportador, el pago de los derechos gravámenes o tasas según el producto; en el Banco del Exportador.

De acuerdo con el producto de que se trate, puede ser exigida la intervención previa para Permiso de Embarque por parte de un organismo competente, ya sea, antes de ser presentado a la AFIP-DGA o previamente al embarque.

13. AFIP-DGA

a) Recibe del Despachante

- Permiso de embarque y constancia de intervención
- Documentación probatoria de la exportación.

b) Puede solicitar:

- Copia de la Carta de Crédito.
- Certificado de fabricación.
- Declaración jurada de valor.

c) Controla:

- Que el Exportador y el Despachante estén habilitados para actuar como tales.
- Posición arancelaria, la mercadería, precio índice, mínimo o FOB, derechos, gravámenes, etc.

De hallarse todo en orden se procede a registrar la operación.

14. Despachante

a) Recibe de la AFIP-DGA el Permiso de Embarque.

b) Establece con el Exportador y la compañía aseguradora, el lugar, día y hora en que se procede a cargar la mercadería.

c) Informa a la AFIP-DGA lo relativo a la carga.

15. AFIP-DGA

El día de la carga destaca una vista verificador.

Nota: Podría intervenir previamente algún organismo del Estado según tipo de mercadería y normas para su exportación.

16. Despachante

a) Embarque: La mercadería es entregada sobre el medio de transporte o depósito de la compañía transportadora, según fuera la norma, costumbre o tipo de transporte a utilizar.

b) Una vez entregada la mercadería, la compañía transportadora extiende el documento definitivo (“Conocimiento de embarque, Guía aérea y Carta de Porte”) según vía utilizada.

E) ETAPA POST-DESPACHO

17. Exportador

a) Recibe del Despachante la documentación que ampara la mercadería despachada (Conocimiento de embarque o el documento que fuera según vía utilizada), entregando a su Banco Corresponsal la Carta de Crédito juntamente con la documentación requerida por la misma.

b) Comunica al Importador que se ha realizado el embarque; al mismo tiempo le remite por vía aérea, carta acompañando las copia de la documentación comercial (factura, nota de empaque, etc) y del conocimiento de embarque o del que fuere según la vía utilizada.

18. Banco Corresponsal

a) Recibe la documentación del Exportador. Una vez revisada y encontrada en orden, sin discrepancias, procede a acreditar por pago contra documentos o descuento de letras al Exportador.

b) De encontrarse todo en orden, se despacha toda la documentación al Banco Emisor.

19. Exportador

a) Recibe del Banco Corresponsal el importe neto de la Carta de Crédito deducidas las comisiones, gastos y créditos de prefinanciación si los hubiere.

b) Gestiona otros beneficios que les pudieran corresponder; IVA, reintegros, etc.

c) Paga al despachante la liquidación que le haya enviado en concepto de gastos de despacho, importes por fletes, seguro, honorarios profesionales, etc.

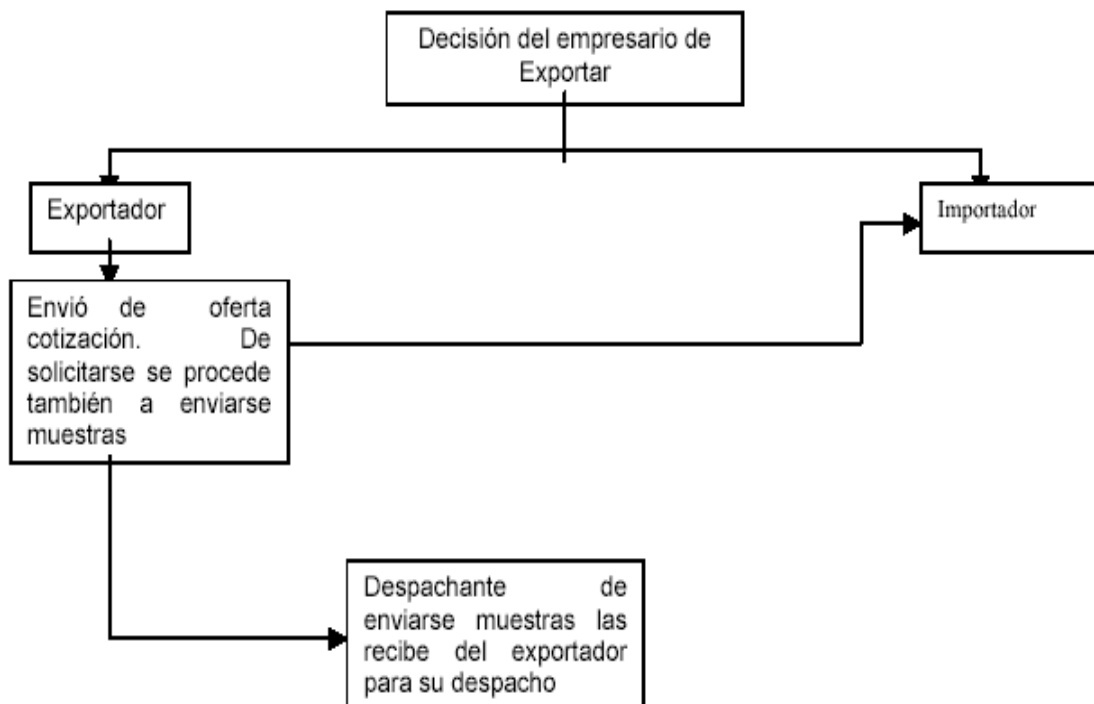
20. Despachante

De haberse utilizado garantía bancaria, una vez finalizado el embarque procede al pago de derechos, gravámenes o tasas aduaneras.

