



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL TUCUMAN

DETERMINACIÓN DEL COSTO DE EXPORTACIÓN DE AZÚCAR REFINADA

Autores: Cebe, Ana Valentina
Wilde, Mario José Ernesto
Rodríguez Yonseng, Luis Emilio

Director: Jándula, Rafael Luis

2017

Trabajo de Seminario: Contador Público Nacional

RESUMEN

Este informe tiene por objeto realizar una descripción analítica y estructural de la cadena de valor del azúcar. Se consideran temáticas como: su proceso productivo y su evolución; la localización territorial; la incidencia de las políticas públicas, su contexto internacional y tendencias, entre otros aspectos de relevancia.

Aunque desde sus orígenes el conjunto de las actividades de la cadena presenta una definida orientación al mercado interno. En las dos últimas décadas la producción de la cadena de valor ha presentado excedentes exportables en aumento.

En promedio, la mitad de las ventas externas de la cadena tienen como principales destinos dos países, en un 33% a EE. UU y en un 29% a Chile.

Por eso en el presente trabajo, analizaremos los costos de una exportación hacia Chile y otro hacia EE. UU y sus diferencias.

PRÓLOGO

El siguiente trabajo final se realizó para concluir con la asignatura seminario (plan 2010) correspondiente a la currícula de la carrera de Contador Público Nacional de la Universidad Nacional De Tucumán.

La producción de azúcar es muy importante a nivel Nacional con especial énfasis en el ámbito Provincial y región NOA, por ello decidimos efectuar el análisis de los costos de exportación y si realmente son rentables a la hora de realizar la misma.

Con el presente trabajo final, pretendemos dar la introducción al lector a los costos de exportación de azúcar refinada, comparando exportaciones terrestres con marítimas, operatorias y su rentabilidad

CAPITULO I

EXPORTACIONES

Sumario: 1-Definición. 2-Clases de exportación. 3-Ventajas de la exportación; 4. Desventajas; 5.-Proceso de exportación. 6-Exportación y la Balanza Comercial.

1-Definición

En el ámbito de la economía, exportación se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países.¹

Cabe destacarse que la exportación siempre se efectúa en un marco legal y bajo condiciones ya estipuladas entre los países involucrados en la transacción comercial. Así es que intervienen y se respetan las legislaciones vigentes en el país emisor y en el que recibe la mercancía.

Para diseñar una estrategia de exportación, es fundamental seguir los siguientes pasos:

a) Evaluar el potencial de la empresa: El potencial de exportación debe ser examinado sobre la base de las oportunidades y recursos de la empresa. Como primer paso, la empresa debe determinar si existe un

(1) Consultas a base de información, en internet, www.definiciónabec.com

mercado para sus bienes y servicios, y posteriormente, evaluar si será capaz de cubrir con las expectativas de producción deseadas.

b) Obtener asesoría en exportación: Para la etapa inicial de exportación se puede pedir asesoría en el Departamento de Comercio del Gobierno del país. Sin embargo, conforme el proceso de exportación avanza, se necesitará la asesoría de bancos, abogados, empresas comercializadoras, entre otras.

c) Seleccionar mercado(s): Se puede llevar a cabo de dos formas, pasiva o activa. En el primer caso, la empresa se adentra en los mercados conociendo el mismo por medio de ferias comerciales, anuncios o artículos de publicaciones comerciales. En el segundo caso, la empresa busca los mercados donde se exportan productos similares a los suyos.

d) Formular e implantar una estrategia de exportación: Por último, la empresa debe definir sus objetivos de exportación a seguir, así también como las tácticas a utilizar y el establecimiento de fechas límite para la realización de sus actividades.

2- Clases de exportación

▪ Exportaciones Tradicionales:

Son los productos que se exportan con frecuencia, y el país depende de ellos. Ejemplo: El petróleo es un tipo de exportación netamente tradicional.

▪ Exportaciones no Tradicionales:

Son aquellos productos que se exportan con muy poca frecuencia y el país no depende de ellos. Ejemplo: Los cigarrillos, bebidas alcohólicas, pieles, automóviles, etc.

▪ Exportaciones Restringidas:

Son aquellas exportaciones limitadas por el Estado por razones de seguridad.

- Exportaciones no Restringidas:

Son aquellas que se realizan sin restricciones del Estado, pero deben cumplir con los debidos procesos aduaneros correspondientes.

Otro tipo de clasificación:

a) Según su valor: existen dos grupos:

Menos de US\$ 2000 no son representativos para las estadísticas nacionales, no podrían tener fines comerciales, no necesita intervención de Aduanas.

Mayores de US\$ 2000 son consideradas con fines comerciales según las estadísticas, en ese caso se necesita la intervención de Aduanas.

b) Según su periodo:

Exportaciones temporales (ferias, exportaciones a consignación, mercancías que no se pueden reparar en el país).

Exportaciones definitivas.

c) Según su libertad:

Prohibidas: productos que atenta contra la seguridad nacional, contra el patrimonio cultural y contra la flora y fauna silvestre nacional.

Restringidas: para exportar estos productos se necesita una autorización previa, Ejemplos: Las réplicas, insumos que directa o indirectamente sirven para elaborar PBC.

d) Según su origen sectorial:

Textiles, agroindustriales, minería, artesanía, productos hidrobiológicos, etc.

e) Según sus beneficios:

Devolución de impuestos por pertenecer a convenios con otros países. (Las notas de crédito no negociable no ofrecen beneficios).

3- Ventajas de la exportación

- Incremento en las ganancias
- Nuevos Mercados
- Aumento de ciclo de vida del producto o servicio
- Equilibrio en períodos de baja de demanda nacional
- Reducción del costo fijo unitario
- Incremento en el número de clientes
- Mejor utilización del personal de la empresa
- Incremento de la productividad
- Nuevas líneas de productos y servicios

Otras ventajas

Crea nuevas oportunidades comerciales que complementan su actividad en el mercado doméstico, reducen su dependencia de este mercado y permiten a su empresa crecer financiera y corporativamente.

La renta de las exportaciones permite distribuir sus costos fijos en mayor número de unidades de producción.

Puede significar diversificación del riesgo mayor de ingresos, la posibilidad de crear nuevos empleos.

Puede conducir a márgenes de ganancia más elevados para productos de mayor valor y de esta forma aumentar la rentabilidad en general de su empresa.

Existen ejemplos de empresas que han sido muy exitosas en la exportación sin haber entrado en el mercado doméstico.

4- Desventajas de exportar:

- Desconocimiento del mecanismo de exportar.
- Incumplimiento en tiempos y cantidades de entrega.
- Calculo deficiente del precio de exportación.
- Falta de conocimiento de la contraparte.
- Extrema diversificación de los mercados.
- Contratar personal capacitado, con conocimiento de idiomas con sueldos más elevados.

5- Proceso de exportación



Aspectos Previos:

- Evaluar oferta-demanda.
- Contacto comercial.
- Negociar términos.
- Celebrar contratos, asegurar pagos.

Aspectos Operativos:

- Prepara facturas.

- *Packaging.*
- Certificados de Origen y otras según la naturaleza de la mercancía.
- Conocimientos de embarque, vías aéreas.

Personas que intervienen en el proceso de exportación.

1. Exportador: Es el que exporta o comercia con países extranjeros, enviando mercancías y productos del suyo.

2. Agente Aduanero: Es una persona capacitada y regida por las disposiciones de la ley, interviene ante las aduanas y receptorías, en los trámites y diligencias relativos a la importación y exportación de mercaderías y demás operaciones aduaneras.

3. Personal de las Fuerzas Armadas de Cooperación (Guardia Nacional): Es una institución militar componente de las Fuerzas Armadas Nacionales junto con el Ejército, la Armada y la Aviación, que tiene misiones muy variadas que incluyen, entre otras, seguridad de puertos y aeropuertos, seguridad industrial, guardería de bosques y aguas, seguridad carcelaria, represión del contrabando y control de tránsito.

Que hacer para exportar un producto

Internacionalizar un producto no es fácil. Se deben analizar variables de lo que se quiere exportar y de la empresa.

El reto de un empresario para insertar su empresa y productos en los mercados internacionales, va mucho más allá de vender en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar ventas esporádicas. Es necesario tener una visión a largo plazo.

La internacionalización es una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo

y prepararse para llegar a ser un exportador exitoso. Esto debe complementarse con un espíritu emprendedor comprometiéndose con la creatividad y el profesionalismo, teniendo presente cuáles son sus fortalezas y oportunidades y sus debilidades y amenazas.

¿Es exportable mi producto?

Debo tomar en cuenta las siguientes variables, las que me darán las características de mi oferta exportable. En definitiva, me debo preguntar si mi producto es competitivo:

- ❖ Características, diseño.
- ❖ Presentación y/o embalaje.
- ❖ Precio, calidad certificada.
- ❖ Servicio de entrega, atención postventa.
- ❖ ¿Ofrece algo distinto a lo que brinda mi competencia?
- ❖ ¿Cumple con normas Internacionales?

En el mundo globalizado en que estamos insertos es indispensable que la empresa incorpore la tecnología, tanto en su proceso productivo como de gestión, en la obtención de información y en la forma de promoverse. Por lo tanto, tiene que poseer la infraestructura mínima para comunicarse con los clientes extranjeros en el menor tiempo posible: Internet, correo electrónico, fax, señalando una dirección donde pueda ser ubicado en forma permanente. La disponibilidad de un sitio web con actualización permanente, cada vez reviste de mayor importancia para difundir el producto, la empresa y captar oportunidades de negocios.

Asimismo, la empresa debiera contar con profesionales que dominen un idioma extranjero, de preferencia el inglés. Al menos uno de tales profesionales debiera dedicarse a tiempo completo al tema exportador, accediendo a través de Internet a información privilegiada de casi todos los mer-

cados del mundo. El conocimiento oportuno de la información permitirá a la empresa perfeccionar el proceso de toma de decisiones, optimizar la comunicación y colaboración con sus contrapartes, mejorar a un bajo costo la visibilidad internacional de la empresa y captar nuevos clientes sin incurrir en grandes inversiones en marketing.

¿Cómo vendo mi producto?

Es necesario revisar la conveniencia de seleccionar a quién venderé mi producto y por lo tanto revisar las especificidades que cada forma de venta tiene. Esto dependerá del mercado al que desee exportar y los canales de distribución que ahí existan.

- Exportación directa: Venta directa a clientes, venta a mayoristas/ minoristas, venta en ferias, etc.
- Exportación indirecta: Venta a través de una empresa de exportación o un distribuidor a mercados extranjeros con sede en el país, venta a través de empresas extranjeras con sede en el país, venta mediante representantes o comisionistas de exportación, con sede en el país, etc.

Vías de transporte de exportación

Todos los medios de transporte presentan ventajas e inconvenientes. El medio seleccionado dependerá en gran medida, de los productos comercializados, de las necesidades y preferencias del exportador y desde luego de las exigencias de sus clientes o de los propios productos. Si busca Asesoría en Logística puede ver un listado de empresas que lo pueden asesorar en el área de Servicios de apoyo en el área de Transporte.

Los factores a tomar en cuenta para la selección apropiada de transporte, se resumen en:

- Precio
- Plaza de entrega
- Y exigencias especiales del producto.

Los principales medios de transporte son:

Transporte aéreo

Es un medio muy rápido y seguro que, por lo general, necesita poco embalaje y con poco capital asociado a la mercancía; a pesar de todo es el medio de transporte más costoso. No obstante, puede ser muy rentable para transportar mercancía de poco volumen y mucho valor. Durante el período de fin de año, normalmente debido a los altos volúmenes que demandan este tipo de transporte, las líneas aéreas manejan tarifas más altas las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Prioridad uno: Para cargas urgentes la tarifa es la más alta
- Prioridad dos: Para cargas en tiempo promedio, tarifa intermedia.
- Prioridad tres: Para cargas que pueden esperar más tiempo, aplica la tarifa más baja.



Transporte marítimo

Su principal inconveniente es la lentitud. Es el medio más económico para artículos de gran valor en relación peso/volumen, por ejemplo, vehículos, aparatos electrodomésticos, etc. Transportar una mercancía por este medio puede tomar entre 1 semana a 15 días aproximadamente. La carga se envía en contenedores completos y cerrados, sin embargo, cuando se van a enviar cajas sueltas (siempre y cuando se trate de productos no perecederos) pueden enviarse también por esta vía. No todas las navieras manejan cajas sueltas, pero sí algunas proporcionan este servicio.

Transporte terrestre



Permite el transporte de producto directamente, del depósito del vendedor al comprador. Por lo general es bastante rápido y seguro. Los precios varían mucho dependiendo de la empresa de transporte.

Es importante considerar los tiempos y si es necesario realizar trasiegos (cambio de camión o contenedor), esto desde luego afectará el tiempo y posiblemente costo de cuadrilla para carga y descarga.

Para solicitar cotización de este tipo de servicio, es necesario proporcionar a la empresa de transporte: el peso neto de las mercancías, así como las medidas (alto por ancho por largo en metros o centímetros).

Para productos perecederos es necesario contratar un contenedor refrigerado, indicar claramente la temperatura correcta, así como establecer los horarios para evitar dañar el producto. La logística para el manejo de estos productos por esta vía debe ser muy exacta y bien planificada conjuntamente con la empresa de transporte.



6- Exportación y la balanza comercial

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país cualquiera durante un período y es uno de los componentes de la balanza de pagos. El saldo de la balanza comercial es la diferencia entre exportaciones e importaciones, es decir, entre el valor de los bienes que un país vende al exterior y el de los que compra a otros países.

Se habla de superávit comercial cuando el saldo es positivo, es decir, cuando el valor de las exportaciones es superior al de las importaciones, y de déficit comercial cuando el valor de las exportaciones es inferior al de las importaciones. Si las exportaciones netas son cero —sus exportaciones y sus importaciones son exactamente iguales— se dice que el país tiene un comercio equilibrado.

Entre los factores que podrían influir en las exportaciones y en las importaciones netas de un país se encuentran:

- ❖ Los gustos de los consumidores por los bienes interiores y por los bienes extranjeros.
- ❖ Los precios de los bienes en el interior y en el extranjero.
- ❖ Los tipos de cambio a los que los individuos pueden utilizar la moneda nacional para comprar monedas extranjeras.
- ❖ Las rentas de los consumidores interiores y de los extranjeros.
- ❖ El coste de transportar bienes de un país a otro.
- ❖ La política del gobierno con respecto al comercio internacional.
- ❖ La Balanza Comercial es muy importante en la actualidad sobre todo porque la mayoría de países son de economía abierta, es decir que realizan intercambios y servicios con el exterior.

