



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE TUCUMÁN



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMAN



Universidad Nacional de Tucumán

Facultad de Ciencias Económicas

Especialización en Comercio Internacional

Trabajo Final Integrador

“Alternativas para la exportación de cebolla fresca desde Santiago del Estero hacia el mercado brasilero. Implicancias de las formas jurídicas de productor individual, cooperativa y consorcio de cooperación”

Autora: C.P.N. Noelia Itatí Díaz

D.N.I: 37.119.259

Directora: Mg. Ing. Agr. Eve Luz Yñiguez MP 2324

Codirector: Mg. Gustavo M. Scarpetta

San Miguel de Tucumán, 15 de diciembre de 2022

Resumen

La presente propuesta se ha enfocado en analizar la operatoria de exportación de cebollas frescas al mercado brasileiro, teniendo en cuenta que actualmente es un destino que no posee barreras de ingreso al producto, en virtud de ser miembro del MERCOSUR. Esta decisión se funda en que la provincia de Santiago del Estero es la tercera productora de cebollas a nivel nacional y posee la ventaja de que la variedad que se produce localmente es un producto primicia que aparece de manera temprana en los mercados locales, antes que las otras variedades producidas en el resto del país.

Si bien existen algunas particularidades respecto a la estructura productiva de hortalizas a nivel provincial, en la última década desde diferentes niveles del estado se han instrumentado una serie de programas tendientes a desarrollar y reforzar el potencial exportador de algunos complejos productivos seleccionados en distintas regiones del país. En el caso de Santiago del Estero, el complejo hortícola fue el seleccionado para esta intervención.

Se revisaron 3 formas jurídicas más plausibles de ser instrumentadas en el medio: persona física, cooperativa y consorcio de cooperación, a la luz de las implicancias del proceso de exportación en materia contractual, de logística, impositiva, contable y arancelaria.

En cuanto a los métodos empleados, se trata de un estudio exploratorio-descriptivo-evaluativo en función de los objetivos planteados. Se trabajó con revisión documental, entrevistas con expertos en informantes clave y observación en terreno.

Las conclusiones a las que se arribaron permiten señalar que la principal barrera para el desarrollo del conglomerado hortícola destinado a la exportación, es el alto nivel de informalidad de las actividades del mismo. Se esbozaron algunas recomendaciones tendientes a subsanar esta problemática.

Palabras clave: cebollas frescas - exportación – mercado brasileño

Contenido

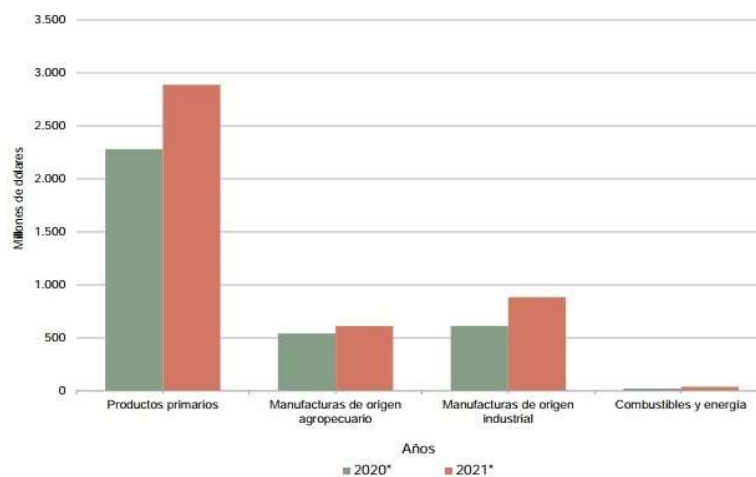
Introducción.....	1
Planteo de la problemática.....	3
Marco conceptual referencial	5
La organización Mundial de Comercio	5
EI MERCOSUR	6
La relación comercial entre Argentina y Brasil	7
Tratamiento arancelario de la cebolla	8
Planes y programas provinciales de desarrollo de la actividad hortícola	9
Objetivo General	11
Objetivos específicos	11
Estrategia metodológica.....	12
Desarrollo.....	13
Descripción del producto.....	13
Productor individual, cooperativa y consorcio de cooperación.....	17
Operatoria de exportación.....	19
Momento 1: Inscripciones previas al momento de exportar	19
Momento 2: la operatoria en sí.....	33
Momento 3: liquidación	43
Conclusiones.....	46
Bibliografía	48
Otra documentación consultada.....	48

Introducción

La República Argentina durante el año 2021 concretó exportaciones por un valor total de casi 77 mil millones de dólares, 28% de los cuales se originaron en el sector de producción primaria, el segundo en importancia después de las manufacturas de origen agropecuario¹. Estos datos permiten advertir la importancia de este sector económico en cuanto a la oferta exportable del país.

En este marco, la región del noroeste argentino (en adelante, NOA)² representó el 5,7% del total de las exportaciones en 2021, por lo que ocupa el tercer lugar después de la región pampeana y patagónica³. El 65,3% de las exportaciones del NOA en el referido periodo fueron productos primarios, tal como se ilustra en el gráfico que sigue:

G.1. Exportaciones de la región NOA según grandes rubros. Comparativa 2020- 2021.



Fuente: Extraído de Informe técnico N° 41 (INDEC).

¹ Según la Dirección Nacional de Estadísticas del Sector Externo y Cuentas Internacionales, para el período 2021, el aporte de los sectores económicos se ha cuantificado como sigue: 1° manufacturas de origen agropecuario con el 39,7%; 2° productos primarios con el 28%; 3° manufacturas de origen industrial con el 25,6%; 4° combustibles y energía con el 6,8%.

² Esta región está integrada por las provincias de Catamarca, Jujuy, La Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán.

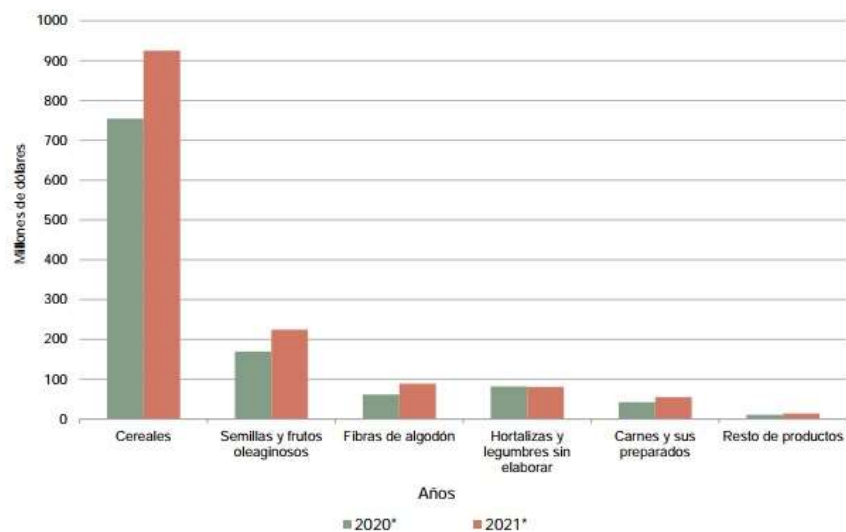
³ Estas representan el 77,7% y el 7,7% respectivamente. Como podrá advertirse, la diferencia entre la primera y el resto de las regiones es significativa.

Los principales productos exportados por esta región son los de origen primario que representaron el 65,3% del total de ventas al exterior durante 2021, con importante presencia de los complejos hortícola y frutícola. Basta con decir que el 45,7% del total nacional de exportaciones de hortalizas corresponde a esta región.

Las exportaciones santiagueñas en 2021 representaron el 31,4% del total de exportaciones del NOA y ocuparon el primer puesto en cuanto al volumen de exportación regional. Le siguió en importancia la provincia de Salta con el 28,6% y Tucumán con el 20,7%, siendo las provincias más relevantes en cuanto al aporte de las exportaciones del NOA, todo ello expresado en dólares.

El sector primario es el principal exportador en esta provincia, los principales productos transados en el exterior son cereales, oleaginosas y fibras de algodón. El cuarto lugar es ocupado por las hortalizas y legumbres que representan el 5,8% de las exportaciones santiagueñas, como puede apreciarse en el siguiente gráfico.

G.2. Exportaciones de la provincia de Santiago del Estero según sub - rubros. Comparativa 2020- 2021.



Fuente: Extraído de Informe técnico N° 41 (INDEC).

Dentro del sub-rubro hortalizas, las más relevantes son la cebolla, el zapallo y la zanahoria en cuanto a su colocación en mercados externos.

Planteo de la problemática

La cebolla fresca es la principal hortaliza producida en Santiago del Estero – le sigue en importancia el zapallo y la zanahoria -, además es la tercera provincia proveedora de cebollas en el mercado interno, después de Buenos Aires, según datos del Mercado Concentrador de Buenos Aires para 2021.