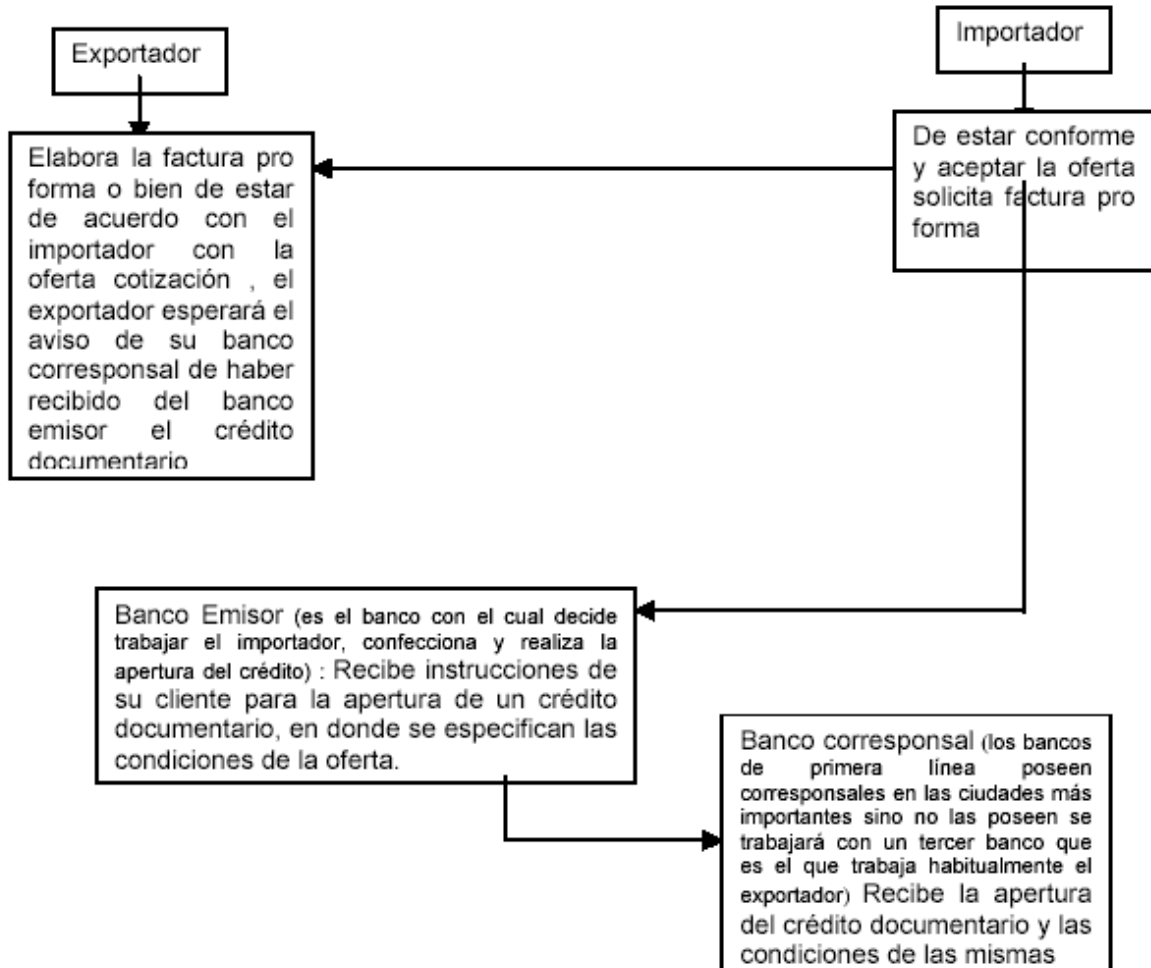
Diagrama básica de Secuencia de Exportación