CAPITULO II:

INTRODUCCION A LA EXPORTACION DE AZÚCAR

REFINADA

Sumario: 1- Antecedentes. 2- Proceso de fabricación de azúcar. 3- El Estado y el azúcar. 4- Mantenimiento de ingenios.

1-Antecedentes:

Orígenes:

La caña de azúcar es originaria de Nueva Guinea, desde donde los antiguos navegantes la llevaron a India, desde donde se extendió a China y a otras regiones de Oriente alrededor del año 4,500 a. C. Mucho tiempo después, en el año 642 a. C. los persas invadieron la India, de la que adoptaron el cultivo de la caña. Por el año 510 a.C. los soldados del rey persa Darío se referían a ella como “esa caña que da miel sin necesidad de abejas.

Su cultivo se siguió extendiendo: en el siglo VII d. C. los árabes conquistaron Persia y, tan aficionados al dulce, llevaron el azúcar a otro de sus territorios conquistados: el norte de África y fue ahí donde los químicos egipcios perfeccionaron su procesamiento y la empezaron a refinar.

El azúcar llegó a Europa en la Edad Media, donde se usó para condimentar toda clase de alimentos. Los boticarios la utilizaron en la

preparación de pócimas y medicinas, además, la recomendaban para curar toda clase de males, incluido el mal de amor. Con el descubrimiento de América llegó el cultivo a nuestro continente y se expandió por todas las zonas cálidas. Su producción comenzó a cobrar importancia y se empezó a exportar a Europa.

La llegada a la Argentina

El cultivo de caña de azúcar en nuestro país está asociado fuertemente al progreso y la prosperidad del Noroeste. Los comienzos se remontan a los siglos XVI y XVII, cuando los colonizadores españoles introdujeron la caña de azúcar junto a otras especies vegetales típicas de Europa.

A principios del siglo XIX se montó el primer trapiche para molienda de caña en la provincia de Tucumán. Desde entonces, la actividad azucarera no paró de desarrollarse y se convirtió en un motor de crecimiento para toda la región. Con la llegada del ferrocarril al NOA, hacia fines del siglo XIX, la actividad recibió un nuevo impulso. Aumentaron las áreas cultivadas y los propietarios agricultores, se montaron nuevas fábricas y se crearon fuentes de trabajo tanto directas como indirectas.



Historia del azúcar y los ingenios

Hacia fines de siglo XIX la provincia de Tucumán encontró en el azúcar un cultivo rentable y de creciente demanda que signará su historia hasta nuestros días. La compenetración de la elite local con la incipiente producción azucarera, y su integración al bloque de poder que se consolidó a nivel nacional hacia 1880, permitió su rápida expansión en base a generosos créditos y subsidios nacionales para la radicación y tecnificación de los ingenios y de tarifas arancelarias favorables a la producción local. Como consecuencia de este impulso inicial, la industria azucarera pronto se hizo hegemónica en todo el territorio tucumano convirtiendo a la provincia en el principal centro mono productor de azúcar para el mercado interno. La creciente demanda de trabajo convirtió a Tucumán en un centro agro-industrial receptor de población proveniente de las regiones y países limítrofes y aceleró un proceso de urbanización que derivó en la modernización de su ciudad capital y en el surgimiento de pueblos y ciudades menores que crecieron a la vera de los cañaverales y al compás de las necesidades de las pujantes factorías azucareras –ciudades y pueblos de ingenio que le dieron a la provincia su típica fisonomía semi-urbana, semi-rural.²

Ha-
implementa-
sistema de
de venta de la
azúcar que
los producto-
pendientes
expansión y



cia 1927, la
ción de un
regulación
caña de
protegía a
res inde-
permitió la
consolida-

ción del minifundio cañero. Si bien, muchos de los ingenios mantuvieron importantes extensiones de tierra para la producción de caña, para finales de la

(2) ROBERTO PUCCI, Historia de la Destrucción de una provincia Tucumán 1.966. Edición, Buenos Aires 2007.

década del sesenta alrededor del 80% de la materia prima provenía de las pequeñas y medianas propiedades rurales. La existencia de una clase media rural o clase campesina, según los distintos analistas, diferenciaba a Tucumán de otras zonas productoras de azúcar, como Salta y Jujuy, donde predominaba el latifundio de los ingenios. La protección y regulación de la industria azucarera alcanzó su punto más alto a mediados de los años 40 con el advenimiento del peronismo y el afianzamiento de un modelo de acumulación distributivo favorable a los sectores del trabajo y a la pequeña y mediana industria nacional. En este marco se reforzó la regulación azucarera con la creación del Fondo Regulador, a la vez que desde el estado se estimuló la organización sindical de los obreros, se incrementaron los salarios, se promulgaron importantes leyes laborales de protección al trabajo y se desarrollaron políticas asistenciales de gran alcance. En consonancia con el resto del país, el advenimiento del peronismo y la creación en 1944 de la FOTIA – Federación Obrera de Trabajadores de la Industria Azucarera- marcaron un punto de inflexión en la vida de los trabajadores azucareros tucumanos, que adquirieron plena ciudadanía y se convirtieron en la columna vertebral del movimiento sindical y del peronismo en Tucumán -la provincia más peronista la república argentina.

Esta estructura -mono productora, fuertemente protegida y regulada, y socialmente diversificada- comenzó a mostrar signos de agotamiento hacia fines de los 40, cuando se hizo evidente una retracción en el mercado de trabajo y un descenso pronunciado de la tasa de rentabilidad de la industria, a pesar de ello, no fue hasta el derrocamiento de Perón en 1955 que comenzaron los intentos por desmantelarla, lo que implicaba la reconversión de la economía de la provincia en su conjunto. A pesar de la resistencia de los obreros organizados en la FOTIA y de los pequeños cañeros organizados en la Unión de Cañeros Independientes de Tucumán (UCIT), creada en

1945, estos intentos comenzaron a agudizar las tensiones existentes entre los diversos factores azucareros.

Por ejemplo, la eliminación en 1958 del Fondo Regulador de Azúcar que hacía pagar los costos más altos a los productores más eficientes y poderosos tuvo consecuencias internas y regionales: amplió la brecha entre los cañeros y los ingenios más productivos y los cañeros y los ingenios de menor rendimiento; y entre la industria azucarera tucumana y la más eficiente industria de los ingenios del norte (Salta y Jujuy). Como consecuencia de ello, ya a principios de la década del 60 los cañeros independientes se dividieron: los pequeños y algunos medianos permanecieron en la vieja UCIT; los más prósperos, crearon el Centro de Agricultores Cañeros de Tucumán (CACTU). También comenzaron a distanciarse los sectores empresarios: los ingenios más poderosos, casi todos vinculados a capitales extranjeros, siguieron organizados en el tradicional Centro Azucarero Regional de Tucumán (CART), cada vez más subordinado a los intereses del Norte. Los ingenios de menor rendimiento -la mayoría sin vínculos con intereses transnacionales y algunos incluso corporativizados- se abrieron del CART y permanecieron sin entidad representativa hasta 1970. Entre los obreros también comenzaron a manifestarse intereses contrapuestos entre permanentes y transitorios, de fábrica y de surco, a causa de la contracción del mercado laboral.

No obstante, los síntomas que daban cuenta de las limitaciones estructurales que asediaban a esta industria, durante los primeros años de la década de 1960 las condiciones internacionales favorecieron las exportaciones y la consecuente expansión de la producción. La crisis pudo ser así retrasada pero no conjurada: la caída del precio internacional del azúcar hacia 1965 encontró a la industria con una capacidad de producción récord, pero sin posibilidades de vender el excedente y corroída por crecientes tensiones internas.

Como se sabe, a partir del derrocamiento de Perón, los sindicatos nucleados en torno a la CGT se erigieron en representantes del movimiento peronista proscrito. En Tucumán, fue la FOTIA –sin ninguna duda, el gremio más importante de la provincia- quien ocupó el doble rol de representación corporativa de los trabajadores y representación política de los justicialistas fueron principalmente los trabajadores azucareros quienes protagonizaron la llamada Resistencia en nuestra provincia, los que encabezaron los diversos planes de lucha decretados por la CGT durante los años 1962 y 1964, así como los que apuntalaron con su voto las diferentes alternativas políticas en las que se involucró el movimiento proscrito, cuando esto fue posible.

En este contexto, algunos dirigentes de la FOTIA iniciaron un proceso de radicalización. Hacia 1959 el Movimiento Revolucionario Peronista (MRP) –nombre con el que se denominó a los sectores peronistas que a partir de 1955 iniciaron un proceso de redefinición del movimiento en convergencia creciente con postulados socialistas- lanzó un foco guerrillero en la provincia de Tucumán llamado Ejército de Liberación Nacional-Uturuncos. Esta temprana y fracasada experiencia foquista estuvo profundamente influenciada por el despliegue de combatividad mostrado por los obreros azucareros tucumanos durante la Resistencia y, en particular, durante la larga y exitosa huelga de 1959 que convirtió a la FOTIA en la organización madre del noroeste argentino como sostiene Bozza, para el MRP, Tucumán era una provincia con habitantes a los que se creía portadores de un importante nivel de conciencia y donde existían sectores asalariados combativos, como los organizados en la FOTIA. El mismo periódico oficial del MRP, Compañero, resalta la importancia de la FOTIA cuando informa, por ejemplo, de la movilización de cerca de 3.000 trabajadores tucumanos y sus familias, organizados por la FOTIA para oponerse al cierre del Ingenio Santa Ana en 1963, o de la ola de ocupación de ingenios que se desarrolló en el marco del plan de lucha lanzado por la CGT en 1964

Para entonces, los dirigentes azucareros más vinculados al MRP habían comenzado a entablar contactos con sectores provenientes de la izquierda anti imperialista y marxista; en particular con los dos grupos que hacia 1965 se fusionarán en el Partido Revolucionario de los Trabajadores (PRT): Palabra Obrera, de extracción trotskista y con cierta inserción entre los trabajadores azucareros, y el Frente Indo americanista Popular (FRIP), de tendencia nacional - anti imperialista y con inserción en el movimiento estudiantil tucumano. Como resultado de este acercamiento, Tucumán sirvió de ensayo para otra experiencia inédita, aunque también efímera: la presentación en las elecciones legislativas de 1965 de candidatos obreros con un programa independiente, anti imperialista y anti patronal. Estos candidatos, todos ellos dirigentes azucareros elegidos en asambleas de base por ingenio, se integraron a las listas del partido neoperonista Acción Provinciana. Su abrumador triunfo permitió que 8 de ellos ingresaran como diputados a la legislatura provincial; entre ellos dos militantes del PRT, Leandro Fote y Manuel Carrizo. A la legislatura nacional ingresó sólo uno de estos candidatos, el dirigente del ingenio La Esperanza y reconocido militante de la Resistencia y del MRP, Benito Romano. La participación de dirigentes sindicales en las listas partidarias no era novedosa dentro del peronismo, y menos para los dirigentes de la FOTIA: lo novedoso fue el incipiente y temprano planteo obrerista, o incluso clasista que acompañó a esta iniciativa.

De este modo, así como para desarrollistas y liberales Tucumán simbolizaba un modelo de desarrollo estancado y retrógrado que era necesario erradicar para lograr la plena modernización del país, para los sectores revolucionarios del peronismo y de la izquierda, Tucumán comenzó a simbolizar un espacio privilegiado para el desarrollo de sus propias estrategias, ya fueran foquistas, parlamentarias o insurreccionales. Esto quedó plasmado tempranamente, por ejemplo, en el folleto del FRIP de 1962, titulado El proletariado rural como detonante de la revolución argentina. Este documento de-

finía a la Argentina como un país semicolonial y pseudoindustrializado, con acentuados desniveles regionales y donde el eslabón más débil de la cadena es el Norte. En consecuencia, se concluía que el proletariado rural, con su vanguardia el proletariado azucarero sería el detonante de la revolución en el país

Al mismo tiempo, en el peronismo nacional crecía el enfrentamiento entre aquellos que pretendían consolidar el peronismo sin Perón (acaudillados por el dirigente metalúrgico Augusto T. Vandor), y los sectores que reclamaban lealtad y verticalismo. No es casual que Tucumán se convirtiera en bastión del peronismo leal, que fuera elegida como punto de inicio de la gira de M. Estela Martínez de Perón antes de la elección legislativa de 1965, y como sede del Primer Congreso Nacional de las 62 Organizaciones De Pie junto a Perón, realizado en marzo de 1966. El joven secretario General de la FOTIA desde 1965, Atilio Santillán, habría sido quien enroló a la FOTIA dentro de las huestes verticalistas con el objetivo de quebrar los intentos de autonomía de Vandor.

Estos datos nos permiten afirmar que, ya desde los tempranos sesenta, la pequeña pero simbólicamente importante provincia de Tucumán, se habían convertido en terreno de disputa para los idearios y planes liberal-desarrollistas, revolucionarios y peronistas, que parecían encontrar en sus particularidades económicas, sociales y políticas signos de los defectos y posibilidades del proceso nacional.

La Crisis de 1965

A mediados de 1965, la crisis azucarera puso a Tucumán en el centro de la opinión pública nacional. Los industriales suspendieron el pago de los salarios obreros, de los contratos adeudados a los cañeros y de los créditos contraídos con el estado; varios ingenios suspendieron la zafra reciente-

mente iniciada. La paralización de la actividad azucarera traccionó a las demás actividades económicas y hasta al propio estado provincial que entró en cesación de pagos.

Adelantándose a un desenlace preanunciado, meses antes la UCIT y la FOTIA habían firmado un pacto obrero-campesino que reclamaba al estado nacional considerar al problema azucarero un problema nacional, y proponía algunas medidas de fondo: la destrucción de los poderes monopolistas, la reforma agraria con el objetivo de alcanzar la explotación industrial y agraria con verdadero sentido social, la incautación de ingenios y de toda fuente de producción o de trabajo que cometa *lock-out* patronal o niegue derechos sociales, el control obrero y cañero en la administración industrial y en la comercialización de azúcares, la defensa de la economía del Noroeste y la terminación de los intereses y privilegios de la oligarquía industrial –un programa que retomaba y profundizaba los principios básicos del modelo redistributivo amenazado desde 1955.