La oferta de cebollas se ha incrementado de manera paulatina y constante desde el año 2001. En 2016, Buenos Aires proveía el 49,2% de este vegetal en tanto que Santiago del Estero un 13,3%, ocupando el segundo lugar. Sin embargo, en 2021 fue desplazada por Río Negro, que pasó a ocupar el segundo lugar y Santiago del Estero quedó en el tercero (Yñíguez, 2018).

En la campaña otoño-invierno 2017 registró una superficie sembrada de alrededor de 3500 hectáreas, las que en su mayoría se concentran en la zona de riego, principalmente bajo control de pequeños y medianos productores. La mayoría de la producción se destina al consumo interno y el resto se destina a la exportación, siendo Brasil y Paraguay los destinos habituales.

En 2020 creció la exportación de cebollas desde Argentina hacia Brasil, motorizada por su producción local dañada por cuestiones climáticas y fitosanitarias. España y Holanda también colocan su producción de cebollas en el mercado brasilero, pero de manera más competitiva. Sin embargo, las condiciones climáticas han afectado su producción y por ende, su saldo exportable. Esta situación constituye una gran oportunidad para que la cebolla local logre un mejor posicionamiento en ese mercado y aumente su participación en las exportaciones, sobre todo porque desde 2017 se aumentó el impuesto a la importación de cebolla proveniente de países que no integran el MERCOSUR.

Sin embargo, algunas características de la producción local de cebollas en cuanto a volúmenes de producción, tamaño de los predios, tecnologías

empleadas en la producción, entre otros aspectos, se constituyen en barreras para la exportación de este producto.

Ante este panorama, el interés de este trabajo de especialización se centra justamente en explorar distintas alternativas para la exportación de cebolla local al mercado brasilero. El foco está puesto en indagar sobre las figuras jurídicas más ventajosas para llevar adelante la operatoria planteada, siendo las alternativas a revisar la constitución de una cooperativa de productores, un consorcio de productores y una persona o productor individual. Para evaluar cuál es la alternativa más recomendable para la exportación, se analizarán las implicancias contractuales, de logística, aspectos impositivos y aduaneros – quizá otras más – de cada una de esas alternativas. Los resultados obtenidos de este estudio permitirán conocer las fortalezas y debilidades de cada una de las alternativas planteadas a fin de determinar cuál es la más ventajosa.

Marco conceptual referencial

La organización Mundial de Comercio

Antes de la creación de la Organización Mundial de Comercio⁴ (OMC en adelante), existió el denominado GATT⁵, creado en 1948, es decir después de la Segunda Guerra Mundial. Este acuerdo - de carácter provisional - estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, fundando las bases de lo que sería luego el actual sistema económico multilateral.

En 1995 se creó la OMC⁶, un organismo de carácter permanente. En tanto el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC abarcó además el comercio de servicios y de la propiedad intelectual. Actualmente cuenta con 164 países miembro que representan el 98% del comercio internacional.

Este organismo supranacional es esencialmente un foro de negociación adonde acuden los gobiernos de los distintos países miembro para arreglar sus diferentes problemas comerciales. Los contratos y acuerdos suscriptos por sus miembros los comprometen a mantener sus políticas comerciales dentro de ciertos parámetros que brindan previsibilidad y buscan promover que las corrientes de intercambio fluyan con la menor cantidad de obstáculos⁷. Esto tendría como propósito el desarrollo económico y el bienestar de la población mundial.

⁴ OMC (World Trade Organization y sus siglas en inglés: WTO).

⁵ GATT es la respectiva sigla en inglés que corresponde a "General Agreement on Tariffs and Trade", en español: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Argentina adhirió al GATT el 11 de octubre de 1967.

⁶ Las principales funciones de la OMC, según lo descrito en su sitio web es: Administrar acuerdos comerciales de los países miembro; celebrar foros para negociaciones comerciales, intervenir en la resolución de diferencias comerciales entre los países miembro; supervisar las políticas comerciales nacionales; brindar asistencia técnica y cursos de capacitación para los países en desarrollo y cooperar con otras organizaciones internacionales.

⁷ Sin embargo, no se desconoce que existen algunas barreras arancelarias (aranceles mínimos, específicos, ad valorem, por ejemplo); para-arancelarias (contingentes a la importación, cupos, periodos de vigencia, subvenciones a la exportación) y barreras no arancelarias como medidas fitosanitarias por ejemplo (Ferretjans, Scaranoy Villegas Nigra, 2010).

Asimismo, se encarga de establecer normativas para proteger los mercados internos o regionales de los países miembro, así como de los bloques, uniones o mercados comunes que estos integran, o para evitar la propagación de plagas o enfermedades mediante la unificación de lineamientos en materia de sanidad vegetal, salud animal e inocuidad de los alimentos.

Argentina es miembro activo de la OMC desde el mismo año de su creación, en virtud de su membresía previa en el GATT y por ende se halla sujeta a la normativa de este organismo en materia de comercio internacional, a través de distintos organismos de aplicación locales creados al efecto.

EL MERCOSUR

Como se ha mencionado anteriormente, los países miembros de la OMC también pueden integrar organismos con un enfoque más regional que agrupen a países geográficamente cercanos con interés en un mejor aprovechamiento de sus capacidades productivas, así como el de compartir y ampliar mercados. En este sentido, Argentina ha conformado un mercado común con algunos países limítrofes:

[Un mercado común] puede definirse como una unión aduanera con varios elementos adicionales. Además de eliminar las restricciones al comercio entre los estados miembros y de establecer una tarifa exterior común, permite el libre movimiento de los factores de la producción dentro de la comunidad (...) requiere que los países miembros adopten políticas comunes en materias tales como la seguridad social, impositiva, agricultura, etc. (Ferretjans, Scaranoy Villegas Nigra, 2010: 14).

Los estados parte del MERCOSUR son Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil, siendo este el mercado más grande del cono sur. Un caso especial lo constituye Venezuela, que actualmente se encuentra suspendido en su

condición de estado parte. Posteriormente se sumaron otros países en calidad de estados asociados: Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú, Surinam y Bolivia, que actualmente se encuentra en proceso de completar su adhesión.

La relación comercial entre Argentina y Brasil

El comercio internacional entre Argentina y Brasil es uno de los más vigorosos dentro del bloque. El principal destino de las exportaciones de Argentina es Brasil, que representó el 15,1% del total de su comercio internacional en 2021; le sigue en importancia la Unión Europea (12,7%), China (7,9%) y Estados Unidos (6,4%) según lo publicado por la OMC (2022).

F.1. Principal destino de las exportaciones argentinas. Año 2021.



Fuente: OMC (2022).

Esta misma fuente ha reportado que el 65,8% de las exportaciones argentinas corresponde a productos agrícolas, como lo ha sido siempre ya que es su punto fuerte en este aspecto.

En lo relativo a la regulación de su comercio exterior, se ha procedido a unificar la nomenclatura de los productos y servicios que circulan en la zona (AFIP, 2017) y se ha avanzado en establecer un arancel externo común si bien aún no se encuentra consolidado (BID, 2022).

En base a toda esta normativa internacional, Argentina ha operativizado su aplicación en dos organismos principalmente: la Administración General de Ingresos Públicos y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (AFIP y SENASA, sus siglas) que tienen un rol fundamental en el proceso de exportación.

Tratamiento arancelario de la cebolla

En el caso que nos ocupa, esto es, la exportación de cebollas al mercado brasilero, este producto se encuadra en la sub-partida 0703.10. La posición arancelaria específica para cebollas frescas o refrigeradas, en bolsas o a granel es: 0703.10.19.900T, según datos del Consulado Argentino en Brasil (2018).

C.1. Tratamiento arancelario de la subpartida 0703.10

NCM	Imp. importación extrazona	Imp. Importación Mercosur	IPI	PIS/PAESP	COFINS	ICMS*
0703.10.11	0%	0%	No tributa	0%	0%	18%
0703.10.19	25%**	0%	No tributa	0%	0%	18%
0703.10.21	0%	0%	No tributa	0%	0%	18%
0703.10.29	10%	0%	No tributa	0%	0%	18%

Fuente: extraído de Informe de Mercado. Cebolla. Posiciones arancelarias (2018).
Nota: El ICMS corresponde al estado de San Pablo. El porcentaje puede variar según la provincia de destino.

En cuanto al tratamiento arancelario, como puede advertirse en el cuadro precedente, no se encuentra alcanzada por ninguno de los tributos excepto el ICMS (Impuesto a la circulación de bienes y servicios - dentro de Brasil-) si es que la parte vendedora se hace cargo del flete extrafrontera, lo que dependerá de los términos de la negociación.

Por otra parte, se observa que el impuesto a la importación de este tipo de producto desde países ajenos al bloque tiene una alícuota del 25% de lo cual se desprende que exportar cebollas desde Argentina – u otros países del bloque – se constituye en una ventaja por sobre la oferta de países extrabloque.