Etapa 1

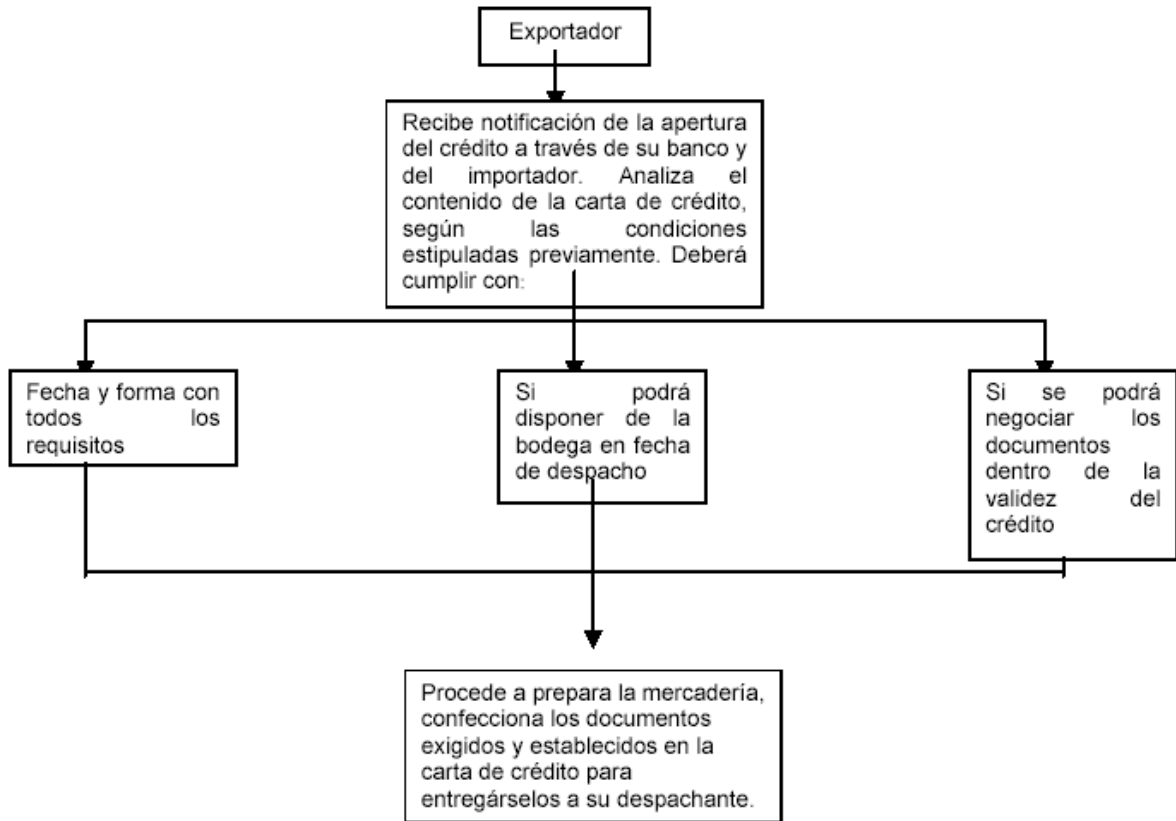
Oferta Cotización



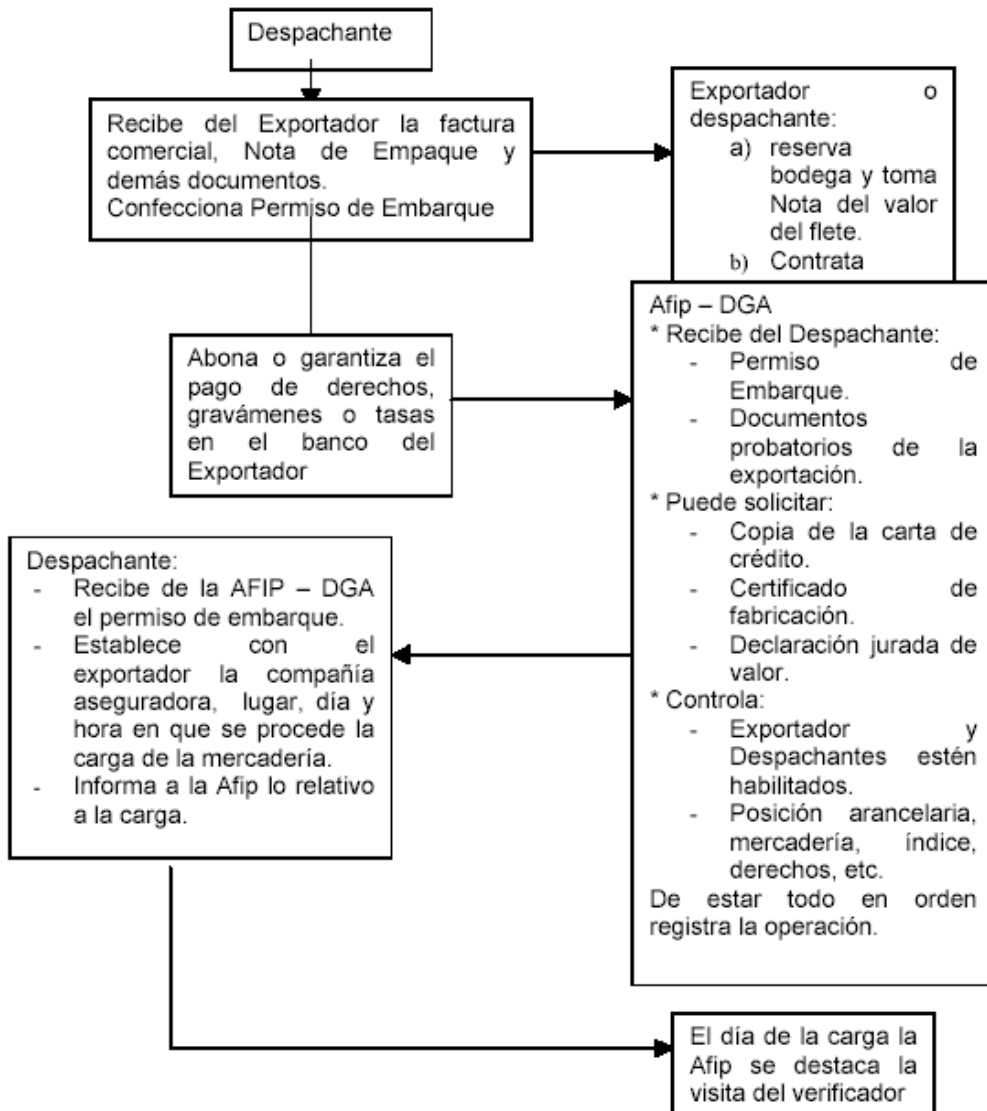
Etapa 2
Aceptación de la Oferta



Etapa 3
Operativo previo al despacho

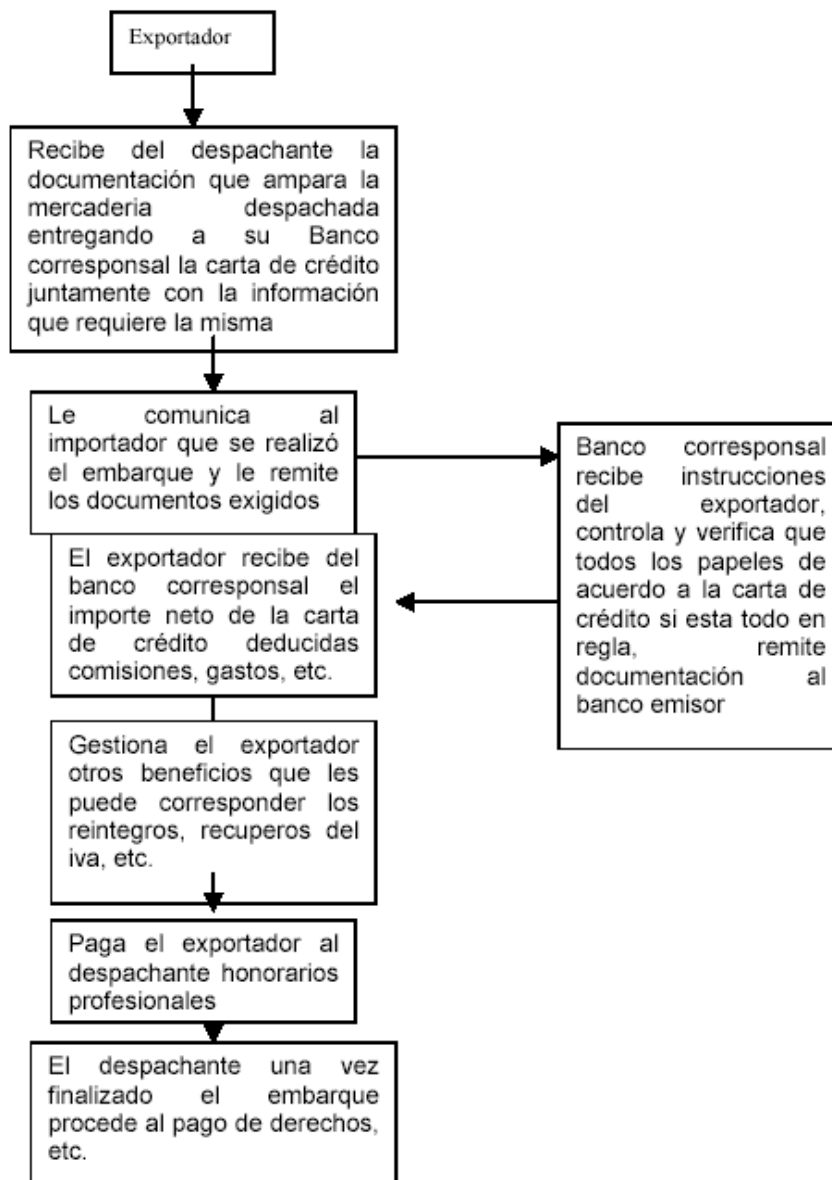


4 Etapa
Operativo del Despacho



5 Etapa

Post- Despacho



ANEXO II

NORMAS LEGALES: PRODUCCIÓN ORGÁNICA

PRODUCCIÓN ECOLÓGICA, BIOLÓGICA U ORGÁNICA

Ley 25.127

Concepto, ámbito y autoridad de aplicación. Promoción. Sistema de control. Crease la Comisión Asesora para la Producción Orgánica en el ámbito de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación.

Sancionada: Agosto 4 de 1999. Promulgada de Hecho: Septiembre 8 de 1999.

El Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso, etc. sancionan con fuerza de Ley:

TITULO I: Concepto, ámbito y autoridad de aplicación

ARTICULO 1° — A los efectos de la presente ley, se entiende por ecológico, biológico u orgánico a todo sistema de producción agropecuario, su correspondiente agroindustria, como así también a los sistemas de recolección, captura y caza, sustentables en el tiempo y que mediante el manejo racional de los recursos naturales y evitando el uso de los productos de síntesis química y otros de efecto tóxico real o potencial para la salud humana, brinde productos sanos, mantenga o incremente la fertilidad de los suelos y la diversidad biológica, conserve los recursos hídricos y presente o intensifique los ciclos biológicos del suelo para suministrar los nutrientes destinados a la vida vegetal y animal, proporcionando a los sistemas naturales, cultivos vegetales y al ganado condiciones tales que les permitan expresar las características básicas de su comportamiento innato, cubriendo las necesidades fisiológicas y ecológicas.

ARTICULO 2° — Con el objeto de permitir la clara identificación de los productos ecológicos, biológicos u orgánicos por parte de los consumidores, evitarles perjuicios e impedir la competencia desleal, la producción, tipificación, acondicionamiento, elaboración, empaque, identificación, distribución, comercialización, transporte y certificación de la calidad de los productos ecológicos, deberán sujetarse a las disposiciones de la presente ley y a las reglamentaciones y/o providencias de la autoridad de aplicación.