Estallada la crisis, comenzaron a sucederse concentraciones frente a la casa de gobierno y los paros de los pequeños cañeros y obreros de ingenio. A la cabeza de estas acciones estaban los dirigentes de la FOTIA, la UCIT y la CGT regional, por entonces liderada por un dirigente azucarero. A pesar de sus coincidencias de fondo, mientras que la UCIT solía pronunciarse en nombre de los pequeños cañeros independientes, la FOTIA lo hacía en nombre del bienestar de la provincia, y gran parte de sus convocatorias se dirigían a todos los sectores interesados en generar acciones (...) de todo el pueblo en función de sus intereses. Junto a este tipo de acciones, también se producían tomas de ingenios y atentados contra las propiedades y oficinas de sus dueños que, por su parte, también reclamaban medidas tendientes a la pacificación y soluciones de fondo para la industria, aunque en una dirección no siempre coincidente con la de los trabajadores.



En este clima, la confusa muerte de Camilo González, un trabajador golondrina en espera del pago de varios sueldos atrasados en el ingenio Bella Vista, disparó una escalada de protestas que incluyó repetidas ocupaciones de ingenios y paros generales de actividades, operaciones tipo comando contra las oficinas centrales de la Compañía Azucarera Tucumana con destrucción de bienes y documentos, bloqueos de embarcos de azúcar por parte de obreros y empleados y un impresionante funeral cívico organizado por la FOTIA en las escalinatas del palacio de la gobernación. La FOTIA despidió el año con una concentración de alrededor de 15.000 trabajadores frente a la casa de gobierno que terminó de forma tumultuosa, según el diario local.

En este clima nacional enrarecido, donde las presiones golpistas ya ni siquiera se disimulaban, el presidente Illia anunció algunas medidas azucareras que para Tucumán implicaban una notable retracción de la producción y una consecuente agudización de la crisis. Mientras que entidades empresarias como el CART y la Federación Económica de Tucumán (FET) emitieron declaraciones públicas de rechazo a estas medidas, a instancias de la FOTIA se creó una Comisión Pro-Congreso en Defensa de la Economía Tu-

cumana, con la intención de articular un movimiento de oposición provincial a las medidas del gobierno.

A partir de este momento, y en medio de explosiones esporádicas de protesta, la FOTIA inició la campaña para sumar al Congreso programado para el 20 de abril a la mayoría de las entidades representativas de la sociedad civil. Aunque los sindicatos vandoristas y las entidades empresarias no concurrieron, el Congreso comenzó sus deliberaciones con la adhesión del resto de los gremios provinciales, la UCIT, la Federación de Centro Vecinales, las cooperativas, el Movimiento Universitario Reformista, la Liga de Estudiantes Humanistas, el Centro de Estudiantes de Ciencias Económicas, la Universidad Nacional de Tucumán, la Juventud Peronista, el bloque de diputados de la Democracia Cristiana, el bloque de diputados de Acción Provincial, los diputados de la Unión Popular, el PC tucumano y el Partido Obrero Trotskista.

Luego de cuatro días de sesiones el Congreso anunció un plan de lucha escalonado y dio a conocer un documento que sintetizaba sus posiciones. Respecto a la industria azucarera se exigía a la Nación la “inmediata derogación de la legislación sobre la limitación de la zafra 1966” y se retomaban los principios y demandas ya expresados por la FOTIA y la UCIT en su documento conjunto de 1965: libre molienda, ley de expropiación de los ingenios insolventes, cogestión obrera de la industria, reforma agraria, control de la comercialización, ley nacional de azúcar con contenido social, seguro de desempleo, entre otras medidas. El documento también avanzaba en la necesidad de dar respuesta a los problemas de los sectores populares tucumanos (planes de vivienda y sanidad pública, obras de infraestructura, reforma del Código Tributario, disponibilidad de créditos para centros vecinales, mejoras en el sistema educativo), y en definiciones políticas más específicas (elección directa del gobierno de las comunas rurales, por ejemplo). Así,

y siendo un secreto a voces que se acercaba el final del gobierno del presidente Arturo Illia, una parte más que significativa de la provincia tucumana se encolumnó detrás la FOTIA y de un programa que se asimilaba más a un plan general de gobierno que a un anteproyecto de ley azucarera.

De inmediato a la finalización del Congreso, la provincia se vio sacudida por una ola de huelgas que sumó a maestros, empleados judiciales y de la administración provincial y municipal. Estos sectores iniciaron sus medidas de fuerza hacia la segunda semana de mayo y las mantuvieron de manera intermitente hasta el advenimiento del golpe de estado, a fines de junio.

Sin ninguna duda la crisis tucumana se articuló y superpuso con la crisis más general que azotaba al gobierno nacional. El “caos tucumano” servía a los fines de los sectores opositores que por todos los flancos apostaban a la desestabilización del gobierno y que, a la vez, competían entre sí por capitalizar su crisis. Daniel Mazzei y Catalina Smulovitz han mostrado el importante papel jugado por la crisis tucumana en la construcción de los discursos anticomunista y eficientista que legitimaron el golpe de estado, sobre todo frente a las propias FFAA y parte importante de la opinión pública nacional. En Tucumán, sin embargo, los horizontes que movilizaron a gran parte de la sociedad para oponerse al gobierno nacional parecían remitir más a la posibilidad de profundizar un programa redistributivo, a la vez heredero y superador de la experiencia peronista.

El Operativo Tucumán



El 28 de junio, se produjo el esperado golpe de estado de la auto-denominada Revolución Argentina. Dada la situación previa de descontento generalizado no es de extrañar que el golpe de estado haya sido recibido con gran expectativa por la mayoría de los tucumanos y que todos los sectores en conflicto levantaran sus medidas de fuerza. Esta actitud favorable se hizo más que evidente durante la visita a la provincia del presidente Onganía los días 8 y 9 de julio para conmemorar el Día de la Independencia. En medio del clamor popular, manifestado por la multitud en las calles, Onganía prometió “prontas medidas de fondo que convertirían a Tucumán en un moderno polo de desarrollo industrial”. La promesa del presidente se cumplió un mes más tarde, pero en un sentido contrario al esperado por la mayoría. El 21 de agosto, el ministro de economía, Néstor Salimei, anunció la intervención, desmantelamiento y cierre inmediato de 7 ingenios, como punto de partida para el saneamiento de la economía tucumana. La aplicación de estas medidas agudizó la crisis provincial hasta llevarla a niveles impensados.

El conjunto de políticas diseñadas por el estado nacional, conocidas como Operativo Tucumán, tenía como objetivo declarado la racionalización y diversificación de la industria local. Este programa implicaba una forzada retracción de la producción azucarera, para lo cual se decidió intervenir

y cerrar los ingenios en teoría menos eficientes, regular la producción de caña a partir de la expropiación de los cupos de producción a los pequeños productores rurales -en algunos casos de manera forzada y en otros voluntaria-, mantener cupos de producción por ingenio, y poner en marcha un plan de incentivos fiscales para la radicación de nuevas industrias. Para principios de septiembre habían sido intervenidos, previa ocupación militar, los ingenios La Esperanza, Bella Vista cuyos propietarios eran la familia García Fernández (reabierto en 1968), La Trinidad cuyos fundadores fueron la familia Méndez, Lastenia cuyo dueño era Ernesto Tornquist y La Florida cuyos dueños era la Compañía Sociedad Tucumana (reabierto hacia 1967 para volver a cerrar definitivamente en 1970), Nueva Baviera y Santa Ana. A ello hay que sumar el cierre por acuerdo entre el estado y los propietarios de los ingenios Mercedes, Los Ralos, y San José. Tampoco pudieron sustraerse a la quiebra por falta de créditos los ingenios San Antonio, Amalia, San Ramón y Santa Lucía. Muchos de los dirigentes sindicales más combativos pertenecían a estos ingenios.

Estas medidas insertaban a Tucumán en la política económica que a nivel nacional había diseñado el nuevo bloque de poder, cuyos objetivos eran suprimir las causas de la puja política y social que desde 1955 habían obstruido los intentos por desarmar el modelo de desarrollo consolidado por Perón y sentar las bases de una reconversión económica de fondo asentada en la promoción de los sectores más eficientes y dinámicos de la economía, particularmente los ligados al capital transnacional. A nivel nacional este programa implicó la proscripción de toda actividad política, la intervención del poder judicial y de las universidades nacionales y medidas de férreo control salarial y para la modernización de las áreas menos productivas de la economía—sobre todo el sector público y las economías regionales subsidiadas. Todo ello acompañado de un autoritarismo y capacidad represiva sin prece-

dentos. Los efectos de tales medidas se hicieron notar de inmediato en todo el país.

En el caso de Tucumán, ya hacia fines de 1966 más de 9.000 pequeños cañeros habían perdido sus cupos de producción, mientras que otros tantos seguirán el mismo camino al año siguiente; para principios de 1967 el cierre de los ingenios y la reducción del personal en los que siguieron funcionando habían dejado en la calle a más de 17.000 trabajadores (un 35% del total de 1966). Cientos de pequeños comerciantes debieron cerrar sus negocios a causa de la recesión. El índice de desocupación en Tucumán llegó al 10% durante el año 1967 y trepó hasta casi el 15% entre 1968 y 1969, mientras que en un plazo de tres años se constató un proceso migratorio que llevó a abandonar la provincia a más de 150.000 personas, sobre una población cercana a los 750.00 habitantes. Las nuevas industrias tardaron varios años en llegar; cuando finalmente lo hicieron apenas si influyeron sobre los índices de desocupación.

Los efectos inmediatos y desastrosos de los planes de racionalización del gobierno impactaron y desorientaron a la dirigencia sindical que en el plano nacional y regional había dado claros signos de apoyo al nuevo *staff* gobernante. La parálisis de la dirigencia no impidió que las bases obreras afectadas implementaran serios intentos de resistencia. En Tucumán, la UCIT se opuso de inmediato a las medidas del gobierno, por considerar que no contenían ningún paliativo para los pequeños cañeros. La FOTIA, al contrario, las apoyó en post de la “necesaria” diversificación productiva; aunque ello no impidió que varios dirigentes y sus bases comenzaran una campaña tanto contra las medidas oficiales como contra la posición de la FOTIA, que no tardó demasiado en distanciarse del gobierno. Así, volvieron a sucederse las tomas de ingenios (algunas con rehenes), la destrucción de oficinas de las compañías azucareras y las confrontaciones cada vez más violentas entre la policía y los trabajadores que reclamaban la total reversión de las medidas

oficiales, cada vez más acompañados por sus familias, curas párrocos y estudiantes. En el marco de estas protestas, el 12 de enero de 1967 la represión a los obreros de los ingenios Santa Lucía y Bella Vista dejó como saldo la muerte de Hilda Guerrero de Molina y la agudización de las protestas en las inmediaciones de los pueblos de ingenios cerrados.

La presión de las bases obreras, tanto en Tucumán como en otras regiones del país, impulsó a la CGT a lanzar un plan nacional de lucha para marzo. El gobierno respondió a las medidas de fuerza suspendiendo la ley de negociaciones colectivas de trabajo, y quitando la personería jurídica y el control de sus fondos financieros a los sindicatos más combativos, entre ellos la FOTIA. La respuesta estatal sumió al movimiento sindical en una de sus crisis más profundas. En Tucumán, la FOTIA entró en un proceso de desestabilización que sumó a la falta de personería gremial y de fondos una serie de enfrentamientos: entre obreros de fábrica y obreros del surco, entre trabajadores de ingenios cerrados y trabajadores de ingenios abiertos, entre los que apostaban a profundizar las acciones combativas y los que comenzaban a cuestionarlas por limitar la capacidad de negociación de la organización sindical -líneas divisorias, muchas veces superpuestas. La gremial de los pequeños cañeros (UCIT) siguió una trayectoria similar, cada vez más dividida entre los que todavía tenían sus cupos de producción y los que ya los habían perdido. Por otro lado, también se distanciaron la FOTIA y la UCIT; su relación nunca del todo armoniosa se complicó a causa de la creciente dificultad de muchos pequeños cañeros para pagar a los peones del surco agremiados en la FOTIA. La feroz represión desatada sobre los azucareros movilizados, la coerción sobre la actividad gremial, las tensiones internas y la implementación de algunos planes paliativos hicieron disminuir notablemente la conflictividad en la provincia a partir de marzo de 1967.

2- Proceso de fabricación de azúcar³

El proceso de fabricación de Azúcar puede dividirse en las siguientes etapas:

1. Preparación de la caña
2. Molienda
3. Clarificación del Jugo
4. Evaporación
5. Tratamiento de Melado
6. Cocimiento
7. Cristalización
8. Centrifugado
9. Secado

1. Preparación de la Caña

1.1 Pesaje

La caña llega al Ingenio en camiones, estos son pesados en balanzas para después dirigirse al lugar de descarga.

1.2 Descarga y Lavado

La caña es descargada por los camiones en las mesas alimentadoras donde se la lava para extraerle parte de la tierra que trae incorporada desde el campo

(3) JOHN DEERE, El manual del cañero. Ediciones Eduardo R. Romero año 2008.

1.2 Troceado y desfibrado

La caña es troceada mediante cuchillas rotativas tratando de que la caña quede en trozos lo más pequeños posible, luego pasa por un desfibrador donde se logra romper la corteza de la misma, facilitando la extracción del jugo en la etapa posterior.

2. Molienda

Una vez preparada la caña, ingresa al trapiche, una máquina conformada por 5(cinco) o 6(seis) molinos, cada uno de estos molinos cuenta con cuatro cilindros. La caña pasa entre los cilindros mencionados que presionan fuertemente la caña desfibrada y así extraer el máximo de jugo posible, el cuál escurre por las ranuras de los cilindros y cae en una batea ubicada debajo de los molinos, a lo largo del trapiche. Durante el recorrido de la caña por los molinos, se realizan extracciones:

En la primera extracción se obtiene el jugo más rico en azúcar ya que proviene de la parte medular de la caña. Tiene un brix de 18% - 19% y una pol de 15 %, con una pureza del orden del 80%.

Después de esta primera extracción la caña continúa su trayectoria hacia el molino siguiente, con la previa maceración y así sucesivamente hasta que la caña es despojada de todo o casi todo el jugo que contiene quedando como residuo solamente la parte fibrosa de la misma, llamada bagazo.

El último molino se le agrega el agua de imbibición, para mejorar la extracción de azúcar. En los molinos anteriores se le agrega el jugo de la etapa anterior como maceración. El bagazo se utiliza como combustible en la caldera para la producción de vapor y el jugo ingresa a la fábrica para su purificación y posterior fabricación de azúcar.