La exportación de cebollas al mercado brasilero desde Santiago del Estero ha mostrado el siguiente comportamiento:

C.2. Exportación de cebollas desde Santiago del Estero hacia Brasil. Período 1997-2019.

Exportaciones de cebolla			
Año	Millones de dólares	Miles de kg netos	Exportaciones provinciales (en porcentajes)
1997	3 131 774	10 900	2,0
2007	2 421 068	9 839	1,0
2013	4 056 054	10 198	0,7
2018	4 427 635	18 373	1,0
2019	6 350 337	34 761	1,0

Fuente: Extraído de CEPAL (2021) en base a OPEX, INDEC.

Su participación en el total de las exportaciones provinciales es marginal, como puede observarse en el cuadro 2 y tal como lo señala esta comisión "(...) las exportaciones suelen originarse en excedentes que no pudieron ser colocados en el mercado local por la existencia de competidores nacionales (CEPAL, 2021:17).

Sin embargo, la producción de cebollas en nuestra provincia presenta ciertos aspectos positivos a ser tenidos en cuenta que derivan en que sea colocada como un producto primicia, algo que se desarrollará más adelante.

Planes y programas provinciales de desarrollo de la actividad hortícola

Una vez esbozado el marco institucional en el que se debe tramitar el proceso de exportación, se presentan de manera esquemática dos programas provinciales que cuentan con auspicio y financiamiento nacional e internacional, para el desarrollo productivo de diferentes conglomerados, entre ellos el hortícola.

Santiago del Estero, como integrante del NOA argentino, desde el año 2009 se encuentra alcanzada por un programa de desarrollo productivo impulsado desde la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía y Producción de la Nación. Su objetivo es contribuir al desarrollo sustentable de la región del Norte Grande (es decir, el noreste y noroeste del país) aumentando

la competitividad de los conglomerados productivos de cada provincia participante.

La provincia de Santiago del Estero adhirió a dicho programa desde su inicio. Se realizó un diagnóstico de la matriz productiva provincial en base a relevamientos realizados por técnicos del programa y se resolvió trabajar en el desarrollo del conglomerado hortícola. El resultado de dicho programa se tradujo en una serie de lineamientos concernientes a los siguientes ejes estratégicos: de la producción primaria, post cosecha, comercialización y fortalecimiento institucional. Todos estos elementos contribuirán al análisis de la posibilidad de exportar este producto.

Otro plan de características más amplias se tradujo en las “Metas del Bicentenario de la Autonomía Provincial” en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible acordados en las Naciones Unidas. Estas metas dieron pie a la realización de un estudio para establecer una serie de lineamientos para la transformación productiva y la implementación de políticas públicas que aumenten la competitividad de la producción local y generen empleo de calidad, mediante el trabajo conjunto de actores de diferentes sectores en articulación público-privada (CEPAL, 2021).

El primer eje de intervención planteado hace foco en mejorar la calidad y eficiencia productiva del sector primario – entre ellos el hortícola-. Si bien la propuesta es mucho más amplia e incluye la diversificación de actividades relacionadas con el sector primario (algodón, frutihortícola, bovino y caprino) y su eslabonamiento (textil, forestal, alimentos, carne porcina y apicultura), también incluye la exploración de capacidades productivas potenciales y diversificación en nuevas actividades (turismo, minería, energía solar, geotérmica y a partir de biomasa). Todo esto atravesado por el desarrollo y uso de tecnologías de la información y la comunicación, biotecnología y nanotecnología que potencien las actividades mencionadas.

En este marco que apunta al desarrollo y fortalecimiento productivo, entre ellos del sector hortícola, resulta pertinente explorar las posibilidades de

desarrollar el potencial exportador de la principal hortaliza producida en la provincia. El productor hortícola local como principal actor en el proceso exportador, puede desarrollar la actividad bajo distintas formas jurídicas, pero resultan de particular interés la figura de productor individual, cooperativa y consorcio ya que son las que tienen mayor posibilidad de concretarse en el contexto analizado por sobre otro tipo de conformación empresarial.

En base a todas estas consideraciones, los objetivos que se han planteado en esta propuesta de trabajo son los que se definen a continuación.

Objetivo General

- ✓ Analizar las implicancias contractuales, de logística, impositivas, contables y arancelarias de las figuras jurídicas productor individual, cooperativa y consorcio para la exportación de cebolla fresca desde Santiago del Estero hacia el mercado brasilero.

Objetivos específicos

- ✓ Caracterizar la producción local de cebollas
- ✓ Identificar las fortalezas y debilidades de la producción local de cebollas con destino a la exportación.
- ✓ Describir la operatoria de exportación de hortalizas.
- ✓ Comparar el tratamiento impositivo, contable y arancelario de las figuras de productor individual, cooperativa y consorcio para este producto.

Estrategia metodológica

El presente estudio posee un diseño exploratorio-descriptivo-evaluativo de acuerdo con el alcance de los objetivos propuestos. Es un estudio de caso único y de investigación aplicada.

Se ha trabajado bajo un enfoque mixto, es decir con la combinación de datos cualitativos y cuantitativos recabados mediante entrevistas con expertos e informantes clave del sector hortícola (fuentes primarias) así como los provenientes de informes oficiales nacionales e internacionales, artículos de investigación y estadísticas oficiales, así como simulaciones en recursos digitales oficiales para el comercio exterior (fuentes secundarias).

Los datos obtenidos estuvieron sujetos a una revisión crítica a fin de identificar los elementos necesarios para responder a los objetivos planteados, mediante la articulación de argumentos basados en la información seleccionada.

Desarrollo

Descripción del producto

La cebolla es el bulbo subterráneo y comestible que crece en plantas que pertenecen a la familia de las liliáceas y cuyo nombre científico es *Allium Cepa*. Existen multitud de variedades de cebolla, que se clasifican en distintos tipos. Se pueden agrupar por su uso, sabor, color, forma o precocidad.

Para que el cultivo de cebollas sea exitoso se requiere que las variedades comerciales existentes sean seleccionadas en cada zona de producción. Esto es así porque cada variedad tiene exigencias específicas en cuanto al largo del día mínimo requerido para que se desarrolle su bulbo. Las variedades denominadas de “día corto” necesitan de al menos 12 horas de luz para su bulbificación; las variedades de día intermedio necesitan alrededor de las 13 horas mientras que las de día largo logran el mejor rendimiento con valores cercanos a las 14 -15 horas de luz.

Estas características en el desarrollo de los cultivos exigen que la selección de la variedad de cebolla para implantarse en una zona determinada constituya un trabajo de varios años a lo que debe sumarse tomar en consideración la preferencia de los consumidores así como la resistencia a plagas y enfermedades.

En Argentina se hacen cebollas de día corto en el norte del país, principalmente Santiago del Estero y de día intermedio a largo en el sur, principalmente de la provincia de Buenos Aires. Tradicionalmente se usan las cebollas tipo valencianitas al norte y tipo valencianas al sur.

La valencianita tradicional – la que se produce mayoritariamente en Santiago del Estero, fundamentalmente en el área de riego - es una cebolla con forma de trompo, con un diámetro de entre 5 a 8 centímetros, de color amarillo cobrizo claro y escasa conservación postcosecha (4 meses como máximo). Cada productor de semillas se caracteriza por tener sus propias selecciones que difieren entre sí dentro del tipo descripto.

Los motivos de esta conducta conservadora en la elección de la variedad de cebolla son diversos. Tal vez el principal es que se trata de variedades altamente probadas y adaptadas a cada zona de producción y a los sistemas de manejo que utilizan. Otra razón de importancia en la elección de las variedades tradicionales es el precio de la semilla, ya que es notablemente inferior a las híbridas que se ofrecen en el mercado. En esto hay que considerar que la mayoría de los productores utiliza el sistema de siembra directa con un gasto de semilla elevado, entre 4 y 5 kilogramos por hectárea.

La siembra se realiza entre febrero y abril y el periodo de cosecha se extiende entre julio y octubre. La cebolla requiere ser secada antes de ser embalada y almacenada, lo que favorecerá su conservación. El objetivo de este proceso es desecar el cuello y las capas exteriores del bulbo para protegerlo contra posibles enfermedades. El contenido de humedad debe reducirse en un 10%, lo que equivale a una pérdida de peso del 3 al 10%. Habitualmente el secado se realiza en campo ya que las condiciones climáticas de la provincia lo permiten (clima cálido y seco) (Yñiguez, 2022).