ARTICULO 3° — La calificación de un producto como ecológico, biológico u orgánico es facultad reglamentaria de la autoridad de aplicación, y sólo se otorgará a aquellas materias primas, productos intermedios, productos terminados y subproductos que provengan de un sistema donde se hayan aplicado las prácticas establecidas en la reglamentación de esta ley.

ARTICULO 4° — Será autoridad de aplicación de la presente ley, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, a través del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA).

ARTICULO 5° — Créase la Comisión Asesora para la Producción Orgánica en el ámbito de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación, la cual estará integrada por representantes de la mencionada Secretaría, de otros organismos públicos, y de organizaciones no gubernamentales de acreditada trayectoria cuya actividad principal esté directamente relacionada con la actividad orgánica.

Serán funciones de esta Comisión, asesorar y sugerir la actualización de las normas vinculadas a la producción ecológica, biológica u orgánica, sin perjuicio de otras que en el futuro se le atribuyan por vía resolutive. El Poder Ejecutivo establecerá el número de miembros y su estatuto de funcionamiento, pudiendo delegar en el propio Comité el dictado de dicho estatuto.

TITULO II: De la promoción

ARTICULO 6° — La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, promoverá la producción agropecuaria ecológica, biológica u orgánica en todo el país, y en especial en aquellas regiones donde las condiciones ambientales y socioeconómicas sean propicias para la actividad y hagan necesaria la reconversión productiva.

ARTICULO 7° — Se impulsará la apertura del nomenclador arancelario para productos de la agricultura ecológica, biológica u orgánica a los efectos de discriminar correctamente la comercialización de dichos productos.

TITULO III: Del sistema de control

ARTICULO 8° — La certificación de que los productos cumplan con las condiciones de calidad que se proponen, será efectuada por entidades públicas o privadas especialmente habilitadas para tal fin, debiendo la autoridad de aplicación establecer en este último caso, los requisitos para la inscripción de las entidades aspirantes en el Registro Nacional de Entidades Certificadoras de Productos Ecológicos, Biológicos u Orgánicos, quienes serán responsables de la certificación de la condición y calidad de dichos productos.

ARTICULO 9° — La autoridad de aplicación confeccionará y mantendrá actualizadas las listas de insumos permitidos para la producción ecológica con el asesoramiento del Comité Técnico Asesor.

ARTICULO 10. — La autoridad de aplicación tendrá plenas facultades para efectuar supervisiones, cuando lo considere necesario, de los establecimientos de producción y/o elaboración ecológica, biológica u orgánica, los correspondientes medios de almacenamiento, comercio y transporte, y para solicitar a las entidades certificadoras, toda la documentación pertinente a los efectos de auditar el funcionamiento y de facilitar el control de su situación comercial o impositiva por los organismos competentes.

ARTICULO 11. — Comuníquese al Poder Ejecutivo.

DADA EN LA SALA DE SESIONES DEL CONGRESO ARGENTINO, EN BUENOS AIRES, A LOS CUATRO DIAS DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE.

ANEXO III – CUADROS

COSTOS Y COMPONENTES DE UNA COLMENA

Componentes	Cant x colmena	\$ Unit.	MONTO
Cajón de cría Standard			
Alza standard melleteada	1	9,5	10
Piquera	1	0,2	0
Entretapa c/abertura para alimentación	1	3	3
Cuadros	10	0,9	9
Techo	1	8	8
Piso reversible machambrado	1	5	5
Alzas adicionales			
Alza	2	9,5	19
Cuadros	20	0,9	18
Rejilla excluidora	2	8	16
Caballote de hierro	1	10	10
Cera estampada (kg)	2,3	14	32
TOTAL			130

CUADRO DE AMORTIZACIONES

RUBRO	\$ Unit	Cantidad	Vida Util	AMORT
Colmenas	130	12.000	5	311.760
Extractor de miel	1.000	10	5	2.000
Batea o tina p/ desopercular	350	1	5	70
Carretilla para alza	130	10	5	260
Cuchillo desoperculador	250	10	5	500
Filtro para tambor	36	10	5	72
Pinza/ palanca	24	20	5	94
Ahumador	22	10	5	44
Cepillo	5	10	5	10
Traje apícola	200	5	5	200
Careta con sombrero	75	5	5	75
Sala de extraccion	130.000	1	50	2.600
Equipos de Computacion	25.000	1	3	8.333
Equipos de Comunicaciones	10.000	1	5	2.000
Rodado	70.000	2	5	28.000
TOTAL				356.018

ANEXOS IV: INSCRIPCIÓN IMPORTADOR / EXPORTADOR

CARPETA LEGAJO IMPORTADOR – EXPORTADOR

SOLICITUD PROVISORIA
N °. :

REGISTRO
N °.:

APELLIDO Y NOMBRES o DENOMINACION SOCIAL :

OTRAS ANOTACIONES DE INTERES:

BILL OF LADING

for combined transport or port to port shipment

DANMAR LINES

Registered Office: Danmar Lines Ltd. P.O. Box 2651, 4002 Basel (Switzerland)