El excedente de bagazo es almacenado y utilizado cuando finaliza la zafra y se continúa produciendo vapor para la destilería. Los humos son lavados en lavadores llamados Scrubbers y el agua con cenizas resultante es tratada en una planta de tratamiento, allí el agua es recuperada y reutilizada en el proceso, en tanto que la ceniza se carga en camiones y se utiliza como relleno en terrenos propios.

3. Clarificación

El jugo extraído es ácido y turbio por lo que se requiere eliminar impurezas y neutralizar la acidez natural del mismo para evitar la inversión del mismo durante el proceso de evaporación. Para esto el jugo pasa por cuatro etapas:

1. Sulfitado
2. Encalado
3. Calentamiento
4. Decantación

3.1 Sulfitado

En hornos especiales se quema azufre, el gas resultante burbujea en el jugo proveniente del trapiche lográndose un contacto íntimo entre ambas fases. De esta manera se lleva el pH del jugo de 5.5 a 3. Al ir descendiendo el pH se pasa por el punto isoeléctrico de diferentes proteínas, esto hace que disminuya su solubilidad y precipiten. “El proceso de sulfitación está directamente relacionado con el color del azúcar, de no hacer esto no se obtiene azúcar blanco sino cristales de color beige”.

3.2 Encalado

El jugo sulfatado cae a unos tanques cilíndricos llamados encaladores. En este paso se le agrega al jugo, lechada de cal y se lo lleva a un pH de 7, cuya finalidad es neutralizar el jugo para evitar su inversión en glucosa y fructosa e inmovilizar las sales de calcio disueltas en el jugo para permitir su precipitación, de manera de poder separarlas mediante sedimentación y filtración.

3.3 Calentamiento

El jugo sulfo-encalado es calentado a 105°C en unos intercambiadores de calor, logrando así las condiciones óptimas para dar lugar a una precipitación completa y simultáneamente eliminar bacterias y hongos que puedan acompañar al jugo.

3.4 Clarificado

El jugo pasa a unos decantadores cilíndricos con instalación especial para favorecer la sedimentación de los sólidos formados por la reacción del sulfito con el calcio. El jugo claro sale por la parte superior para continuar con el proceso de fabricación del azúcar, pasando antes por un tamiz rotativo en el que se concluye con la eliminación de impurezas del mismo. Las impurezas que se depositaron en el fondo del decantador se bombean hacia unos filtros. Estas impurezas se llama cachaza y antes de ser desechada sufre un proceso de filtración para despojarlo de todo el resto de jugo posible. El jugo filtrado vuelve al encalado y la torta que se obtiene es cargada en camiones y llevada a los campos, donde es usada como fertilizante.

4. Evaporación

El jugo clarificado obtenido tiene una temperatura de 93°C, con aproximadamente un 85% de agua y 15 % de sólidos solubles. Para elevar la concentración del mismo, este es evaporado en Evaporadores de múltiple

efecto a baja presión. En el caso de nuestro ingenio, la evaporación es de cinco efectos. El vapor producido en el primer evaporador es utilizado en el segundo y así sucesivamente. Durante este proceso se elimina más o menos el 50% del agua existente en el jugo, con lo que se obtiene un melado con un 70% de sólidos.

5. Tratamiento de Melado

En este tratamiento se reduce la presencia de material en suspensión y algunas sales. Para esto se agregan productos químicos, se calienta a 85°C y se agrega aire. El melado se divide en dos celdas de flotación por lo que se forma espuma, la cual es recuperada y enviada junto con el jugo proveniente de trapiche.

6. Cocimiento

El melado es llevado es bombeado hasta los aparatos llamados tachos de cocimiento, que funcionan al vacío. En estos tachos se continúa evaporando el agua remanente contenida en el melado hasta que esta se satura y comienza a cristalizar. El producto resultante se llama masa cocida y tiene un *brix* de 93%-95%. Se realiza un semillado con cristales para inducir la cristalización y lograr la formación de cristales grandes y uniformes.

7. Cristalización

Se llaman cristalizadores a unos recipientes en forma de "U", que están instalados inmediatamente después de los tachos de cocimiento. En estos recipientes se descarga la masa cocida proveniente de los tachos de cocimientos. En los tachos la cristalización se inició con la elevación de temperatura para disminuir la solubilidad y lograr la sobresaturación, en cambio el mismo efecto continúa en los cristalizadores por enfriamiento de la misma.

8. Centrifugado

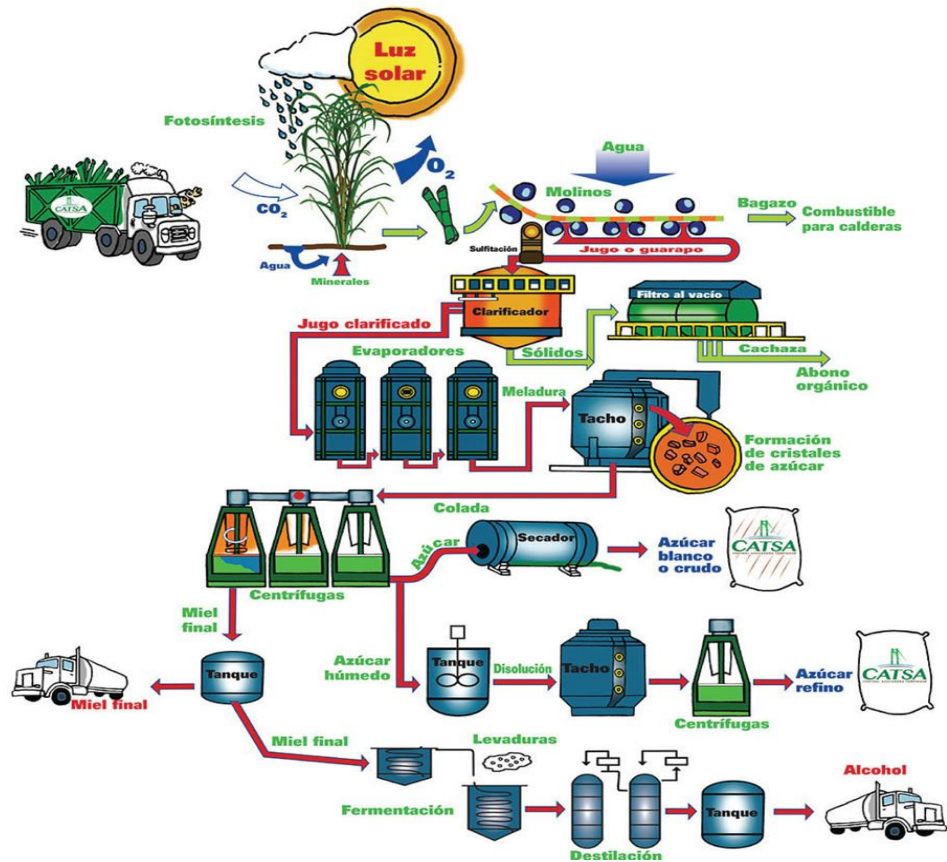
En esta etapa se separa la miel y el azúcar que constituyen la masa cocida. Esta operación es realizada por centrífugas. Las centrífugas están provistas de una canasta de tela perforada en donde debido a la fuerza centrífuga la miel sale por los agujeros del canasto, quedando solamente en él el azúcar con un poco de humedad. Los cristales se lavan con vapor para desprender los restos de mieles. La azúcar obtenida es trasladada a los secadores a través de un chilicote. Este impulsa el azúcar por mediante un movimiento vibratorio, evitando así romper los cristales de azúcar. La melaza resultante es pesada y enviada a destilería para la producción de alcohol mediante la fermentación de la misma.

9. Secado

El azúcar descargado de la centrífuga presenta un alto tenor de humedad (0,5 % - 0,2%), como así también una temperatura elevada (65-95°C), debido al lavado con vapor. Por este motivo se seca el azúcar haciéndola pasar por unos secadores de tambor metálico a través del cual pasa, en contracorriente un flujo de aire succionado por un extractor. Al dejar el secador el azúcar contiene entre un 0,03% y 0,04% de humedad y una temperatura promedio de 37°C. De esta manera se encuentra lista para ser embolsada.

10. Embolsado y Estibado

Una vez secada, el azúcar pasa a través de zarandas que clasifican el tamaño de cristal de azúcar y de allí pasa a los silos de envase. En el caso del Ingenio La Florida, el embolsado se realiza en bolsas de 50 Kg. Luego las bolsas son transportadas por una cinta transportadora y estibadas en el depósito de azúcar donde luego serán cargadas en camiones para ser entregada a nuestros clientes. Los azúcares de La Florida se comercializan al sector industrial: fábricas de galletitas, dulces, caramelos, confituras, productos lácteos, embotelladoras, laboratorios farmacéuticos y fraccionadoras.



3- El rol del Estado y el azúcar:

La producción de azúcar creció fuertemente desde el principio de 1990 hasta 2008 (83% en todo el período), alcanzando los 2,4 millones de TMVC (toneladas métricas de volumen crudo). Desde entonces, muestra cierto estancamiento. Entre 2010 y 2015 el promedio de producción fue 2.1 millones de TMVC. Tucumán, salta y Jujuy concentran el 99,5% del azúcar, producida en argentina. El resto se distribuye entre Santa Fe y Misiones.

En Tucumán, cuya participación de la producción es del 64,3%, existe una gran cantidad relativa de agentes en cada una de las etapas productivas: 6.357 cañeros y 15 ingenios.

Conviven un gran número de pequeños productores con menos de 50 has, con grandes productores que concentran el 25% de la tierra e ingenios con un 50% de las mismas. Salta y Jujuy se caracterizan por tener muy pocos ingenios (2 y 3 respectivamente) de gran tamaño e integración productiva (propietarios del 95% de la caña que procesan).

La producción de azúcar en argentina se obtiene de la caña de azúcar, cultivo plurianual con un ciclo de duración de 5 a 7 años. Se trata de una actividad estacional: la zafra comienza a fines de mayo y concluye a fines de octubre. Su duración aproximada es de 160 a 180 días (dependiendo de las condiciones climáticas, la maduración de la caña y los volúmenes a procesar.

Hacia inicio de los años 90, existía en la provincia alrededor de 14000 productores de caña. La concentración e integración de la producción provoco que desaparecieran gran cantidad de ellos. Según el Censo Nacional Agropecuario (CNA) del año 2002 existían 5364 explotaciones agropecuarias primarias, de ellas, el 90.9% tenía menos de 50 ha. y 3419 EAPs. el 63.7% del total, ocupaba menos de 10 ha. De acuerdo en la inscripción de

maquila en Tucumán existían 6357 productores cañeros de los cuales 4800 tenían menos de 50 ha.

La producción azucarera Argentina está orientada a satisfacer el mercado interno, con saldos exportables variables cada año (según condiciones climáticas y precios internacionales). El excedente exportable a variado entre el 4% y el 35%, llegando a las cifras más altas cuando se dio una coyuntura extraordinaria de precios internacionales muy elevados entre 2005 y 2011. Brasil es el principal exportador mundial con aproximadamente el 50% del comercio, luego siguen Tailandia, Australia, México y Guatemala.

Precio internacional

Los mercados domésticos de azúcar de la gran mayoría de los países del mundo están fuertemente protegidos a través de instrumentos de la intervención económica.

Históricamente la regulación de los mercados de azúcar dio como resultado la formación de precios internos mayores a los que rigen en el mercado mundial.

Esta situación se ha modificado a partir de la mitad de la década del 2000 debido a la suba de las cotizaciones de las materias primas a nivel mundial a causa de la mayor demanda de China e India.

La cotización internacional del azúcar crudo (contrato n°11 de Nueva York) sigue en general el precio del azúcar blanco. En el periodo 2010 al 2015 la cotización del azúcar crudo promedió el 81% del precio del azúcar blanco.

En el mercado internacional opera tanto la comercialización a través de cuotas de acuerdos especiales, como en forma de libre mercado.

Aproximadamente 1/3 de la producción mundial de azúcar se comercializa en el mercado internacional.⁴

En los últimos años se observó una caída del precio internacional que pasó de un pico de U\$S770 la tonelada en 2011 a U\$S388 a principios del 2016.⁵

Indicadores seleccionados

Producción (2015)			
	Volumen	Variación 2015/14	Variación 2015/10
Azúcar blanco (TMVC)	1.937.158	-5,1%	7,5%
Azúcar crudo (TMVC)	169.245	12,7%	-28,4%
Bioetanol de caña (en miles de metros cúbicos)	336.144	12,1%	169,1%

Participación de Argentina en la producción mundial (2015)		
	Participación	Ránking
Azúcar (blanco y crudo)	1,60%	21

Exportaciones (2015)			
	Volumen	Variación 2015/14	Variación 2015/10
Azúcar blanco (TN)	99.485	67,6%	-39,0%
Azúcar crudo (TN)	82.638	282,6%	-50,7%

Precios (promedio 2015)		
	Cotización	Variación 2015/14
Internacional: azúcar blanco (Contrato N° 5 de Londres; \$/tonelada*)	3.466	-4,1%
Internacional: azúcar crudo (Contrato N° 11 de Nueva York; \$/tonelada*)	2.749	-9,7%
Interno: azúcar blanco (común tipo A, vagón ingenio, sin IVA; \$/tonelada)	3.692	-4,2%

* Pesificado según tipo de cambio promedio mensual del BCRA.