Para no abundar en especificaciones técnicas en relación con la producción de cebollas ya que esto trasciende el alcance del presente estudio, se presenta de manera sintética, sus puntos fuertes y débiles, en base al análisis de la bibliografía consultada más la información obtenida en entrevistas con productores y expertos:

Aspectos	Fortalezas	Debilidades
Producción	<ul style="list-style-type: none"> * Se produce una variedad que es reconocida en el mercado. * Disponen de riego en la zona de producción. * Asistencia del estado provincial. * Tamaño de los predios. 	<ul style="list-style-type: none"> * Empleo de tecnologías de producción ineficientes (semillas, fertilizantes agroquímicos – rendimientos bajos o irregulares). * Dependencia del riego y de mano de obra para cosecha y empaque. * Mal uso del riego (deterioro del suelo). * Poca implementación de procesos de cosecha y postcosecha (BPA). * Carencia de instalaciones para el acondicionamiento de la producción. * Cultura “tradicional” * Baja capacidad financiera. * Acceso a la propiedad de los predios. * Nula industrialización del producto.
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> * La cebolla local entra al mercado local como primicia (mejores precios). 	<ul style="list-style-type: none"> * Baja capacidad de los productores de generar un mayor poder de negociación para mejorar la rentabilidad. * Elevado nivel de informalidad. * No cuentan con información de mercado. * Recurren a la intermediación. * Dificultades para el acceso a la logística.

En definitiva, los productores tienen múltiples dificultades en materia productiva, comercial, administrativa y de asistencia técnica.

Productor individual, cooperativa y consorcio de cooperación

A fin de acotar el análisis de las distintas formas jurídicas para operar en nuestro país, se podrá foco en tres de ellas que fueron seleccionadas por considerarse las más factibles de implementación en el contexto provincial.

La primera de ellas es la del productor individual, es decir la persona física que realiza la actividad empresarial a su propio nombre y cuenta. Para realizar su actividad económica debe reunir las condiciones de capacidad de ejercicio: ser mayor de edad o, en caso de no serlo, haberse emancipado; libre disposición de sus bienes y demás requisitos establecidos en el Código Civil y Comercial de la Nación. Su responsabilidad es ilimitada, es decir que responde a sus acreedores con todos sus bienes presentes y futuros ya que no existe diferencia entre su patrimonio personal y su patrimonio comercial. Su inscripción en el Registro Público de Comercio es voluntaria (Centro de Atención al Inversor, 2020).

Las cooperativas, por su parte, son entidades sin fines de lucro, fundadas en el esfuerzo propio y la ayuda mutua que se constituyen para organizar y prestar servicios. Su responsabilidad está limitada a la cantidad de cuotas sociales suscriptas. Deben tener un mínimo de 10 asociados salvo casos especiales. Son reconocidas como personas jurídicas privadas por el Código Civil y Comercial de la Nación, si bien poseen una ley específica: la Ley N° 20.337, conocida como ley de cooperativas. Esta es de carácter general, rige para toda clase de cooperativas⁸. Deben inscribirse en el Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES) que es su autoridad de aplicación (Alianza Cooperativa Internacional, 2020).

⁸ No hay leyes específicas para cada tipo de cooperativa, pero algunas de ellas debido a la actividad que desarrollan, se hallan sujetas a regulaciones especiales. Son, por ejemplo, los casos de bancos cooperativos y cooperativas financieras que se hallan alcanzadas por la Ley de Entidades Financieras. Otros casos son las cooperativas de seguros y las de servicios públicos (Alianza Cooperativa Internacional, 2020).

Finalmente, los consorcios de cooperación son otra modalidad asociativa menos difundida. De manera análoga a las sociedades en participación, agrupaciones de colaboración empresaria y las uniones transitorias de empresas previstas en la Ley de Sociedades Comerciales:

(...) por la reforma de la ley 22.903, tienen naturaleza contractual y no son personas jurídicas, ni sociedades, ni sujetos de derecho, por ende, no están reguladas ni controladas por la Dirección de Personas Jurídicas. (...) la ausencia de personalidad jurídica determina que el ente generado por el contrato carezca de patrimonio propio y no pueda ser sujeto de un proceso concursal. (Antuña, 2017: 1).

Este mismo autor señala que en los consorcios de cooperación las partes establecen una organización común para facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros a fin de mejorar o acrecentar sus resultados. Pueden ser integrados por personas físicas o jurídicas de carácter público o privado domiciliadas o constituidas en la República Argentina, como ser sociedades, empresas u organismos del Estado en sus distintos niveles, asociaciones civiles, fundaciones, ONG, cooperativas, sociedades comerciales en general (excepto las sociedades accidentales o en participación) siempre que cuenten con personería jurídica.

El consorcio no es una persona jurídica distinta de los miembros que lo conforman. Los participantes pueden prever en el contrato la proporción en que cada uno responderá por las obligaciones asumidas en nombre del consorcio, pero a falta de previsión contractual la responsabilidad será solidaria. Deben inscribirse en los registros públicos de comercio provinciales si todos sus integrantes son locales; en cambio, si sus integrantes tienen domicilios constituidos en distintas provincias, deben hacerlo ante la Inspección General de Justicia de la Nación (Antuña, 2017).

Operatoria de exportación

Para describir el circuito exportador del producto analizado, en primer término, se presentarán los distintos pasos que deben seguirse de manera sintética, para después explicar detalladamente cada uno de ellos de manera individual.

A los fines analíticos, se pueden identificar 3 momentos distintos en la operatoria de exportación de hortalizas frescas:

1. Inscripciones previas al momento de exportar: parte impositiva (como contribuyente ante DGI) y parte aduanera (como productor importador/exportador ante DGA). Inscripción en SENASA (RENSPA).
2. La operatoria exportadora en sí: involucra las actividades de negociación, despacho, llegada y cobro.
3. La liquidación: reintegros por acuerdos internacionales dentro del MERCOSUR.

A continuación, se explican cada uno de estos momentos.

Momento 1: Inscripciones previas al momento de exportar

En Argentina, las personas físicas o jurídicas que realicen algún tipo de actividad económica que se encuentre alcanzada por tributos nacionales deben tramitar su inscripción ante el respectivo ente recaudador para poder comercializar sus productos o servicios.

Todo trámite vinculado con los aspectos impositivos del giro comercial de un/a empresario/empresa se gestiona ante la Dirección General Impositiva (DGI). Este organismo es una de las áreas operativas de la AFIP y se encarga de la aplicación, percepción, recaudación y fiscalización de impuestos nacionales. Sus principales funciones son la recaudación impositiva, el establecimiento de multas, sanciones, determinaciones de oficio, liquidación de deudas en gestión administrativa o judicial, aplicación de sanciones u otros conceptos.

Los principales impuestos a nivel nacional son:

- Impuestos a las ganancias.
- Impuesto al valor agregado (IVA)
- Impuesto sobre los bienes personales
- Impuesto a la ganancia mínima presunta
- Monotributo

A la par de la inscripción como contribuyente, se debe gestionar la inscripción del contribuyente como importador/exportador ante la DGA, cuyos requisitos varían según se trate de una persona física o jurídica.

La DGA es la responsable de la aplicación de la legislación sobre importación y exportación de mercaderías, así como el control de los bienes que ingresan o egresan al país. Se encarga de valorar, clasificar, verificar y controlar las mercaderías que circulan por el territorio nacional ya sea este el punto de origen o de destino de las mismas, así como los medios de transporte empleados en la actividad. Colabora en el resguardo de la seguridad nacional, la economía, la salud pública y el medio ambiente, vedando el flujo de mercaderías peligrosas o ilegales.

Retomando el circuito exportador, al momento de la inscripción importador/exportador se puede recurrir a la Central de Información VUCE, es decir la ventanilla única de comercio exterior, una herramienta de suma utilidad a la que se accede vía internet. Con este recurso, de una manera muy simplificada se puede determinar la posición arancelaria del producto o servicio que se desea importar o exportar, según el país de origen o destino. También incluye una calculadora FOB (Free on Board⁹) que permite estimar el costo de las operaciones.

⁹ FOB es una cláusula de comercio internacional que se utiliza para operaciones de compraventa en las que el transporte de la mercancía se realiza por barco, ya sea marítimo o fluvial. Sin embargo, se la usa por defecto, aunque no se utilice ese tipo de transporte. Se encuentra en etapa de testeo y validación, por lo tanto, todos los contenidos que se brindan son de carácter informativo y estimativo.

F.3. Captura de imagen de calculadora FOB en el sistema VUCE.