Shipper POSADAS ARGENTINA		Document No. BUE/505743	Bill of lading number BUE006965
Consignee (not negotiable unless consigned to order)		Export references SHIPPER'S REF. N/A CONSIGNEE'S REF. N/A	
Notify party (see Clause 19)		Forwarding agent - references (complete name and address) DANZAS S.A. BDO. DE IRIGOYEN 308 1/4 FLS. BUENOS AIRES ARGENTINA	
Pre carriage by	Place of receipt by pre-carrier BUENOS AIRES	Unless marked "NON NEGOTIABLE/Express Bill", one original Bill of Lading must be surrendered in exchange in for the goods or delivery order. For the release of goods apply to DANZAS S.P.A VIA EUGENIO MONTALE 14/24 20090 NOVEGRO DI SEGRATE-MILAN/ITAL TEL. : 0039 02 7527 1 FAX : 0039 02 7527 263	
Vessel/Voy. No. LIBRA RIO	Port of loading BUENOS AIRES	On carriage to	
Port of discharge GENOA	Place of delivery by on-carrier GENOA		
Marks and numbers	Number of Container(s) or pkgs	Kind of packages - descriptions of goods	Gross weight in kilo's Measurement in cubic metres

*** AS PER ATTACHED SPECIFICATION ***

66657 38 25.000

COPY NOT NEGOTIABLE
*** FREIGHT COLLECT ***

ABOVE PARTICULARS AS DECLARED BY SHIPPER

Total number of Container(s) or Pkgs 3	Freight payable by DESTINATION	Excess Value Declaration: Refer to Clause 14.3 and 14.4 on reverse side.			
Freight and charges	Quantity based on	Rate	Per	Prepaid	Collect
					 DANZAS S.A. SERGIO F. MARTUCCI APODERADO GRAL. A.T.A. REG. N°20-21763992-7

Carrier's liability is in accordance with clauses 13, 15 and 21 of overleaf STANDARD CONDITIONS

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted) hereof the total number or quantity of containers or other packages or units indicated stated by the shipper to comprise the goods specified for carriage subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS ON PAGE 1 HEREOF AND THE TERMS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFFS) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable, in accepting the Bill of Lading the merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non signing of this Bill of Lading by the merchant.

IN WITNESS whereof the number of the original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished, the others to stand void.

Number of original BIS/L

3 / THREE

These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Diversion contrary to U.S. law prohibited.

Place of BIS/L issue Date

DANZAS
As Agents for the Carrier
DANMAR LINES

Copy

SUBREGIMEN: EXPORTACION A CONSUMO		Año / Ad. / Tipo / N°Reg. / DC		Fojas
Aduana	Oficialización	06 054 EC01 001299 P		
SAN JAVIER		07/11/2006		

UNA VEZ CONSOLIDADA, LA MERCADERIA SERA TRANSPORTADA AL PUERTO DE BUENOS AIRES PARA SU TRANSBORDO AL BUQUE LIBRA NEW YORK DE LA AGENCIA MARITIMA DANZAS S.A.

TRANSITO DE EXPORTACION: SI

HOJA DE RUTA

S. JAVIER ** LUGAR DE CONSOLIDACION

L.N.ALEM **

SANTO TOME **

P.DE LOS LIBRES **

CONCORDIA **

CEIBAS **

ZARATE **

BUENOS AIRES **

Ruta Prov.04: ::
Ruta Nac. 14: --
Ruta Nac. 12: ++
Ruta Nac. 09: **

Fecha Partida:

Fecha Llegada:

Plazo: 04 días

TERMINAL: 5 BACTSSA

IMPORTANTE: cuando un hecho impida la prosecución del transporte de la mercadería, el conductor dará aviso, de inmediato, a la Aduana de Jurisdicción o a la autoridad policial más cercana, bajo cuya vigilancia quedará el/ los camiones y la carga, hasta que intervenga la Aduana.

CERTIFICO EL COMPROMISO DE CUMPLIR CON EL ITINERARIO DETALLADO.