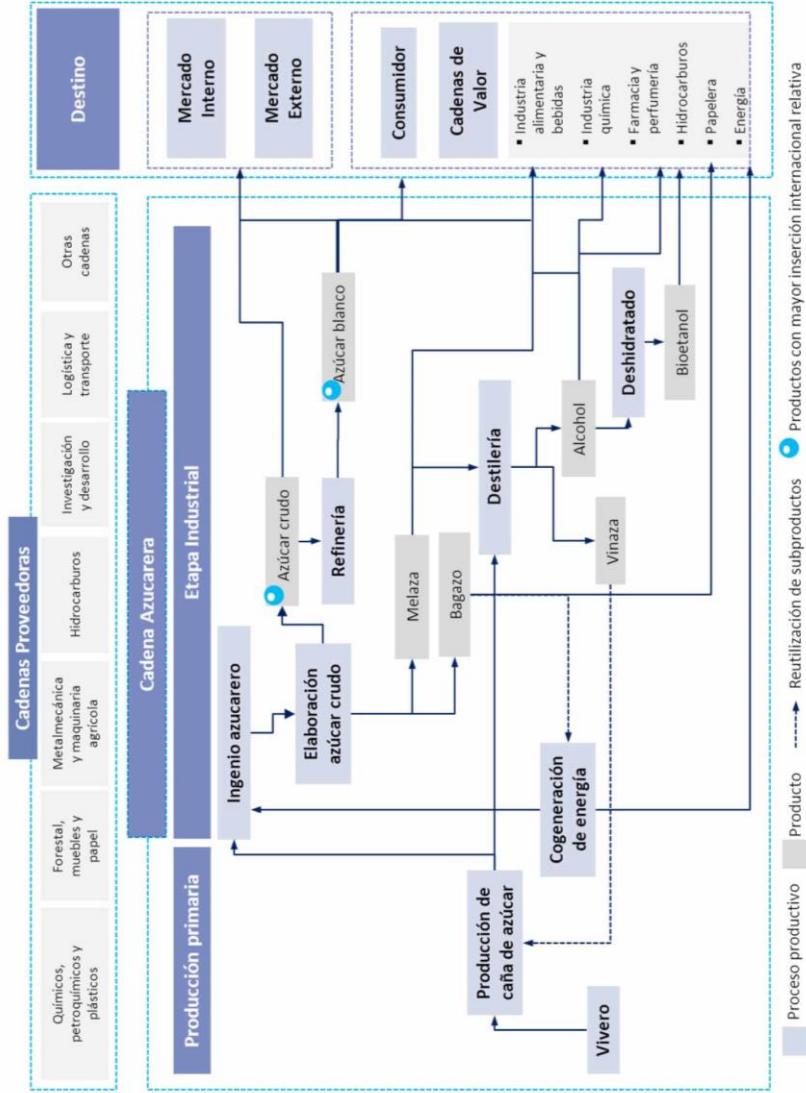
Empleo registrado		
	2.015	Variación 2015/14
Puestos de trabajo registrados en la ind. azucarera (estimación en base a los tres primeros trim.)	15.616	-3,2%

Distribución territorial de la producción	
	Azúcar (blanco y crudo)
Tucumán	64,3%
Jujuy	23,5%
Salta	11,7%
Litoral (Santa Fe y Misiones)	0,5%

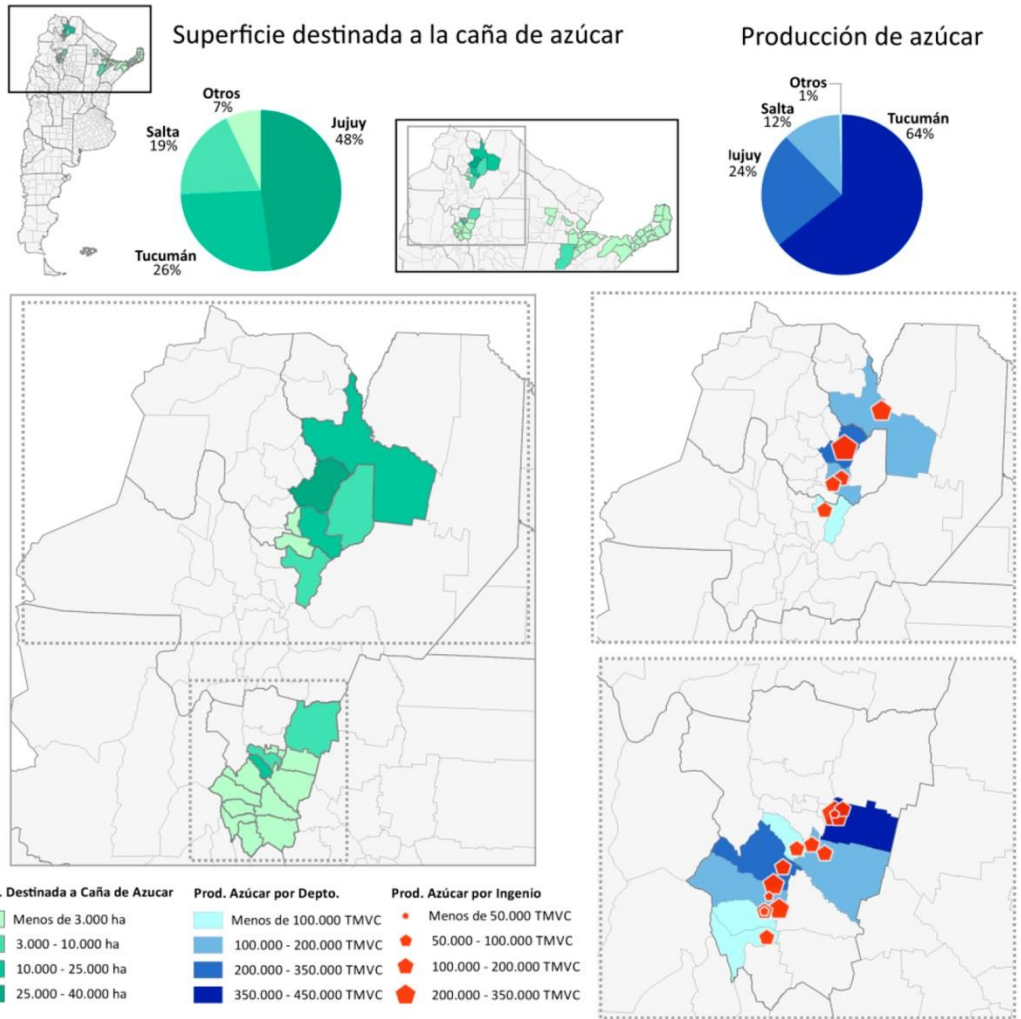
La información estadística de este trabajo ha contado con la especial colaboración del INTA -Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres-, del Ministerio de Agroindustria y del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social - Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial.

(4) Ministerio de economía y finanzas Públicas
 (5) Ibídem

Esquema de la Cadena



ADUANA		FINAL DE CARGA - CORPORACION RIO LUJAN										FACTURA: 0172-00000138	
OFICIALIZACION		DESTINACION											
18/10/2016		16089EC01000534P											
Fecha de Carga	Kgs Bruto	Bultos	Kg Bolsa	Kgs Neto	Toneladas	Camion	Semi	Precinto	N°	FOB	FLETE		
18/10/2016	28.860	650	55,25	28.805	28,80475	NTP2300	JTP2473		1	4680,771875	2448,40375		
18/10/2016	29.000	635	53,975	28.946	28,946025	NTP3109	ITP1210		2 CANCELA	4703,729063	2460,412125		
	57.860	1.285	109,225	57.751	57,750775								



Fuente: Elaboración propia con base en exMAGyP, EEAOC y Centro Azucarrero Argentino

4-Mantenimiento de los Ingenios:

Los bienes de capital más relevantes del complejo azucarero dependen en gran medida del tamaño o escala de las empresas participantes en cada uno de los eslabones. Más allá de ello, tanto en el eslabón primario como industrial, los bienes de capital provienen del exterior.

En lo que respecta a sembradoras de caña de azúcar, se fabrica una sembradora/fertilizadora (NEOZAF SM3000), que realiza siete tareas de una sola pasada, evitando el paso excesivo sobre la trocha del surco, evitando así una excesiva compactación del suelo (abre el surco, descarga la caña cortada, aplica fungicida o promotores de crecimiento, fertiliza con sólido, tapa el surco, compacta la tierra movida, realiza un chorreado de fertilizante líquido). Este equipo permite plantar cañas trozadas en línea simple o doble. Se logra una capacidad de siembra promedio de 1 hectárea hora. Posee una performance promedio de 60 surcos por hora, con solo 2 operarios y además tiene un bajo costo de mantenimiento, que incluye engrase de rodamientos y lubricación de cadenas.

Respecto a las cosechadoras, en el país se ha desarrollado recientemente, una máquina pensada y desarrollada exclusivamente para los pequeños productores a través de un proyecto del INTA. Esta cosechadora, que aún se encuentra en etapa de prototipo, representa una solución para más de 1.500 pequeños productores del área central cañera de Tucumán, además generando un impacto mínimo sobre el medioambiente. Por su parte, la empresa Di Bacco en Argentina fabrica equipos para cosecha mecanizada de servicio extra pesado, con elásticos reforzados y estructura pesada de ágil maniobra, carga y descarga (autovolcables) y, además, se especializa en tamices rotativos, que participan en la etapa industrial de la molienda, separando el jugo hacia un canal inferior y el bagazo hacia el extremo opuesto del molino.

Más allá de estos desarrollos los equipos utilizados en la etapa primaria de siembra y cosecha de la caña de azúcar, los únicos países proveedores en la Argentina de los bienes de capital que se importan para la industria azucarera son Estados Unidos y Brasil. En las entrevistas con personas del sector surgió que los productos brasileños empezaron a producirse hace poco, pero aún no llegan a tener la calidad de los productos de los Estados Unidos, aunque suelen ser más económicos.

En cuanto a la tecnología utilizada en la etapa de industrialización del azúcar, los ingenios están provistos de maquinarias y equipos con distintos niveles de tecnificación, como ser:

- Cargadoras y picadoras
- Molinos
- Evaporadores
- Clarificadoras
- Secadoras/empaquetadoras
- Cristalizadores y filtros de vacío

Existen varias empresas dedicadas a la fabricación de piezas para la industria azucarera en nuestro país, ya sea dedicadas al desarrollo y producción de instrumentos de control para la industria azucarera, en particular para la protección total de calderas de los arrastres de azúcar y control de los tachos de cocimiento; producción de piezas fundidas en hierro, válvulas y repuestos; piezas y engranajes de equipos hidráulicos, neumáticos y mecánicos; construcción de repuestos y bagaceras. Sin embargo, las principales maquinarias descritas en el cuadro precedente provienen de México, Brasil y EEUU.

La antigüedad de los bienes de uso varía en función de la escala de producción década ingenio en cada una de las provincias. Claramente, existe una correlación entre capacidad productiva y antigüedad. Se estima que una

tecnología baja en los equipos y maquinarias tiene un promedio de 25 años (principalmente en la provincia de Tucumán), y para tecnologías cercanas a la frontera tecnológica la antigüedad es de 10 a 12 años.

En la actualidad, en el sector primario se pueden observar barreras a la entrada para los cañeros, en relación al alto costo de las maquinarias agrícolas (una cosechadora tiene un valor cercano a US\$ 400.000). A lo cual se le debe agregar la dificultad que pueda poseer un cañero hoy en día para importar este tipo de maquinaria por la obligatoriedad de presentar las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJ). Para que sea rentable la adquisición de una de estas máquinas es necesario poseer grandes hectáreas de cañas de azúcar. En el caso de las áreas de la provincia de Tucumán, en la cual la tierra se divide en muchos propietarios con pequeñas parcelas, estos altos valores implican una imposibilidad para llegar a obtener este tipo de máquinas. Igualmente, esta barrera a la entrada se ha ido debilitando con el tiempo al existir empresas contratistas de servicios de cultivo, plantación y cosecha que pueden ser rentadas para realizar la tarea durante la zafra. Estas han permitido mejorar la calidad de labores de las pequeñas tierras mediante la utilización de equipos con tecnología moderna y con el trabajo de personal especializado. También existen casos en los que el mismo ingenio comprador de la producción es quien ofrece la posibilidad al cañero de contratar sus servicios durante la zafra, cumpliendo el rol de la empresa contratista.

En la etapa industrial, las barreras son mucho mayores ya que los costos en los que se debe incurrir para poder comenzar con la producción de azúcar son muy grandes. Además, cada vez es más necesario el uso de tecnologías modernas que permitan el cuidado del medio ambiente. Las políticas de cuidado de medio ambiente ya son una realidad, lo cual obliga a cual-

quier nuevo jugador a cumplirlas. Estas maquinarias implican grandes erogaciones que establecen una barrera al ingreso.

Mano de obra:

En la provincia de Tucumán, que cuenta con una mayor dispersión en la propiedad de la tierra, con alta incorporación de tecnologías, el 60% de los trabajadores se encuentran contratados permanentemente, en las propiedades que una clasificación media, los empleados permanentes representan solo el 20% de la plantilla. El resto corresponde a propiedades que son administradas a nivel familiar y solo incorporan trabajadores de manera estacional.

En el eslabón industrial, hoy en día ya todos los procesos están bastante automatizados, por lo que se necesitan empleados capacitados ya que es muy común encontrarse con máquinas muy específicas y computarizadas dentro de un ingenio. Estos requieren para sus plantas más que nada empleados con secundario finalizado y con preferencia en tecnicaturas industriales. Para cargos mayores requieren preferentemente profesionales. Las empresas suelen capacitar a sus empleados continuamente y suelen contar entre sus empleados con profesionales. Los mandos gerenciales han pasado de ser exclusivamente de las familias propietarias para dar lugar a profesionales asalariados.

CAPITULO III

COSTOS DE UNA OPERACIÓN DE EXPORTACION

Sumario: 1- Detalle de costos de una exportación terrestre. 2- Formas de Pago. 3- Comprobantes necesarios para exportar. 4- Detalle de costos de una exportación marítima. 5- Recupero de IVA en las exportaciones.

1-Detalles de costos de una exportación terrestre:

➤ Valor comercial del producto:

Es el precio que establece el productor, un ingenio, o el intermediador, o un bróker o un exportador por cuenta de terceros, del producto terminado.

Por estándares internacionales en general los precios se pactan en dólares, para el caso del azúcar la unidad de medida es la tonelada y actualmente se está utilizando como método de comercialización, la cláusula CIF, dentro del Sistema de *Incoterms*, o sea del Producto puesto en destino. CIF (*cost insurance and freight*).

En algunos casos aislados, las ventas se efectúan con la mercadería puesta en fábrica y con costos de exportación a cargo del cliente, pero son casos aislados porque el servicio comercial actual requiere, como una práctica de buena prestación, que el cliente extranjero tenga la menor cantidad de inconvenientes para tener su producto en sus depósitos,

corriendo a cargo del vendedor todos los costos y tareas de llevarle el producto hasta su casa.

➤ Fletes cortos: Es el flete que lleva la mercadería desde el ingenio hasta una terminal de cargas autorizada por la Dirección Nacional de Aduanas (Zona Primaria Aduanera Habilitada): En Tucumán y en distancias que no superen los 50 Km tenemos un costo aproximado por camión de unos \$ 4.000 lo que, traducido en dólares, U\$ 267 por camión.