CALCULADORA FOB

País de destino Búsqueda por descripción arancelaria o palabra clave

Brasil

0703.10

Q

	DE	RE	RI
▼ 0703.10 -Cebollas y chalotes	-	-	-
▼ 0703.10.1 Cebollas	-	-	-
0703.10.11.000H Para siembra	0.00%	0.50%	0.50%
▼ 0703.10.19 Las demás	-	-	-
0703.10.19.100Z En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 2,5 kg (R.420/99 MEYOSP)	0.00%	3.25%	3.25%
0703.10.19.900T Los demás	0.00%	1.25%	1.25%
▼ 0703.10.2 Chalotes	-	-	-
0703.10.21.000T Para siembra	0.00%	0.50%	0.50%
0703.10.29.000D Los demás	0.00%	1.25%	1.25%

Calculá el precio FOB Ver método de cálculo

Exportación 0703.10.19.900T

II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
 07 HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS
 07.03 CEBOLLAS, CHALOTES, AJOS, PUERROS Y DEMÁS HORTALIZAS ALIACEAS, FRESCOS O REFRIGERADOS.
 0703.10 -Cebollas y chalotes
 0703.10.1 Cebollas
 0703.10.19 Las demás
 0703.10.19.900T Los demás

País destino Brasil

Hace click en ? si desea conocer más información de cada uno de los campos a completar

Referencia personalizada

Cant. mercadería: KILOGRAMO
Moneda: USD
Tipo de cambio:
Tipo de cálculo: FOB

Costos de exportación USD

- Costo de la mercadería
- Envases y embalajes
- Flete interno
- Seguro interno
- Otros gastos directos

Gastos indirectos

- Comisiones varias

Reintegros

- Reintegros
- Es ecológico, biológico u orgánico?
- Tiene Denominación de Origen/Indicación Geográfica?
- Tiene sello "Alimentos Argentinos...?"
- Adicional Reintegros

Derechos

Derechos de Exportación

Utilidad Neta

Utilidad deseada Porcentaje del valor I

Utilidad neta

Impuesto a las Ganancias

- País de destino de la mercadería diferente al de facturación?
- Es país no cooperante?
- Anticipo ganancias

Resultados totales

	USD
TOTAL COSTOS DE EXPORTACION:	31.000,00
TOTAL GASTOS INDIRECTOS:	0,00
COSTO TOTAL:	31.000,00
UTILIDAD NETA:	20.244,90

	USD
DERECHOS DE EXPORTACION:	0,00
DERECHOS TOTALES A PAGAR:	0,00
ANTICIPO IMP. GANANCIAS:	0,00
REINTEGROS A COBRAR:	632,65

LIMPIAR CALCULADORA

CALCULAR FOB

USD

USD

USD

USD

Fuente: VUCE

Un tercer paso involucra la inscripción en Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA) que depende del SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) que es un organismo descentralizado y autárquico que depende de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca¹⁰, es el responsable de ejecutar las políticas nacionales en materia de sanidad y calidad animal y vegetal e inocuidad de los alimentos, así como de verificar el cumplimiento de la normativa vigente en la materia.

También es de su competencia el control del tráfico federal y de las importaciones y exportaciones de los productos, subproductos y derivados de origen animal y vegetal, productos agroalimentarios, fármaco-veterinarios y agroquímicos, fertilizantes, entre otros.

Los productores agropecuarios de todo el país, independientemente del título por el cual detentan la tierra en que desarrollan su actividad y cualquiera sea el sistema de producción utilizado, del destino o la escala, deben encontrarse inscriptos como productores en el RENSPE. Incluye a tenedores de animales y a toda institución pública o privada que realice alguna actividad productiva, o posea animales en sus predios, como ser universidades, institutos de investigación, fundaciones, centros de inseminación, organizaciones de productores, etcétera.

El siguiente cuadro sintetiza las inscripciones que deben realizar los productores en este primer momento:

Momento 1: Inscripciones previas al momento de exportar	
AFIP	1- DGI
	2- DGA
SENASA	3- RENSPE

¹⁰ Anteriormente se trataba del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Por un reordenamiento administrativo ministerial acontecido en el último año, pasó a depender del Ministerio de Economía con el status de Secretaría.

A continuación, se desarrolla el proceso de inscripción en cada uno de estos organismos:

1.1. Inscripción ante DGI	
1. Procedimiento de inscripción:	<p>a) Generación de la clave fiscal (mediante app, home banking o presencial en una sucursal del organismo). Se hace por única vez. Se trata de una contraseña válida para ingresar a la web de la AFIP y poder hacer distintos tramites como por ejemplo, presentación de declaraciones juradas, consultas, etc. Es de uso personal y confidencial. Las personas jurídicas no cuentan con clave fiscal. El ingreso al sistema se realiza a través de la clave fiscal del socio administrador, gerente o encargado de la misma conforme contrato social.</p> <p>b) Presentación de documentación requerida.</p> <p>c) Aprobación por parte del organismo.</p> <p>d) Dar el alta en los respectivos impuestos que correspondan de acuerdo la actividad económica que realiza.</p>
2. Documentación requerida	<p>Personas físicas:</p> <p>a) Foto del DNI</p> <p>b) Las constancias que acrediten el domicilio fiscal declarado.</p> <p>Personas jurídicas:</p> <p>a) Fotocopia del estatuto o contrato social.</p> <p>b) De corresponder, acta del órgano máximo de la sociedad donde se fije el domicilio legal.</p> <p>c) Dos constancias que acrediten el domicilio fiscal declarado (certificado de domicilio, factura de un servicio público, título de propiedad, contrato de alquiler, etc.).</p>

Con respecto a esto trámites, cabe aclarar que, por la pandemia, el procedimiento se simplificó mediante la implementación de sistemas

informáticos virtuales. Las tramitaciones presenciales se reservan para casos muy puntuales para lo cual se debe sacar turno previamente.

Retomando el procedimiento de inscripción ante la DGI, se aclara que los impuestos nacionales en los que se deben dar de alta dependen de la figura jurídica y actividad económica del exportador. A continuación, se desglosan los distintos impuestos que corresponde tributar en función de las figuras jurídicas contempladas como opción para la exportación de cebolla fresca:

C.3. Cuadro comparativo de aspectos impositivos y contables de las formas jurídicas analizadas.

	Persona física	Cooperativa	Consorcio
Aspecto impositivo	Impuesto a las ganancias	Impuesto a las ganancias ¹¹	Se inscribe cada uno de los socios individualmente.
	IVA ¹² o Monotributo	IVA	IVA
	Impuesto a la ganancia mínima presunta si sus activos superan el mínimo no imponible.	Impuesto a la ganancia mínima presunta si sus activos superan el mínimo no imponible.	No corresponde el impuesto a la ganancia mínima presunta porque el ente carece de activos.
	Bienes personales si posee bienes cuyo valor supere el mínimo no imponible.	Bienes personales si posee bienes cuyo valor supere el mínimo no imponible.	No corresponde bienes personales porque no puede poseer bienes registrables.
Aspecto contable	No confecciona balance	Confecciona balance.	Confecciona balance.

Fuente: Elaboración propia

¹¹ Las cooperativas se encuentran alcanzadas por el impuesto a las ganancias, es decir, deben inscribirse en el impuesto y después deben gestionar ante la AFIP su exención.

¹² Todas las formas jurídicas incluidas tributarán IVA de manera exenta o gravada dependiendo de la actividad económica desarrollada.

El siguiente paso es la inscripción ante la DGA:

1.2. Inscripción ante DGA	
1. Procedimiento de inscripción:	<p>a) Ingresar al sitio web de la AFIP con clave fiscal en el servicio “Sistema Registral”.</p> <p>b) Seleccionar la opción “Registros Especiales”, luego “Registro Aduanero” y luego “F.420/R Declaración de Aduanas”.</p> <p>c) Hacer clic en “Crear nuevo domicilio” y completar los datos requeridos. De no detectarse inconvenientes, el sistema emitirá como constancia el Formulario F 420/D, registrando el domicilio con el estado “Declarado por Internet”. Caso contrario, mostrará mensaje de error.</p> <p>d) Ingresar nuevamente al “Sistema Registral” y dentro del menú “Registros Especiales”, seleccionar la opción “F 420/R Declaración de Aduanas”. Seleccionar el tipo de operador y la Aduana en la cual se va a operar. De no encontrar la opción dentro del recuadro “Aduanas en la que opera”, previamente presionar el botón “Asociar” para incluirla en el recuadro. Tildar el domicilio y presionar “Aceptar” en el margen inferior de la pantalla. Dentro de los 30 días se debe aportar la documentación complementaria ante cualquier dependencia de la Aduana.</p> <p>e) Dentro de los 30 días de iniciado el trámite, se puede reingresar a “Registros Especiales”, opción “F.420/R Registro Operadores Comercio Exterior” y en “Trámite a realizar” elegir la opción “alta”. El sistema emitirá uno de estos dos resultados: la constancia de aceptación, registrando el alta en el “Registro especial” o un aviso de los motivos/requisitos faltantes por los que el trámite no ha sido aceptado.</p>
2. Documentación requerida	<p>a) CUIT</p> <p>b) Clave fiscal</p> <p>c) Estar inscripto en los impuestos nacionales que correspondan.</p>

Respecto del ítem “e”, si el trámite es aceptado el sistema emitirá el correspondiente acuse de recibo. Con la aceptación, se confrontarán los datos ingresados con los antecedentes del Registro de Infractores y el área de control aduanero asignará el perfil de riesgo correspondiente.