Edoela Silvia Beatriz
Agente de Transporte Aduanero
C.U.I.T. 20.205.45

ORLANDO OZIO MEK
LEZA

IM - 1993 SIM

Firma y Sello Despachante de Aduana

CONDICION DE LOS BULTOS			
En Mala Condición:	Faltantes:	Fecha Ingreso Último Bulto:	Cantidad:
Resaltó Marcas y/o Números:		Tipo de Bultos:	Peso:
Cero/Deposito:		Fecha:	Firma Depósito:
VERIFICACION			
CONFORME: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> DENUNCIA/DETENCION/INTEFERICION/VALOR OBSERVADO/OTROS			
CONTROL DOCUMENTAL		RAUL FANAJA KHAKOWIEFSKY Jefe Sección DGA SAN JAMES	
NOTIFICADO/FECHA: 08.11.2006		Firma U.T.V.V.	
DE ANALISIS	PENDIENTES	CANCELADO	EXTRACCION DE MUESTRA
DE CERTIFICADO			MOTIVO:
DE			RESULTADO:
CONFORME CON		PHOTOCOLO NRO.:	
APERTURA:	EMBARCACIONES:	Firma: JOSE MAIBANA	
VERIFICACION:	RECIBIDO:	Despachante de Aduana	
EXTRACCION DE MUESTRAS:		CUIF 20-05605933-5	
CANTIDADES:		VERIFICACION PENDIENTE	
CONFORME DECLARADO			
Del Item	Cantidad Unidades	Unidades Estampillas	Otros
Del Total	Cantidad Bultos	Caril. Kgs. Bruto	Otros
	2640	66.651 600	
	2640		
CARGA 08 NOV. 2006		Fin Fecha: 08 NOV. 2006	
TRANSPORTE	Cesión Patente N°:	Vagón:	Remitido a:
	EST-586, EST-585, FRU-997	Sem: EST-543, EST-548, EFK-945	DGA B.S. A.C.
Contenedores: ROLU-205295-7 ROLU-200672-9 ROLU-203944-1			
Precintos: SIN <input type="checkbox"/> CON <input checked="" type="checkbox"/>		(CARGA) DESPACHADO A PLAZA	
DGA CC 65253/4/5		Fecha: 08 NOV. 2006	
		Firma Guadalupe T.V.V. ORLANDO OTIOMEX	
OTROS CONSTANCIAS			
RECTIFICADO:		MERCADERIAS A BORDO/SALIDA	
A.N.A. FECHA/FIRMA Y LEGAJO		A.N.A. FECHA/FIRMA Y LEGAJO	
TRANSBORDOS E INCIDENCIAS DEL TRANSPORTE		ADUANA DE DESTINO / SALIDA	
Nuevo Medio de Transporte:		Resguardo:	
Nuevo Contenedor:		Aduana Local Llegó:	
Nuevo Precintos:		A.N.A. Firma	
Bultos Agregados (Cantidad y Marca):		Fecha / / Hora	
Otros:		Avisar a la Aduana de Salida:	
A.N.A. Firma		Vía de Aviso:	
Fecha / / Hora			
OBSERVACIONES / OTROS TRAMITES ADUANEROS			

CERTIFICADO DE ORIGEN

CERTIFICATE OF ORIGIN

CERTIFICATE DE PROVENANCE



**CAMARA DE COMERCIO
EXTERIOR DE MISIONES**

005261

LA CAMARA DE COMERCIO EXTERIOR DE MISIONES CERTIFICA QUE
THE FOREIM CHAMBER OF COMMERCE OF MISIONES CERTIFY THAT
LA CHAMBRE DE COMMERCE EXTERIEUR DE MISIONES CERTFIE QUE

EMBARCADOS EN EL VAPOR
SHIPPED ON THE VASSEL
EMBARQUEES SUR LE BATEAU

ENVIADOS POR
sent by
envoyés par

EN EL PUERTO
at the port
au port

de Buenos Aires - Argentina con destino a ITALIA
of with destination to
de a destination de

por (remitente)
by (sender)
par (envoyer)
y consignados a
and consigned to
et consignés a

SON DE ORIGEN DE LA REPUBLICA ARGENTINA
ARE OF ARGENTINE REPUBLIC ORIGIN
SON DE PROVENANCE DE LA REPUBLIQUE ARGENTINE

POSADAS,

CAMARA DE COMERCIO EXTERIOR DE MISIONES

SUBREGIMEN: EXPORTACION A CONSUMO		Año / Ad. / Tipo / Nº Reg. / DC 06 054 ECD1 001299 P		Fojas 1 de 1	2
Aduana SAN JAVIER		Oficialización	Despachante de Aduana		CUIT Nº
Exportador		CUIT Nº	Vendedor		
Fuente de Transporte Aduanero		CUIT Nº	Identificador Manifiesto		Nombre del Transporte LIBRA NEW YORK
Via CAMION	Documento de Transporte		Marcas y Números		
Bandera MARSHALL, ISLAS	Puerto de Embarque Pais dest.: ITALIA	Fecha Arribo	Vto. Embarque		Plazo
Embalaje BULTOS	Total Bultos 2.640	Peso Bruto 66.657,600	Depósito	Divisa DOL	Flete Total
Aduana Destino / Salida BS.AS.(CAPITAL)		Cond. Venta	FOB Total	Divisa	
Seguro Total		Divisa	GARANTIAS Nº		Pagos: 06-311133833-PES-BO
Información Complementaria Cotiz = 3,043000					
Peso Guía = 0,000		NALADISA / GATT		Lista	Estado NUEVO SIN USO ARGENTINO
Nº Item 0001	Tipo N	Posición SIM / DC 1701.11.00.000Z	Unidad / Estado KILOGRAMO	Cantidad Unidades Estadísticas 66.000,00	Información Adicional
Total Kg. Neto 66.000,0000		Origen Pais / Provincia	Pais de Procedencia / Destino ITALIA		
COMISIONALEXT = 0					
DECLARACION DE LA MERCADERIA					
-De caña -Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: AZÚCAR DE CAÑA O DE REMOLACHA Y SACAROSA QUÍMICAMENTE PURA, EN ESTADOSÓLIDO.					
AA(ALTO URUGUAY) = MARCA AI(AZUCAR ORGANICO) = CODIGO DE PRODUCTO O ARTICULO AJ(BOLSA DE PAPEL) = PRESENTACION					
CANAL NARANJA CONTROL DOCUMENTAL					
a) Opciones / b) Ventajas					
c) Opciones a nivel general c) AJUSTE-DECLA-DED = NO AJUSTE-DECLA-INC = NO EXPOFRACCIONTEX = SI EXPOWAIVERTEX = NO TRABEXP = TRABSI ZONAFRANCASTXT = NO a) AJUSTE-DECLA-DED = NO AJUSTE-DECLA-INC = NO BANCOSARGENTINA = 285 DEJUAUTOTXT = SI ENTIDADFINANCTXT = SI EXPO-ORGANICOPC1 = OPC2 EXPO-ORGANICOTXT = SI EXPO-PLAZOESPERA = SI INALALIMPUBLTXT = NO PLAZOESPERAOPC = PLESP1					
Unitario en Divisa 12,2500		Unidad UNIDAD	Cantidad Unidades 2.640,00	Ajuste a Incluir en Divisa 0,00	Ajuste a Deducir en Divisa 0,00
FOB Total en Divisa		FOB Total en Dólar		Valor en Aduana en Divisa	
Precio Of Unit/Der Especifico 0	Unidad	Coef. / Cant. Unidades 1,00000		Base IVA / Ganancias en Dólar	
Documentos a Presentar CERT-ECO-ORG-BIO = Docs. Carátula: HOJA-DE-RUTA = S.JAVIER-BS.AIRES				Insumos Import. Temporar. en Dólar 0,00	
				Valor para Reintegros en Dólar	
VALOR EN ADUANA					
TOTAL					
DEL ITEM		Conceptos		P / G / C	Importe
Porc.	P / G / C	Importe	(020) DERECHOS EXPORTACION (ESEX)	V	1.617,
5,00	V	1.617,00	(501) ARANCEL SIM EXPO	P	10,
4,05	C	1.309,77	(601) REINTEGRO FLUO	C	1.309
PAGADO				0,00	
GARANTIZADO				0,00	
A COBRAR				1.309,77	
CANAL ASIGNADO NARANJA		OFICIALIZADO 07/11/2006 16:32:02		PAGADO	
		Firma v Sello Despachante de Aduana		GARANTIZADO	
				A COBRAR	
				1.3	