➤ Carga de los camiones en Zona Primaria: Esto quiere decir transbordar la mercadería del camión que vino en un flete corto desde el ingenio al camión que va en un flete largo a Santiago de Chile. Todo se realiza en una Zona Primaria Aduanera que es un área que está bajo control de Aduanas normalmente este costo ronda los \$ 3 por bolsa.

➤ Despacho de Aduana: El Despacho de Aduana es el trabajo profesional que realiza el despachante de aduana y en el que normalmente incluye su tarea como Agente de Transporte. Si bien los honorarios son libres, existen en cada lugar usos y costumbres y tarifas virtualmente establecidas que para la Provincia de Tucumán rondan entre el 0,5 al 2% del valor FOB de las mercaderías, todo de acuerdo al tipo de despacho o al valor de las mercaderías.

➤ Servicios de Aduana: Es el costo que tiene el servicio que presta la Dirección de Aduanas de mandar un dependiente de la institución al lugar de despacho para controlar el mismo. Ese costo depende de las horas, de los días (hábiles o inhábiles o nocturnos) en que se realice el servicio o de las características del mismo. Como un estándar estableceremos un costo aproximado de \$ 1.000 por camión y por todo concepto o sea U\$67.

➤ Seguros: Si bien las empresas de Transporte internacionales ya poseen sus propios seguros, el exportador debe tomar sus precauciones y contratar un seguro adicional por las mercaderías que está enviando. El costo es el 4% de lo facturado.

➤ Fletes largos: Cada camión transporta aproximadamente 28 toneladas de azúcar en 560 bolsas de 50 Kgs. El costo de una tonelada transportada (Tucumán/Santiago de Chile) es de aproximadamente U\$ 90 por tonelada, o sea que cada envío le cuesta al exportador la suma de U\$ 90 x 28 tn que dan un costo final de U\$ 2520 por camión.

2- Forma de Pago:

El vendedor (ingenio) ha establecido que la forma de pago que será de la siguiente manera:

- a) 50% del monto de venta al contado y previo a la carga.
- b) 50% al momento de la entrega en los depósitos del comprador en Santiago de Chile o al buen arribo, como se usa decir en el comercio exterior y con el Sistema denominado de Cobranza Documentada.

a) Para poder acceder al cobro del 50% anticipado, el vendedor-exportador emitirá una Factura Proforma al comprador/importador conteniendo la misma todos los requisitos que estipulan las normativas del comercio exterior.

Con esa Factura Proforma, el comprador concurrirá a su banco solicitando se le acepte la realización de la operación para transferir las divisas a su proveedor.

El banco del comprador, una vez aceptada la Factura Proforma y verificado todos los requisitos exigidos, informará a su banco corresponsal de Estados Unidos, ya que la operación se ha pactado en dólares para que éste último informe al banco local del vendedor que su operación ha sido completada y aceptada

El banco local del exportador, una vez recibido los informes del banco estadounidense, procederá a informarle al exportador que dispone del anticipo solicitado, el que se liquidará al cambio en pesos.

De esta manera el vendedor podrá fondearse para concretar el envío y hacerse cargo de todos los costos que el mismo genere, los que, en

general son al contado o a muy corto plazo, especialmente el flete y por ende requieren de una importante erogación inmediata.

b) En el momento de la carga, el vendedor-exportador, contratará los servicios de un surveyor o control de pre-embarque, el que puede convenirse por ambas partes o sea vendedor y comprador, para que éste verifique que las mercaderías que se están cargando cumplan con los requisitos tanto de calidad, de estado fitosanitario, de packaging, de cantidad, peso, etc., de tal manera que no queden dudas de que las mercaderías que se están enviando cumplen con los estándares impuestos por el comprador. De esta manera se evitan posibles devoluciones o no aceptaciones de cargas al momento del arribo, situación que resultaría muy onerosa porque es muy difícil retornar con las mercaderías no aceptadas. Hay que hacer una reimportación y cubrir todos los costos de retorno.

Luego del despacho de la carga, el exportador enviará los Documentos de Embarque, que fueron confeccionados por el despachante de Aduana a su banco para que éste los envíe al banco del comprador.

Una vez arribada la carga a destino y verificado su buen arribo, el banco del comprador autorizará la transferencia del 50% restante de la operación y liberará los Documentos de Embarque para que el comprador proceda a la nacionalización de las mercaderías de acuerdo a las normativas vigentes en el comercio internacional y la nomenclatura arancelaria del país de destino.

En este caso, el vendedor prácticamente no asume costos financieros porque normalmente los mismos están a cargo del comprador. Al ser una operación casi de contado, no hace falta descontar documentos en banco para fondearse como sería el caso de una operación por medio de una Carta de Crédito.

¿Qué Documentos de Embarque debe enviar el Banco local al Banco del exterior para que el importador libere la carga?

Se deben enviar todos los documentos que requiere una operación de Comercio Internacional:

Como en este caso es una operación vía terrestre, esa documentación consiste en:


a) Un MIC/DTA o Manifiesto Internacional de Cargas, que es un Documento donde se consignan todos los datos de la operación como ser: datos del exportador y destinatario, Cantidad de bultos enviados, sus pesos brutos y netos, Montos de la Operación (FOB), valor del flete, detalles de las mercaderías, datos del transporte, etc. etc., es decir dónde queda bien identificada la operación realizada.

b) Factura Comercial: Es la factura que emite el exportador. En este caso se debe utilizar la Factura E, que es la que corresponde a una operación de exportación y que contiene todos los datos que la AFIP dispone para este tipo de Operaciones. Por lógica esa factura no contendrá el IVA ya que, si no estaríamos trasladando un impuesto a un tercer país, normativa que no corresponde en el comercio internacional.

Los Iva pagados por costos internos cuyo último destino es una exportación, deberán ser solicitados luego ante la AFIP por medio de un pedido de reintegros tanto de IVA como de cualquier otro tipo de Impuestos Internos que se hayan abonado en el intermedio.

c) Un CRT o Carta de Porte Internacional por Carretera , (Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovía): en el mismo se consignan especialmente todos los datos del medio de transporte que traslada la mercadería, aunque prácticamente se consignan también los mismos datos que el MIC/DTA.

d) Un Certificado de Origen: O sea una certificación por medio de una organización idónea en la materia, que para el caso de Tucumán es la Cámara de Comercio Exterior de la Provincia, que verifica que la mercadería exportada tiene Origen Tucumán ya que podría ocurrir que se exporte la

 Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia		El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional esta sujeto a las disposiciones del Convenio sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Porteador en el Transporte Terrestre Internacional de Mercancias, las cuales anulan toda estipulacion que se aparte de ellas en perjuicio del remitente o del consignatario. O transporte realizado ao amparo deste Conhecimento de Transporte Internacional esta sujeito as disposico'es do Convenio sobre o Contrato de Transporte e a Responsabilidade Civil do Transportador no Transporte Terrestre Internacional de Mercadorias, as quais anulam toda estipulac'ao contraria as mesmas em prejuicio do remetente ou do consignatario.		
1 Nombre y domicilio del remitente / Nome e endereco do remetente		2 Numero / Numero		
4 Nombre y domicilio del destinatario / Nome e endereco do destinatario		3 Nombre y domicilio del porteador / Nome e endereco do transportador		
6 Nombre y domicilio del consignatario / Nome e endereco do consignatario		5 Lugar, pais de emision / Localidade e pais de emissao		
9 Notificar a / Notificar a:		7 Lugar, pais y fecha en que el porteador se hace cargo de las mercancias / Localidade, pais e data em que o transportador se responsabiliza pela mercadoria		
		8 Lugar, pais y plazo de entrega / Localidade, pais e prazo de entrega		
		10 Porteadores sucesivos / Transportadores sucesivos		
11 Cantidad y clase de bultos, marcas y numeros, tipo de mercancias, contenedores y accesorios / Quantidade e categoria de volumenes, marcas e numeros, tipo de mercadorias, containeres e pecas		12 Peso bruto en Kg. / Peso bruto em kg. PB: PN:		
		13 Volumen en m. cu. / Volumen em m. cu.		
		14 Valor / Valor. Moneda / Moeda		
15 Gastos a pagar / Gastos a pagar	Monto Remitente / Valor remetente	Moneda / Moeda	Monto Destinatario / Valor destinatario	Moneda / Moeda
Flete / Frete				
Seguro / Seguro				
Otros / Outros				
TOTAL				
19 Monto del flete externo / Valor do frete externo		16 Declaracion del valor de las mercancias / Declaracao do valor das Mercadorias		
20 Monto de reembolso contra entrega / Valor de reembolso contra entrega		17 Documentos anexos / Documentos anexos		
21 Nombre y firma del remitente o su representante / Nome e assinatura do remetente ou seu representante		18 Instrucciones sobre formalidades de aduana / Instrucoes sobre formalidades de la alfandega Consolidado--> Fraccionado -->		
Fecha / Data Las mercaderias consignadas en esta Carta de Porte fueron recibidas por el porteador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones generales que figuran al dorso. As mercadorias consignadas neste Conhecimento de Transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em bom estado, sob as condico'es gerais que figuram no verso.		22 Declaraciones y observaciones / Declaracoes e observacoes		
23 Nombre, firma y sello del porteador y su representante / Nome, assinatura e carimbo do transportador o seu representante		24 Nombre y firma del destinatario o su representante / Nome e assinatura do destinatario ou seu representante		
Fecha / Data		Fecha / Data		



-FUMIGATION CERTIFICATE-
Esta nota tiene carácter de declaración jurada.



Ing. Agrónomo: J.C. Ferrero.
M/N: 17.140

M.M.A 020/2016



4- Detalle de costos de una exportación marítima:

En este caso, en la primera parte de la operación tendríamos prácticamente los mismos costos que los de la operación anterior, hasta poner la mercadería en el Puerto de Buenos Aires o alguno vecino como Zárate o Campana.

Puerto de Buenos Aires

El Puerto de Buenos Aires (Puerto Nuevo) es históricamente el principal operador de cargas generales del país. Junto con la Terminal de Exolgan (Puerto Dock Sud), dieron cuenta del 81% del movimiento total de contenedores, estimado en torno a los 2 millones de TEUs (unidades de contenedores equivalentes a 20 pies). En tercer lugar, con una participación relativa muy inferior, se ubica el Puerto de Zárate.

Para el movimiento de cargas, Puerto Nuevo se encuentra dividido en 6 terminales de carga general y una de cereales. Comprende 6 dársenas: 5 de ultramar (llamadas A, B, C, D y E) y una de cabotaje (denominada F)⁶



(6) Ministerio de Ciencia, Tecnología e innovación

Tarifas

Las tarifas por los servicios a las cargas por los movimientos en la terminal, y a los buques por utilización del muelle son establecidas por el concesionario, aunque sujetas a una estructura homogénea de tarifas máximas fijadas por la Sociedad Administradora del Puerto (SAP). En cambio, las tarifas cobradas a las navieras por la operación de estiba/desestiba del buque son acordadas libremente entre la compañía naviera y la terminal.

Las tarifas máximas pueden ser modificadas por la AGP en caso de registrarse desequilibrios entre la oferta y la demanda o conductas que afecten la libre competencia y funcionamiento del mercado. Asimismo, se prevé que estas tarifas máximas sean suspendidas una vez que se verifique un adecuado comportamiento competitivo del mercado.

Operatoria de carga

En general, el cargador no decide la terminal portuaria en la que se llevará a cabo la operación de comercio exterior, sino que de acuerdo a la naviera que contrata se le asigna el lugar de embarque o desembarque de sus contenedores.

No obstante, en el caso de algunos grandes cargadores, la magnitud de sus operaciones les confiere la posibilidad de seleccionar la terminal.

Los buques portacontenedores están manejados por líneas regulares, las que se caracterizan por tener un itinerario fijo, con escalas determinadas en una serie de puertos. Realizan salidas frecuentes y periódicas con horarios que son anunciados públicamente.

Agentes intervinientes

Terminal Portuaria: Es la unidad operativa de un puerto, habilitada para proporcionar intercambio modal y servicios portuarios. Incluye la infraestructura de carga y descarga, las áreas de depósito transitorio y el transporte interno.

Armador/naviero: Es el propietario y/o quien dirige la explotación de la nave.

Cargador: Es el dador o receptor de la carga.

Agente Marítimo: Es el representante en tierra del armador o naviera, que se ocupa de procurar los servicios que el buque necesita. Actúa en nombre del responsable del buque en los puertos y ejecuta las fases terrestres del transporte marítimo, entregando y recibiendo la carga. Puede representar a varias navieras o armadores. Sus funciones son gestionar los permisos de atraque, contratar el remolque y el pilotaje, preparar la documentación para las autoridades. Por lo general, es también consignatario de la carga, esto es, opera en nombre del armador como depositario de la mercancía mientras ésta se encuentra en la terminal portuaria. Esto implica buscar salida a la carga a través de notificaciones de listados de escalas y ocuparse de toda la documentación pertinente.

SENASA

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) realiza el control sanitario de las provisiones y suministros del buque que se encuentran a bordo para su propio consumo y el de su tripulación (no incluye la carga transportada).

- Cada buque debe ser inspeccionado al arribo con el propósito de verificar las condiciones zoo fitosanitarias de ingreso.

- La fiscalización implica tanto aspectos documentales como las condiciones higiénico-sanitarias de la nave en el cuarto de residuos, cocina y provisiones.
- Las tareas de inspección sobre los buques de carga tienen un costo único y particular dependiendo del día y horario de ingreso al Puerto de Buenos Aires. Las tarifas se cobran en pesos.
- En la práctica, al arribo del buque el SENASA se pone en contacto con el capitán del buque y la agencia marítima patrocinante. Hecha la revisión, cualquier situación irregular u observación es inmediatamente informada a los responsables de la embarcación, dando la posibilidad de respuesta. Si no existiese respuesta/evidencia se registran las observaciones en el formulario correspondiente.

Administración General de Puertos: TASAS A LAS CARGAS

- Se trata de una tasa general por uso del puerto que se aplica a las cargas que transitan por las Terminales de Puerto Nuevo.
- Son percibidas por las terminales (concesionarios) por cuenta y orden de la AGP y se le cobran a los cargadores.
- Se calculan por tonelada. Están fijadas en dólares estadounidenses, pagaderas en pesos.
- El valor estipulado por la AGP (Resolución N° 16/2013) para carga general es de US\$ 2 por tonelada de exportación y de US\$ 4 por tonelada de importación.

Manipuleo

- Se trata de las tarifas que la terminal cobra a la carga por el servicio de moverla entre el camión y la plazoleta.