Por el contrario, cuando no se cumpla con alguno de los requisitos para aceptar la presentación, el sistema indicará las causales que impiden continuar su tramitación (trámite incompleto, archivado, denegado, en período de apelación). Los requisitos generales que deberán ser cumplidos por todos aquellos que deseen Inscribirse en alguno de los registros, son:

- Poseer alta en IVA y Ganancias o Monotributo (no habilitado para importadores),
- No encontrarse en estado de falencia
- No encontrarse concursado. Sólo para Auxiliares de Comercio y del Servicio Aduanero y demás sujetos.
- Tener firma, foto y huella dactilar registrada digitalmente en el "Sistema Registral"
- No registrar antecedentes en el Registro de Infractores. En el caso de personas jurídicas este requisito alcanza a los componentes de la misma.

El cumplimiento de todos estos requisitos será controlado por sistema, a partir de otros registros informáticos de AFIP. Cumplidos los requisitos generales, se debe dar cumplimiento a los requisitos particulares. Estos se encuentran detallados el punto 10 del Anexo de la Resolución General N° 2570/09, y varían en función al tipo de operador que se pretenda registrar.

En el caso de inscripción como importador / exportador, se deberá cumplir con:

- Acreditar solvencia económica o constituir garantía en los términos de la RG 2220 (el control se efectúa informáticamente por la AFIP).

- Declaración Jurada manifestando no estar comprendido en los supuestos del art. 94, apartado 1, inciso d) del Código Aduanero. Para las personas jurídicas el requisito se extiende a sus directores, administradores o socios ilimitadamente responsables. Esta DJ se realizará informáticamente por el solicitante por la web de AFIP, al momento del Alta de la Inscripción.
- Certificados de antecedentes expedidos por autoridad policial. Para las personas jurídicas el requisito se extiende a sus directores, administradores o socios ilimitadamente responsables. También se admite que el Certificado de antecedentes sea expedido por la Dirección de Reincidencia del Ministerio de Justicia.

Una vez completado el registro como operador de comercio exterior se deberá presentar la constancia emitida por el sistema ante la División Registro de la Aduana local, adjuntando el Certificado de Antecedentes avalado por autoridad policial o expedido por la Dirección Nacional de Reincidencia, de cada uno de los socios o responsables de la empresa. Dicha presentación será evaluada por el Registro de Infractores, quien, al cabo de unos 15 días, determinará si los socios cumplen con los requisitos establecidos por el Código Aduanero para formar parte de los Registros Especiales Aduaneros en carácter de importador/exportador.

Pasado este punto de control, se está en condiciones de realizar la alta final en el “Registro de Operadores de Comercio Exterior”. Esta solicitud de alta activa la verificación de solvencia económica, en caso de que no se cumpla, que se haya constituido la garantía de actuación prevista en la Resolución General N° 2220 de la AFIP. Asimismo, el sistema controlará que los responsables de la empresa hayan registrado informáticamente su firma, foto y huella (datos biométricos) y solicitará que se validen las Declaraciones Juradas Informáticas respecto de no estar comprendido en los supuestos del art. 94, apartado 1, inc. d) del Código Aduanero. Cumplidos todos estos pasos, se procederá a dar de ALTA a la empresa y de esta forma podrá operar como Importador / Exportador ante la DGA.

El tercer paso es la inscripción ante el SENASA:

1.3. Inscripción ante SENASA	
1. Procedimiento de inscripción:	<p>La inscripción puede realizarse por autogestión o de manera presencial.</p> <p>Por autogestión:</p> <p>a) Ingresar a la web de la AFIP, ir a “Administrador de clave fiscal”.</p> <p>b) Seleccionar “Adherir servicio”, “SENASA”. Dentro de “Servicios interactivos” seleccionar “RENSPA” y “Confirmar” Para confirmar la adhesión, el sistema muestra un formulario con los datos correspondientes. Después de que se genere ese formulario, se debe cerrar la sesión y volver a ingresar la clave fiscal para actualizar el menú principal, en donde aparecerá “RENSPA” en los servicios habilitados.</p> <p>c) Ingresar al servicio “RENSPA”. Completar los datos del formulario de "Inscripción online de unidad productiva" en sus tres solapas, que incluye la georreferenciación del establecimiento.</p> <p>d) Personal del SENASA de cada jurisdicción van a corroborar los datos declarados.</p> <p>e) A las 72 horas se recibe en el correo electrónico registrado, la credencial del RENSPE.</p> <p>Inscripción presencial:</p> <p>a) Se puede realizar la carga previa de los formularios con los datos requeridos.</p> <p>b) Presentarse en a las oficinas habilitadas.</p> <p>c) Al finalizar la gestión se recibe la credencial del RENSPE.</p>
2. Documentación requerida	<p>Personas físicas:</p> <p>a) DNI (original y copia).</p> <p>b) Constancia de CUIL/CUIT.</p> <p>Personas jurídicas:</p> <p>a) Constancia de CUIT</p> <p>b) Sociedad: estatuto y poder / contrato y poder (original y copia).</p>

F.5. Modelo de credencial de RENSPA

Credencial Renspa Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria		Credencial Renspa Servicio Nacional de Sanidad y Calidad	
Titular		Oficina	
Razón Social: WENTO NORTE S.A	Documento: DNI 16913540	Nombre: TAPIALES	Código: 05.001
CUIT/CUIL: 30706071167	RENSPA	Dirección: AUTOPISTA RICCHERI Y BOULOGNE SUR	Localidad: TAPIALES
Número: 01.060.9.00003/00		Partido: LA MATANZA	Provincia: BUENOS AIRES
Establecimiento		Teléfono: CENTRO REGIONAL METROPOLITANO	
Nombre: WENTO NORTE	Dirección: CALLE 159 ESQUINA 8245IN	Oficina: TAPIALES	
Localidad: BERGAMINI	Partido: LA PLATA	CLIVE	
Provincia: BUENOS AIRES		Número: 0502	

15 MAY 2009

SALIDA

Responsabilidades

- La persona física o jurídica del RENSPA, por sí o por medio de su representante o apoderado está obligado a:
- Registrar sus datos personales y de el o los lugares donde se hallan las producciones agrícolas declaradas.
- Presentar documentación original para ser verificada en el momento de la inscripción por el agente actuante.
- Respetar las Leyes Nacionales, Provinciales u Ordenanzas Municipales en materia de calidad y sanidad vegetal.
- Respetar las pautas sobre el cuidado del medio ambiente, los recursos naturales, procurando obtener productos de origen vegetal sanos, inocuos, en cumplimiento de parámetros de calidad comercial para la alimentación de las personas y animales.
- Utilizar únicamente productos fitosanitarios y fertilizantes aprobados por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), estos a su vez adquiridos en locales registrados.
- Respetar y cumplir con las restricciones de uso (Período de Carencia) de productos fitosanitarios y fertilizantes indicado de corresponder en el rótulo o marbete.
- No utilizar en el establecimiento sustancias prohibidas o contaminantes.
- Sr. productor frutihortícola, identifique su producto vegetal, coloque su número de RENSPA en el rótulo correspondiente.

**TIENE CARÁTER OBLIGATORIO.
QUEDA USTED DEBIDAMENTE NOTIFICADO.**

Fecha de Emisión y Entrega: **15/05/2009**

Cuenta de usuario - Username: **16913540**
Password: **pass708**

Dirección Internet - <http://aps2.senasa.gov.ar/RenspaVerde>

Firma Productor

José Alberto Ibarriz

Firma responsable SENASA

[Firma]

Ing. Agr. CLAU D. BARRI
Nº. 17193
SECRETARÍA DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA
CENTRO REGIONAL METROPOLITANO
SENASA

Fuente: INTA (s/a).

La credencial del RENSPA cuenta con un código que vincula a cada productor agropecuario con el campo donde realiza su actividad. De esta manera es posible rastrear el origen de los alimentos con destino al consumo, en caso de detectarse no conformidad en relación con los parámetros de inocuidad. Cada credencial cuenta con 13 dígitos: los dos primeros corresponden a la provincia de origen, los tres subsiguientes indican el departamento o partido de origen. El sexto dígito corresponde al código de región de cada departamento si es que tiene más de una, o sea, complementa al ítem anterior. Lo que sigue es el código que identifica al establecimiento productor (dígito 7 a 11). Finalmente, los últimos dos dígitos indica el número de titulares del establecimiento.

F.6. Modelo de rótulo para hortalizas frescas con destino al consumo.

Registro de Renspa Vegetal
Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria

MODELO GENÉRICO DE RÓTULO

Variedad (A completar)	TOMATE para consumo	Grado de selección (A completar)
N° empaque habilitado (A completar)	Nombre del productor / empacador VIENTO NORTE S.A	Kgs. netos aproximados (A completar)
N° RENSPA 01.060.9.00003/00	Producto de ARANO Pcia. BUENOS AIRES	Establecimiento VIENTO NORTE
		Producto Argentina

Oficina local:
Fecha de Emisión y Entrega: 15/05/2009

[Firma]
Firma y aclaración
Productor/Autorizado

[Firma]
Firma y aclaración
Responsable SENASA

ING. AGR. JUAN R. IBÁÑEZ
M.P. N° 15931
DIRECCIÓN NACIONAL DE REGULACIÓN Y CALIDAD
CENTRO REGIONAL METROPOLITANO
SENASA

CENTRO REGIONAL METROPOLITANO
OFICINA TAPIALES
15 MAY 2009
SALIDA

Fuente: INTA (s/a).