N° 00387311

MISJ 523/2.006

DE: Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de ARGENTINA (SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA-SENASA)
FROM: National Plant Protection Organization of ARGENTINA (NATIONAL AGRI-FOOD HEALTH AND QUALITY SERVICE)

PARA: Organización(es) Nacional(es) de Protección Fitosanitaria de: ITALIA
TO: National Plant Protection Organization(s) of

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

1-Nombre y dirección del exportador <i>Name and address of exporter</i>		2-Nombre y Dirección declarada del importador <i>Declared name and address of importer</i>	
3-Medio de transporte declarado <i>Declared means of transport</i>	4-Lugar de origen <i>Place of origin</i>	5-Punto de entrada <i>Place of entry</i>	
VIA MARITIMA BUQUE: LIBRA NEW YORK	SAN JAVIER - MISIONES	GENOVA - ITALIA	
6-Nombre del producto, número y descripción de bultos y marcas distintivas <i>Name of product, number and description of packages and distinguishing marks</i>			
2.640 BOLSAS CON AZÚCAR ORGANICO, MARCA: ALTO URUGUAY. MERCADERIA DE ORIGEN: REPUBLICA ARGENTINA.			
7-Nombre botánico <i>Botanical name</i>		8-Cantidad declarada <i>Declared quantity</i>	
		KG.BRUTO: 66.657,600 KG.NETO: 66.000,000	

9- Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por ésta, incluyendo los relativos a plagas no cuarentenarias reglamentadas.
This is to certify that the plants, part of plants or products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regular non-quarantine pests.

DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION

10- SIN DECLARACION ADICIONAL

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION O DESINFECCION / DESINFESTATION OR DESINFECTION TREATMENT

11-Tratamiento / Treatment		12-Producto químico (ingrediente activo) <i>Chemical (active ingredient)</i>	
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
13-Concentración / Concentration	14-Duración y temperatura / Duration and temperature	15-Fecha / Date	
XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXX	

DATOS DEL RESPONSABLE / RESPONSIBLE INFORMATION

16-Sello de la organización <i>Stamp of organization</i>	17-Lugar de expedición / Place of issue	18-Fecha / Date
	SAN JAVIER - MISIONES	08/11/06
	19-Nombre del oficial autorizado / Name of authorized certification official	
ING.AGR. EDMUNDO GUILLERMO MURPHY		
20-Firma del oficial autorizado <i>Signature of authorized certification official</i>		21-N° de registro <i>Number of register</i>

- Duplicado -

DECLARATION OF CARGO

Page : 1

DATED 20/11/06

POL NUMBER BUE006965
 VESSEL LIBRA RIO
 PORT OF LOADING BUENOS AIRES
 PORT OF DISCHARGE GENOA
 FOR TRANSHIPMENT TO

MARKS/NUMBERS	QTY	TYPE DESCRIPTION OF GOODS	WEIGHT KGS	VOLUME CBM
ROLU2052997 SEAL CC65254 N/M	1	x 20 FT STANDARD CNTR SAID TO CONTAIN	22,219.12	25.000
ROLU2056729 SEAL CC65253 N/M	1	x 20 FT STANDARD CNTR SAID TO CONTAIN	22,219.12	25.000
ROLU2059477 SEAL CC65255 N/M	1	x 20 FT STANDARD CNTR SAID TO CONTAIN	22,219.12	25.000

11
Kg.

afio e
500

ON BOARD


 DANZAS S.A.
 SERGIO F. MARTUCCI
 APODERADO GRAL. A.T.A.
 REG. N°20-21763992-2

3 / THREE
11 / 11

1993 SIM
1993 SIM