- Tarifas máximas fijadas por AGP:

- TB1 (manipuleo de contenedor de 20 pies, con entrega dentro de los 5 días de finalizada la descarga del buque): 134,06 US\$/contenedor (Resolución N° 16/2013).

- TB7 (manipuleo de contenedor de 20 pies o 6,096 Mts con permanencia en la plazoleta de hasta 5 días de la recepción): 102 US\$/contenedor.

Verificación aduanera de cargas

- Se inscriben aquí diversos costos, el principal corresponde a los gastos necesarios para proceder a la apertura, vaciado y llenado (consolidado y des consolidado) de contenedores para su verificación aduanera dentro de la terminal.

- Si bien la inspección de la carga es atribución de la Aduana (AFIP), la terminal brinda los servicios necesarios para que el control se lleva a cabo y cobra por estos servicios.

- Existen diversos tipos de verificación:

- Parcial: apertura de contenedor y cambio de precinto.

- Total: apertura del contenedor, extracción parcial de la mercadería y cambio de precinto.

- Exhaustiva: apertura del contenedor, extracción total de la mercadería y precinto. Se realiza en depósito.

- El SIM (Sistema María) asigna un canal de selectividad para el control de la mercadería (verde, naranja, o rojo), según el cual la Aduana realiza-

rá desde un control documental, un control físico de la mercadería (peso, cantidad y calidad) hasta una fiscalización externa en conjunto con la DGI.

- Los costos variarán según el canal que le toque al contenedor (que va desde el canal verde al canal rojo) lo que hará que pueda ser revisado sobre el camión, o en piso, o que directamente deba ser abierto y revisada toda su carga en el depósito de la terminal.

Instituto verificador del transporte (VETRA)

- Existen unos pocos costos imputables al transporte terrestre (como el caso de IVETRA), que por su escasa representación han sido incorporados junto a los costos a la carga.

- En el Plan Maestro del Puerto de Buenos Aires elaborado por la AGP se desarrolló un proyecto de mejoramiento de los accesos viales, complementado con una mejor asignación del espacio para el estacionamiento de camiones en espera.

- En este marco, en el año 2008 se designó a IVETRA responsable del desarrollo y operación de un Centro de Transporte Multimodal (CTM) sobre un predio fiscal de más de 15 hectáreas ubicado contiguo a la Dársena F, destinado a ordenar e incrementar la eficiencia en la entrada y salida de camiones del puerto, optimizar el manejo de vacíos, estacionar y contener camiones en la zona, disponer controles del transporte vehicular que opera con las terminales, facilitar la gestión y la información de despachantes, exportadores e importadores y colaborar en la optimización de la vinculación operativa con las terminales.

Control de tráfico vehicular portuario

- Es un seguro que protege el patrimonio de los importadores, exportadores, transportistas terrestres y tenedores de los contenedores ante

posibles reclamos producidos por el uso de los equipos. Asimismo, brinda protección a los usuarios, trabajadores que manipulan las unidades y terceros damnificados.

- Entró en vigencia en 2011, en cumplimiento de los acuerdos suscriptos por IVETRA con la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA), el Centro de Navegación y la Cámara de Terminales de la República Argentina, bajo las inspecciones de Bureau Veritas.

- Cumple con las normas de la Convención de Seguridad de los Contenedores (CSC) que impulsan Naciones Unidas y la Organización Marítima Internacional (OMI).

5- Recupero de IVA en exportaciones:

La ley del IVA exime de su pago a las exportaciones definitivas, considerando que el consumidor final de dichos bienes será un sujeto del exterior y no un residente local, ya que este impuesto grava la venta de bienes para consumo dentro del país.

Asimismo, los exportadores se encuentran facultados para solicitar el recupero del IVA retenido por sus proveedores respecto de los bienes, insumos y servicios incorporados al bien exportado, pudiendo de esta forma recuperar parte del costo de producción.

Los créditos fiscales originados por este reintegro podrán:

- Acreditarse contra otros impuestos.
- Solicitarse su devolución.
- Transferirse a terceros, en tanto se dé cumplimiento a los requisitos legales que a continuación explicaremos.

Clases de exportaciones

En primer lugar, corresponde determinar el tipo de exportador de que se trata. Dependiendo de la actividad realizada, los exportadores pueden ser:

Puros: realizan la totalidad de sus ventas en el mercado externo. Al no existir ventas en el mercado interno, no se genera débito fiscal, por lo tanto, todo el crédito fiscal facturado por sus proveedores de insumos y servicios es acumulado como saldo a favor.

Mixtos: efectúan ventas en el mercado externo junto con ventas en el mercado interno. En consecuencia, al realizar ventas en el mercado local se genera débito fiscal, el cual podrá ser cancelado tanto con el crédito fiscal vinculado al mercado interno como el vinculado a las exportaciones. Cuando se trate de créditos fiscales que se vinculen tanto con operaciones de mercado interno como externo (afectación indirecta), el exportador deberá realizar un prorrateo para determinar en qué porcentaje dichos créditos corresponden a cada actividad.

Es importante destacar que, en ambos, casos es un requisito esencial que el exportador sea un responsable inscripto en el IVA y presente las declaraciones juradas mensuales correspondientes por dicho impuesto.

Procedimiento

Para solicitar el recupero, el exportador deberá utilizar el programa aplicativo IVA-Solicitud de reintegro del impuesto facturado-Versión 5.0. Como constancia de la presentación realizada, el sistema emitirá el formulario N° 1016, el cual el exportador deberá presentar para formalizar la solicitud ante la dependencia correspondiente, junto con la siguiente documentación:

1- Formulario de declaración jurada N°404, generado por el respectivo programa aplicativo.

2- Dictamen de contador público independiente respecto de la razonabilidad y legitimidad del impuesto facturado vinculado a las operaciones de exportación.

De resultar aceptada la presentación, se le entregará al exportador el duplicado sellado del formulario de declaración jurada N° 404 y un acuse de recibo, como constancia de recepción. La fecha de dicha recepción será considerada fecha de presentación de la solicitud.

El recupero del IVA facturado procederá hasta el límite que surja de aplicar sobre el monto de las exportaciones el alícuota general del IVA (21%). El exceso del límite podrá trasladarse y solicitarse su recupero en períodos posteriores.

Cada exportador podrá interponer una sola solicitud por mes de exportación. Esta solicitud podrá ser interpuesta a partir del día 21 del mes siguiente a aquel en que la exportación fue perfeccionada, en tanto y en cuanto haya sido debidamente presentada la declaración jurada del IVA correspondiente a dicho período fiscal. En este sentido, las exportaciones se considerarán perfeccionadas con el cumplimiento de embarque, siempre que los bienes salgan efectivamente del país en ese embarque.

Cuando la solicitud se presente con posterioridad al primer mes inmediato siguiente al del perfeccionamiento de la exportación, también deberán hallarse cumplidas las presentaciones de las declaraciones juradas vencidas, inclusive la correspondiente al último mes anterior al de la interposición de la solicitud.

La AFIP tiene 6 días para requerir subsanar omisiones y deficiencias, si no lo requiere, la solicitud se considerará formalmente admisible desde la fecha de su presentación.

Admitida la solicitud, la AFIP deberá expedir comunicación de pago, autorización de transferencia o acreditación o en su defecto las deducciones pertinentes dentro de los 15 días hábiles. En el caso de devoluciones, el pago se hará efectivo dentro de los 5 días hábiles administrativos inmediatos siguientes a la fecha de emisión de la comunicación.

Cabe destacar que, en las solicitudes de transferencia, los cedentes deberán presentar una nota por cada cesionario a favor del cual soliciten la transferencia de los créditos susceptibles de reintegro. El modelo se encuentra establecido por el Apartado a) del Anexo VIII de la Resolución General N° 2000.

CAPITULO IV

DETALLE DE EXPORTACIÓN Y COSTOS A CHILE Y A EEUU

Sumario: 1- Pasos previos a la exportación 2- Detalle de costos de una exportación a Chile. 3- Detalle de costos de una exportación a EEUU. 4- Cuestionario a Jesús Arquímedes Carrizo.

1- Pasos Previos a la exportación:

De acuerdo al volumen de la empresa la exportación puede ser: a) directa (generalmente empresas de mediana y gran escala), cuando el exportador contacta directamente al importador; b) indirecta, en la cual se opera por intermedio de un agente de exportación, (generalmente empresas de pequeña escala que no cuentan con los recursos ni la infraestructura que les permitan buscar compradores en el extranjero y hacer los trámites necesarios para enviar directamente sus productos al exterior).

Documentos de la actividad exportadora

En la actividad de exportación, se deben elaborar una serie de documentos que permita ubicar la mercadería en el destino solicitado. Los más importantes son:

- 1- Factura Proforma (describe términos y alcances de la operación).
- 2- Certificado de Origen (certifica el origen de las mercaderías del país de exportación).

3- Conocimiento de Embarque (se utiliza en el transporte marítimo, representa la propiedad de la mercadería).

4- Factura Comercial (es emitida por el exportador y debe llevar la letra E).

5- Hoja de Ruta (se utiliza en cargas terrestres y señala los lugares por donde transita el medio de transporte con destino a la aduana de salida).

6- Manifiesto Internacional de cargas (también se utiliza en cargas terrestres, esencialmente contiene los datos del medio de transporte que lleva la mercadería).

7- AFIP/DGA multinota (planilla utilizada por los despachantes para realizar trámites ante la aduana).

8- Carta de Porte (en las cargas terrestres cumple la misma función que el conocimiento de embarque marítimo, concede la titularidad de la mercadería al poseedor de la misma).

9- Guía Aérea (documento para envíos aéreos, asigna la titularidad de la mercadería, equivalente del conocimiento de embarque para cargas marítimas).

10- Lista de Empaque (informe sobre contenido, peso bruto y neto de la mercadería, de acuerdo a como se encuentra embalada).

Otro elemento a tener en cuenta en las operaciones de exportación son los *incoterms*. Se trata del conjunto de reglas internacionales que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. También se los denominan cláusulas de precio, porque al involucrar en diferentes formas a los fletes, seguros y acarrees, tienen incidencia directa en el alcance del precio, al fijar distintos niveles de costos. A partir de su aplicación se determina el momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador, el lugar de entrega de la mercadería, quién contrata y paga el

transporte, quién contrata y paga el seguro y qué documentos tramita cada parte y su costo.

De la extensa variedad de *incoterms*, y a modo de ejemplo, tomaremos uno de los más usados actualmente:

- CIF (*Cost Insurance Freight* o Costo Seguro y Flete), el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque en el puerto de embarque establecido, pero debe pagar los costos y el flete necesarios para conducir las mercaderías al puerto de destino. El vendedor también debe contratar un seguro y pagar la prima correspondiente a fin de cubrir los riesgos de pérdida o daño que pueda sufrir la misma durante el transporte, el término CIF también exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

Inscripciones y tramites

Algunos trámites son generales para todas las exportaciones agroalimentarias y otros específicos para los granos, aceites y harinas.

Dirección General de Aduanas (General)

El Exportador debe inscribir su empresa en el Registro de Exportadores de la Dirección General de Aduanas. Este trámite es gratuito. Para inscribirse deberá presentar su CUIT (clave única de identificación tributaria) y registrar un CBU (clave bancaria única) ante este organismo. Este último le permitirá acceder a los reintegros o pagar impuestos de exportación.

Secretaría de agricultura, ganadería, pesca y alimentación (específicas)

Este organismo lleva el registro de las declaraciones juradas de venta al exterior (D.J.V.E.), por ventas que realicen a terceros países todos aquellos que se dediquen a la exportación de los productos comprendidos dentro de la Ley 21453, (cereales, oleaginosos, legumbres, aceites, harinas).

El Exportador debe presentar dicha D.J.V.E el día del cierre de venta y hasta el primer día hábil posterior. En dicha D.J.V.E se declara el volumen vendido a exportación, el precio FOB de la operación o FOB mínimo, (este último fijado diariamente por SAGPyA).

Luego de concretar el embarque debe remitirse a la SAGPyA una copia del cumplimiento de embarque dentro de los siete días hábiles posteriores a su libramiento, para que constaten lo manifestado en la D.J.V.E. con el objeto de efectuar el control correspondiente. Si no coinciden los datos de la D.J.V.E y los del cumplimiento de embarque, o este último no se remita en tiempo y forma, se considera incumplimiento y se aplica una multa al Exportador del 15% del valor FOB no cumplido. A partir de un sumario que se inicia en la SAGPyA y se hace efectivo en la AFIP (DGA).

Para registrarse en esta dependencia, es preciso contar previamente con el número de inscripción en la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario. (ONCCA)

Servicio Nacional de sanidad agroalimentaria (SENADA) (general)

El SENASA es el ente que fiscaliza lo concerniente a la sanidad de los productos que se quieren vender tanto en el mercado interno como en el externo. El exportador debe inscribirse en el SENASA como productor revendedor de cereales, para ser habilitado. No se puede operar sin dicha habilitación, que se renueva anualmente.

Al efectuar la exportación debe dirigirse al RENSPA (Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios), oficina dependiente del SENASA, el cual asigna un número a cada unidad productiva para efectuar el seguimiento de control.

Entre la documentación a gestionar en el SENASA se detallan dos muy importantes. La primera es el Certificado Fitosanitario, que es obligatorio que sea extendido por el SENASA. Para que la mercadería pueda ser exportada conforme a normas vigentes de sanidad en el comercio internacional, se debe realizar el control fitosanitario que origina la remisión de dicho certificado; el mismo se efectúa en puertos, Aero estaciones portuarias internacionales y pasos fronterizos.

El segundo es la Certificación Argentina de Calidad sobre los productos que exporta. En este caso el Exportador puede obtener los servicios de controladores privados o del ente estatal SENASA. El SENASA participa también en controles de bodega, seguimiento de trazabilidad en orgánicos, etcétera.

Oficina Nacional de control comercial agropecuario (ONCCA) (general)

En esta oficina funciona un Registro donde deben inscribirse básicamente todos aquellos que efectúan compras para posteriormente exportar (acopiadores, exportadores, etcétera.), y también productores exportadores. Es preciso recordar que esta inscripción es un requisito para poder registrar D.J.V.E (Ver parte SAGPyA).

El ONCCA realiza el control comercial del comercio de granos. Para efectuar el registro y cumplir los requerimientos derivados se consulta en la página web de la ONCCA el aplicativo de actualización de datos, o en su defecto se solicita en la delegación correspondiente, o en la sede central el medio electrónico (CD) que contiene el aplicativo. En este aplicativo se cargarán los datos correspondientes a toda la información requerida al operador, en este caso Exportador.