El RENSPA se implementa desde 2014 y en el caso de los productores agrícolas, los rubros alcanzados son determinados por la Dirección Nacional de Protección Vegetal, la Dirección Nacional de Fiscalización Agroalimentaria y la Coordinación de Cuarentenas, Fronteras y Certificaciones, de acuerdo con sus respectivas atribuciones.

Para garantizar el rastreo de los productos, al momento de su salida del establecimiento con destino al consumo, deben contar con sus respectivos rótulos identificatorios, en el caso de la cebolla, en cada una de las bolsas. Al haber obtenido la credencial, el productor se encuentra obligado a ello. La información que deben contener estos rótulos se ilustra con la figura 6 de la página anterior.

F.7. Ejemplo de rótulo de cebolla fresca con destino al consumo.



Fuente: Captura propia en terreno.

El tipo de embalaje que debe cumplir la cebolla con destino a la exportación es en bolsas de polipropileno tipo rejilla. Todas las cebollas destinadas a la exportación serán empacadas en zona de producción con un contenido neto de 25 kg y 22,680 kg equivalentes a 50 libras de peso, con una tolerancia 8% en exceso y 2% en defecto del peso indicado. Se acondicionarán de forma tal que llenen toda la capacidad del envase con la compresión

necesaria para evitar el movimiento de las mismas. Las cebollas serán empacadas en envases nuevos limpios y secos que no transmitan olor o sabor extraños al producto. La cebolla que se empaque para exportación será calibrada de acuerdo al diámetro transversal de los bulbos según se indica: chico (calibres entre 5 y 6) y medianos (calibre entre 6 y 8), según lo estipulado por la Coordinación General de Frutas y Hortalizas (2020).

Momento 2: la operatoria en sí

La operatoria aduanera puede ser dividida en 3 fases:

Fases de la operatoria aduanera
1- Negociación
2- Despacho
3- Llegada y cobro

La negociación se entabla cuando las partes han acordado realizar la transacción. Las condiciones que pueden acordarse se encuentran clasificadas en los INCOTERMS. En el caso de la venta de cebolla fresca destinada al mercado brasilero, se exploraron las cláusulas consideradas más factibles de implementarse: EXW, FCA y DPU. La primera se consideró para los productores que no tienen experiencia exportadora mientras que DPU es más adecuada para quienes ya poseen experiencia en la actividad, sobre todo en lo referido al aspecto logístico. FCA sería una cláusula intermedia a estos dos casos extremos mencionados anteriormente.

El análisis de las implicancias de los tres INCOTERMS seleccionados se ha realizado en base al supuesto de que el envío se hará por transporte terrestre y el envío se tramitará desde la sede aduanera local por razones de distancia.

C.4. Cuadro comparativo de INCOTERMS.

Caract. / Cláusula	EXW	FCA	DPU
Costo	Comprador	Compartido	Vendedor
Riesgo	Comprador	Compartido	Vendedor
Seguro	Comprador	Compartido	Vendedor

Fuente: Elaboración propia

La cláusula EXW es la que estipula que el vendedor se limita a poner el producto a disposición del comprador en el punto de almacenamiento (su única obligación). Es decir, se limita a la entrega, no colabora en el transporte ni tramita documentación. Es el comprador quien asume los riesgos desde entonces. Así, toda la documentación para la exportación y cualquier gasto derivado de la gestión aduanera son pagados por el comprador, así como los gastos de transporte desde el punto de origen y todos otros gastos en el destino. El vendedor es sólo responsable de embalar y tener la carga lista para que se la lleve el comprador.

Las obligaciones del comprador para la cláusula EXW son:

- Pago de las mercancías
- Transporte interior en el país de origen
- Despacho de aduanas en origen
- Gastos de salida (o gastos en origen)
- Flete marítimo internacional
- Gastos de llegada (o gastos en destino)
- Pago del despacho de aduanas en destino
- Transporte interior en el país de destino
- Pago de impuestos y aranceles

El seguro bajo el incoterm EXW no es obligatorio, pero se recomienda su contratación. Lo habitual es que el comprador y el vendedor contraten su propio seguro para cubrir su propia parte de responsabilidad en el proceso. Sin embargo, también es posible que sea sólo el comprador o el vendedor el que se encargue de comprar un seguro que cubra la totalidad del proceso. Asimismo, se recomienda que dejar definidos los términos y condiciones del seguro en el contrato de compraventa internacional.

El incoterm EXW podría ser la opción más adecuada para aquellos exportadores con poca experiencia logística. El motivo es que las responsabilidades del vendedor en condiciones EXW se limitan a preparar la mercancía y asegurarse de que quede lista para la recogida. Es decir, los vendedores no son responsables de cargar las mercancías.

Entre las limitaciones que se encuentran es el término EXW, se puede mencionar lo que para el vendedor puede ser una ventaja, para el comprador puede resultar un inconveniente. Sin embargo, esto puede ser un inconveniente para el comprador ya que, al no estar en su país de origen, tendrá que reservar un servicio especial de carga en el punto acordado con el vendedor, lo cual no resultaría fácil si no cuenta con conexiones a nivel local. Además, cualquier daño que se produzca durante la carga y el transporte es, técnicamente, responsabilidad del comprador, lo que puede constituirse en una desventaja desde su punto de vista por sobre otros incoterms.

La cláusula FCA exige al vendedor entregar las mercaderías para la exportación al transportista designado por el comprador, en el lugar convenido, en el país de origen. En este caso el vendedor asume los costos y riesgos hasta la entrega del producto en el punto convenido, además, se ocupa del transporte interior y de las gestiones aduaneras de exportación.

Cabe aclarar que, si se convino como punto de entrega el lugar de almacenamiento del vendedor, este es responsable de la carga, pero si la entrega se realiza en otro lugar, el vendedor no es responsable de la carga.

El comprador, por su parte, asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga, incluido el seguro, si es que fuera contratado ya que no es obligatorio.

Por último, la cláusula DPU indica que el vendedor se hace cargo de todo el proceso de logística de exportación: costos, riesgos, transporte, embalaje, entre otros aspectos. Es multimodal, ya que puede aplicarse a cualquier tipo de transporte como lo es el marítimo, terrestre, aéreo, ferroviario, entre otros. Este

es el único INCOTERM que requiere que el vendedor descargue mercancías en el destino, es quien debe asegurarse de que las condiciones estén dadas para realizar la descarga en donde se haya acordado.

El DPU está diseñado para empresas que quieren controlar toda la cadena de logística desde el origen hasta su destino. Esto puede obedecer a las particularidades de su negocio o producto, por lo cual, requieren un mayor control para evitar costos o riesgos extras. Este tipo de cláusula es la más apropiada para quienes ya tienen experiencia en las exportaciones y las realizan de manera habitual.

Si bien el DPU puede ser utilizado por cualquier exportador, no es recomendable en casos como cuando el vendedor tiene que llevar su producto a destinos con poca infraestructura de transporte y comunicación, pues si sufriera algún contratiempo, la logística será muy complicada de controlar.

Se pueden señalar algunas ventajas de este INCOTERM:

- Para el importador, resulta beneficioso pues solo deberá encargarse de desaduanar las mercancías exportadas y recogerlas en el punto acordado previamente con el vendedor. Si la entrega es en la propia sede del comprador no debe recogerlas.
- Para el exportador resulta beneficiosa porque brinda todo el control sobre la logística de exportación. Esto significa que todo el proceso se ajusta a las condiciones y posibilidades del vendedor, a pesar de que puede resultar exhaustivo.
- El exportador tiene mayor seguridad de que la mercancía está bien protegida de inicio a fin.

Por otra parte, se pueden señalar algunas desventajas de DPU:

- Es posible que los exportadores noveles no tengan los contactos necesarios en el destino a exportar para maniobrar eficazmente el traslado de la mercancía.

- El INCOTERM DPU 2021 no obliga la contratación de ningún seguro de mercancía y transporte, por lo que no hay nada que proteja al exportador en caso de accidentes o pérdida de mercancías.

En este punto también debe recomendarse la contratación de un seguro, pues si bien no es obligatorio, resulta beneficioso sobre todo para la parte vendedora.

Las obligaciones de la parte compradora son:

- ❖ Proporcionar información suficiente para realizar exitosamente el traslado o envío de las mercancías.
- ❖ Recibir las mercancías en el punto acordado en tiempo y forma.
- ❖ Asumir los costos y riesgos de las mercancías una vez descargadas en el destino internacional.
- ❖ Realizar el pago correspondiente a lo acordado con el exportador.
- ❖ Realizar el pago de servicios o documentos adicionales solicitados por el exportador (solo si aplica).