Banco central de la República Argentina (BCRA) (general)

El Exportador debe cumplir con los requisitos que exige el Banco Central, que básicamente son operaciones a través de un banco, por intermedio del cual deberá ingresar el monto de las divisas que declaró por la exportación realizada. Si no se ingresan las divisas en tiempo y forma conforme a las normativas vigentes, el no cumplimiento de estos trámites bancarios implicará la caducidad del registro de exportador tramitado ante la Dirección General de Aduanas, y la aplicabilidad de una multa.

Bancos (general)

Contar con una cuenta en un banco para operar es indispensable. Ese es uno de los requisitos del BCRA. Se debe solicitar una CBU (clave bancaria única) para registrarla posteriormente en la aduana. Otra de las tareas importantes que realizan los bancos está relacionada con el asesoramiento sobre las diferentes formas de pago internacionales, canales que necesita el exportador para concretar el dinero de la venta. Por lo tanto, habrá que solicitar la apertura de alguno de ellos, por ejemplo carta de crédito, (la abre el importador a pedido del exportador en un banco de su país, el cual luego se contacta con el banco del vendedor), cobranza de exportación (cobranza documentaria) o una orden de pago o transferencia.

De acuerdo con el grado de confianza con el importador extranjero, se utilizará una u otra de estas formas de pago.

Asimismo los bancos pueden dotar al exportador de los instrumentos financieros necesarios para poder, en muchas circunstancias hacer frente a la exportación. Estos instrumentos son muy variados, y a título enumerativo pueden ser: prefinanciación de exportaciones (*warrant*), *factoring*, con letras sobre operatoria ALADI, con cobertura de carta de crédito, con cobertura

COFACE, fideicomisos, etc., el banco con el que opere le dirá cuál es el mejor instrumento en su caso.

También las entidades financieras brindan una serie de servicios que pueden ser de utilidad para poder exportar, como acuerdos especiales con corresponsales en el exterior para recepción de transferencias de fondos con tarifas diferenciales, información sobre negocios internacionales y potenciales mercados, búsqueda de alternativas para facilitar la colocación de sus productos, vinculación entre el vendedor y su potencial comprador. Muchos bancos realizan misiones comerciales, ferias, exposiciones, foros y ruedas de negocios en el extranjero, para poder contactar al exportador con sus futuros clientes.

Despachante de aduana (general)

Conseguir un despachante de aduana de confianza y con trayectoria. Es importante su función en temas tales como el transporte de las mercaderías hasta el puerto de embarque, la contratación de bodegas, fletes y seguros. Además, por contar con amplios conocimientos del comercio exterior, sustentados en años de experiencia en el medio.

Agente de exportación (general, para aquellos productores que no exporten directamente)

Los servicios de estas empresas son utilizados generalmente por pequeños productores exportadores que no tienen la capacidad ni la infraestructura para realizar los contactos en el exterior con sus potenciales clientes, ni los trámites necesarios para efectuar la exportación. Los agentes de exportación tienen fluidos contactos, y en muchos casos sucursales o corresponsales en determinados países, que agilizan notoriamente el acercamiento de las partes y ayudan al exportador en los trámites necesarios para efectivizar los envíos.

La facturación para exportar se efectúa con los formularios letra "E" aprobados por AFIP. Además, el Exportador no debe tener deudas fiscales, tanto en jurisdicción nacional como provincial.

Barreras que traban el ingreso a los mercados

El exportador debe poseer el máximo conocimiento de la plaza donde desea vender sus productos, teniendo en cuenta que hay muchos estados que imponen barreras a productos de terceros países. Estos obstáculos pueden ser de diferente orden: contingentes arancelarios, paraarancelarios, salvaguardias, precios de entrada, derechos compensatorios, licencias de importación, restricciones sanitarias injustificadas, trámites aduaneros excesivos, acuerdos preferenciales con terceros países, etc.

Los puntos antes mencionados, entre otros, son materia de investigación por parte del exportador que puede remitirse a un despachante de aduana, al banco con el cual opera, a la aduana, o al sector de comercio exterior de la cancillería para recibir mayor información.

El exportador debe contar con el mayor asesoramiento posible en todo lo referido al comercio exterior. Una vez logrado el acceso al mercado cumplir siempre con todo lo pactado.

2- Detalle de costos de una exportación a Chile:

En la siguiente simulación suponemos una operación realizada con fecha agosto de 2016 ya que la información que pudimos obtener en base a informes del MECON son realizados a esa fecha, por lo tanto, con el fin de brindar con el mayor grado de certeza posible tomaremos también el tipo de cambio a dicha fecha.

Valores de referencia:

- Precio internacional del azúcar (agosto de 2016) u\$s 539 la TN
- Precio local del azúcar (agosto 2016) U\$S 351 la TN
- TC Vendedor U\$S 1 = \$17,1
- Clausula Utilizada CIF
- Cantidad Exportada 1000 TN
- Se consideran la totalidad de los costos posibles. (Se aclara esto ya que dentro de una operación de exportación existen costos que pueden llegar a no incurrirse dependiendo de las contingencias que susciten en el proceso de exportar)
 - Para exportar 1000 TN se precisan 36 camiones ya que cada camión tiene una capacidad máxima de 28 TN.
 - Depósito fiscal: MERCOTUC- Jujuy 2700, 4002 San Miguel de Tucumán, Tucumán

Cuadro I

TEM	CONCEPTO	COSTO POR TONELADA	CANTIDAD DE REFERENCIA EN TONELADAS	TOTAL
	VALOR DEL AZUCAR REFINADA	\$539,00	1000	\$539.000,00
	FLETE	\$46,37	1000	\$46.368,00
	DESPACHO DE ADUANA	\$16,17	1000	\$16.170,00
	DESCARGA Y CARGA	\$3,50	1000	\$3.500,58

	ESCANEO	\$2,39	1000	\$2.392,86
	SEGUROS	\$21,56	1000	\$21.560,00
	COSTO DE CONTIN- GENCIAS	\$4,00	1000	\$4.000,00
	TOTAL	\$632,99	1000	\$632.991,44

Referencias Cuadro I

Valores presentados en dólares TC: \$17,15

Item 1: Valor del azúcar tomado del contrato de Londres N°5 a julio 2016.

Item 2: Incluye flete corto (Aduana) y largo (Destino)

Item 3: Honorarios del despachante de aduana que oscila entre el 3% y el 4% siempre que se supere una base de u\$s 250

Item 4: Gasto Contingente el cual depende de aduana. Hay posibilidades de que pasen por escáner cada una de las bolsas de azúcar o que no lo hagan, de esto depende el gasto de carga y descarga.

Item 5: Erogación obligatoria para poder sacar la mercadería por aduanas del país

Item 6: Seguros que se pagan por el traslado de la mercadería clausula CIF

Item 7: Gastos que pueden variar en función a los distintos problemas que puede tener la mercadería al ser transportada.

Item 8: Totales por toneladas y por operación de 1000 toneladas.

3-Detalle de una exportación a EEUU:

Cuadro II

TEM	CONCEPTO	COSTO POR TONELADA	CANTIDAD DE REFERENCIA EN TONELADAS	TOTAL
1	VALOR DEL AZUCAR REFINADA	\$ 539,00	1000	\$ 539.000,00
2	FLETE	\$ 46,37	1000	\$ 46.368,00
3	DESPACHO DE ADUANA	\$ 16,17	1000	\$ 16.170,00
4	DESCARGA Y CARGA	\$ 3,50	1000	\$ 3.500,58
5	ESCANEO	\$ 2,39	1000	\$ 2.392,86
7	SEGUROS	\$ 21,56	1000	\$ 21.560,00
8	COSTO DE CONTINGENCIAS	\$ 4,00	1000	\$ 4.000,00
9	GASTOS LOCALES DE NAVIERA	\$ 30,00	1000	\$ 30.000,00
10	GASTO DE TERMINAL PORTUARIAS	\$ 2,62	1000	\$ 2.617,00

11	FLETE BUENOS AIRES- NUEVA YORK	\$ 60,00	1000	\$ 60.000,00
12	TOTAL	\$ 725,61	1000	\$ 725.608,44

Referencias Cuadro II

Valores presentados en dólares TC: \$17,15

Item 1: Valor del azúcar tomado del contrato de Londres N°5 a julio 2016.

Item 2: Incluye flete corto (Aduana) y largo (Destino)

Item 3: Honorarios del despachante de aduana que oscila entre el 3% y el 4% siempre que se supere una base de u\$s 250

Item 4: Gasto Contingente el cual depende de aduana. Hay posibilidades de que pasen por escáner cada una de las bolsas de azúcar o que no lo hagan, de esto depende el gasto de carga y descarga.

Item 5: Erogación obligatoria para poder sacar la mercadería por aduanas del país

Item 6: Seguros que se pagan por el traslado de la mercadería clausula CIF

Item 7: Gastos que pueden variar en función a los distintos problemas que puede tener la mercadería al ser transportada.

Item 8: Totales por toneladas y por operación de 1000 toneladas.

Item 9: Gastos por almacenamiento y carga en el buque.

Item 10: Gastos de almacenamiento en el depósito del puerto.

Item 11: Transporte al lugar de destino 10 a 15 días.

CONCLUSIÓN

La presente tesis tuvo como objeto mostrar la realidad del mercado del azúcar en nuestro país, la exportación y los costos de enviar el producto para ser comercializado en el exterior.

La industria azucarera fue uno de los grandes motores de la industria de la región y sobre todo de nuestra provincia, generadora de gran parte de la fuente laboral de nuestra provincia.

Con la crisis de 1965 la industria tuvo un decrecimiento de gran magnitud que derivó en lo que se llamó operativo Tucumán produciendo el cierre de más de la mitad de los ingenios que existían en la época y el desenlace fue una crisis social y económica.

Con el paso de los años el mercado del azúcar fue quedando en manos de unos pocos, los minifundios fueron desapareciendo y quedaron en su mayoría los grandes terratenientes y los propietarios de grandes ingenios.

En la actualidad existen muy pocos cañeros con plantaciones pequeñas, los propietarios de los ingenios siembran en su mayoría su propia caña y por lo tanto son prioridad en la molienda dejando a los pequeños productores muchas veces con caña en pie de un año para el otro, esta caña pierde el rendimiento por lo que cada vez es menos rentable para los pequeños productores seguir con dicha actividad.

La exportación es un proceso complicado y por lo tanto muy controlado por el estado, lo que junto con el precio internacional del azúcar (generalmente menor al del mercado interno) hace que los ingenios no cumplan con la cuota de exportación que se les exige.

Luego de determinar los costos de exportación de un flete terrestre a Chile el precio de la tonelada de Azúcar Refinada tiene un costo de U\$S 632 puesta en el depósito del cliente mientras que un flete marítimo a Estados Unidos tiene un costo de U\$S 725.61 puesta en el depósito del cliente, por lo tanto, la diferencia de precio de una tonelada de azúcar puesta en Chile es U\$S 93.61 más barato que puesta en Estados Unidos.

El precio de venta al público (el cual tuvimos acceso por medio de información obtenida de sitios web de supermercados de ambos países) del kg de azúcar refinada es de U\$S 1,66 en Chile y de U\$S 1.54 en Estados Unidos mientras que el precio público del kg de azúcar en Argentina es de U\$S 1.00. El costo del kg de azúcar puesto en Chile es de U\$S 0.6329, en Estados Unidos es de U\$S 0.72561 y en Argentina U\$S 0.539.

Por lo tanto, habiendo realizado las comparaciones pertinentes podemos concluir que el flete marítimo es más conveniente que el flete terrestre. Teniendo en cuenta las distancias que existen entre ambos países con Argentina.

Si bien los costos que se utilizaron para realizar la comparación son los de una tonelada de azúcar refinada lista para el consumo cabe destacar que generalmente a los Estados Unidos se comercializa azúcar orgánica sin refinar ya que es el tipo de azúcar que más demanda dicho país.

ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO

General:

ROBERTO PUCCI, Historia de la Destrucción de una provincia Tucumán 1.966. Edición, Buenos Aires 2007.

Especiales:

FERMIN SUBIROS RUIZ, El cultivo de la Caña de Azúcar. Ediciones EUNED, año 1995.

JOHN DEERE, El manual del cañero. Ediciones Eduardo R. Romero año 2008.

MINISTERIO DE ECONOMIA Y FINANZAS PUBLICAS, Cadena Logística de una operación de Comercio Exterior.

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION PRODUCTIVA, Informe Caña de Azúcar y Bioetanol 2016.

Otras publicaciones:

Consultas a bases de información, en internet:

www.definicionabec.com

Consultas a bases de información, en internet:

www.portalcania.com

Consultas a bases de información, en internet:

www.nuevomundo.revues.org

ÍNDICE

TRABAJO DE SEMINARIO.....	
RESUMEN	
PRÓLOGO	- 1 -
CAPITULO I.....	- 3 -
EXPORTACIONES.....	- 3 -
1-Definición	- 3 -
2- Clases de exportación	- 3 -
3- Ventajas de la exportación.....	- 5 -
4- Desventajas de exportar:	- 6 -
5- Proceso de exportación.....	- 6 -
6- Exportación y la balanza comercial.....	- 13 -
CAPITULO II:.....	- 14 -
INTRODUCCION A LA EXPORTACION DE AZÚCAR REFINADA.....	- 14 -
1-Antecedentes:	- 14 -
2- Proceso de fabricación de azúcar	- 30 -
3- El rol del Estado y el azúcar:	- 37 -
4-Mantenimiento de los Ingenios:	- 43 -
CAPITULO III.....	- 47 -
COSTOS DE UNA OPERACIÓN DE EXPORTACION	- 47 -
1-Detalles de costos de una exportación terrestre:	- 47 -
2- Forma de Pago:	- 49 -
3-Comprobantes para exportar:.....	- 52 -

4- Detalle de costos de una exportación marítima:	- 55 -
5- Recupero de IVA en exportaciones:.....	- 61 -
CAPITULO IV	- 65 -
DETALLE DE EXPORTACIÓN Y COSTOS A CHILE Y A EEUU.....	- 65 -
1- Pasos Previos a la exportación:.....	- 65 -
2- Detalle de costos de una exportación a Chile:	- 72 -
3-Detalle de una exportación a EEUU:.....	- 75 -
CONCLUSIÓN.....	- 78 -
ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO.....	- 80 -
ÍNDICE	- 82 -