Las obligaciones de la parte vendedora son:

- ❖ Notificar al comprador cuando la mercancía haya sido descargada en el punto internacional acordado.
- ❖ Descargar y asegurar que la mercancía haya sido descargada en tiempo y forma de acuerdo a los términos acordados.
- ❖ Realizar todos los pagos correspondientes a la exportación de la mercancía hasta los últimos costos que apliquen en el destino internacional.
- ❖ Generar evidencia de la entrega de la mercancía y hacer entrega de los documentos generados en el despacho aduanero.
- ❖ Mantener al comprador en constante seguimiento acerca de todo el proceso logístico de exportación.







De forma más específica, el DPU 2021 establece que el exportador debe encargarse de lo siguiente:

Obligaciones del exportador / parte vendedora	
En relación con el producto	Es el encargado del embalaje, verificación y etiquetado. También se encarga de la carga en el transporte.
En relación con el transporte	Se encarga del transporte interior hasta el lugar de entrega en el país de origen, puede ser con un transportista contratado por el mismo o con un medio propio. El transporte principal hasta el país destino también es parte de sus obligaciones.
En relación con la seguridad	Requiere que se cumplan al pie de la letra los requerimientos de seguridad hasta el lugar pactado de la entrega.
En relación con los costos	Son los trámites, costes e impuestos del despacho aduanero. También tiene como obligación pagar los costes a la salida al lugar de destino en el país de origen. Costes a la llegada en el lugar destino en el país del comprador.
En relación con la logística en el lugar de origen	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Preparar la mercancía y acondicionarla para su venta. ❖ Alistar todos los documentos como licencias, autorizaciones y demás formalidades. ❖ Realizar la carga de mercancías en el transporte acordado. ❖ Transportar la mercancía al destino internacional. ❖ Realizar las formalidades del despacho aduanero. ❖ Cubrir los gastos de manipulación de mercancías en el punto de entrega establecido.
En relación con la logística en destino	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Realizar las formalidades aduaneras de importación. ❖ Realizar la logística de transportación interior a la terminal de entrega acordada. ❖ Realizar la recepción y descarga de la mercancía al comprador.

Durante este proceso DPU, la mayoría de los costos y riesgos son absorbidos por el exportador. Estas obligaciones terminan hasta la logística en el destino, a partir de las formalidades aduaneras y los gastos de transportación y recepción en la terminal acordada. En caso de que la entrega en el destino internacional sea hasta la fábrica o almacén del comprador, el exportador se hace cargo también de los costos de logística interior. Ante tantas responsabilidades, es recomendable que el contrato sea lo más específico posible en relación con las condiciones de entrega del producto a fin de que queden determinadas con claridad la responsabilidad de cada parte.

En relación con el aspecto logístico, a modo orientativo, se puede señalar que habitualmente el transporte de hortalizas se realiza en camiones llamados “cerealeros”, que no cuentan con sistemas de refrigeración ni mantenimiento de temperatura. Un estimativo de la carga mínima de cebolla fresca con destino a Brasil, transportado por un camión con acoplado, es de aproximadamente 1800 bolsas de 20 kilogramos cada una, lo que arroja una carga total de 36000 kilogramos.

F. 8. Alternativas de transporte

N°	TIPO DE VEHÍCULO	CONFIGURACIÓN N° DE EJES	DIMENSIONES MÁXIMAS			PESO MÁXIMO (t)	Relación POT/PESO (CV/t) min.
			LARGO (m)	ANCHO (m)	ALTO (m)		
15		S1 - D1 - D1 - D1 - D1	18,60	2,60	4,30	45,00	4,25
16		S1 - D1 - D1 - D1	20,00	2,60	4,30	37,50	4,25
17		S1 - D1 - D1 - D2	20,00	2,60	4,30	45,00	4,25
18		S1 - D2 - D1 - D1	20,00	2,60	4,30	45,00	4,25
19		S1 - D2 - D1 - D2	20,00	2,60	4,30	52,50	6,00
20		S1 - D1 - D2 - D2	20,00	2,60	4,30	52,50	6,00

Fuente: Dirección Nacional de Vialidad (2018).

De todas las alternativas de transporte que aparecen en la figura 8, para quienes se inician en la exportación de este producto, la opción más adecuada sería la identificada con el número 16, tanto camión como acoplado de ejes simples (S1-D1-D1-D1) cuyo peso máximo de carga es de 37,5 toneladas. Este tipo de transporte, por no superar el peso máximo establecido para circular por rutas nacionales, no requiere de permisos adicionales.

Vale aclarar que usualmente, luego de acordar los términos en la fase de negociación, se redacta un contrato de compraventa internacional que es un instrumento que refleja el acuerdo entre dos partes domiciliadas en diferentes

países con el fin de crear, transferir, modificar o exigir derechos y obligaciones bajo el amparo de una ley¹³.

También se suele generar una factura “proforma” previamente a la emisión de la Factura E (definitiva). La factura proforma es un documento elaborado por el exportador para que el importador conozca los detalles de la futura facturación definitiva del producto. En los casos de que los países importadores necesiten permisos o licencias para comercializar el producto en su país, este podrá utilizar dicha factura para iniciar sus gestiones. Asimismo, pueden ser tenidos en cuenta como comprobantes de pago anticipado. Su formato puede ser diferente al de la factura comercial, pero en general son similares, aunque carecen de validez ante el organismo de contralor.

Los comprobantes que acompañan una operación de exportación pueden ser:

- ✓ Facturas de exportación clase "E", que, en caso de no haber un contrato escrito, la factura es comprobante suficiente para perfeccionar la venta.
- ✓ Notas de crédito y Notas de débito clase “E”.

También puede llegar a ser necesario dejar allí establecida la manera en que se va a pagar y los datos bancarios del exportador, lo que puede resultar de utilidad.

La forma de pago considerada más apropiada para este tipo de operación sería por orden de pago. Esta consiste en la transferencia de fondos que un ordenante o tomador efectúa a favor de un beneficiario o destinatario, generalmente por intermedio de un banco. Por su simpleza se posiciona en la

¹³ Todo contrato de compraventa internacional debe contener los siguientes elementos: identificación de cada una de las partes; declaraciones; objeto del contrato y descripción de las mercancías; precio y condiciones de pago; plazos y condiciones de entrega de la mercancía; inspección de las mercancías; derechos de propiedad; transmisión del riesgo; garantías del vendedor y derecho de reclamación del comprador; aspectos sobre la propiedad comercial; modificaciones y correcciones al contrato; vigencia del contrato; legislación e idiomas aplicables; mecanismo para la solución de controversias; causas de anulación (Ley N° 22.765).

modalidad preferida para canalizar los pagos en el comercio internacional: “Es el instrumento por medio del cual, un banco, actuando por cuenta de un cliente, ordena a otro banco, abonar una determinada suma de dinero a un beneficiario. (Cinollo, Jorquera, Romero y Tornaghi, 2016:11). Estos mismos autores, realizan la siguiente clasificación de las órdenes de pago:

En la orden de pago intervienen las siguientes figuras:

Importador: Es quien inicia la operación, ordena y paga los fondos a transferir.

Banco emisor: es una entidad financiera del país del importador que actúa por cuenta y orden de éste. Es el encargado de realizar la transferencia de los fondos del importador.

Banco corresponsal: es la entidad bancaria que efectúa el pago al exportador, por cuenta y orden del banco emisor.

Exportador: es la última figura interviniente, en quien finaliza la operación. Recibe y cobra los fondos transferidos por el importador mediante las entidades financieras.

La principal característica de esta modalidad respecto de las demás, radica en la responsabilidad que asumen los bancos: sólo cumplen con las instrucciones impartidas por sus clientes, no son responsables por el pago. Las entidades financieras intervinientes, sólo asumen la responsabilidad propia de toda gestión.

La orden de pago puede ser:

- ❖ **Simple:** es la transferencia de fondos, cobrable por parte del beneficiario de manera incondicional, contra simple recibo.
- ❖ **Condicionada:** es aquella cuyo cobro por parte del beneficiario está sujeta al cumplimiento de alguna condición o requisito, como, por ejemplo, la entrega de algún tipo especificado de valores, efectos o compromisos.

- ❖ Documentaria: es la transferencia de fondos cuyo cobro por parte del beneficiario está supeditado a la previa o simultánea entrega de documentos de embarque relativos al tipo de operación consignado en la misma. *Estas operaciones, por lo general, no son aceptadas por los Bancos debido a la inexistencia de un marco normativo que las regule.

Según la forma de pago, la orden de pago puede ser:

- ❖ Divisible: es la transferencia de fondos, cuyo cobro por parte del beneficiario se puede efectuar en forma escalonada, fraccionada o parcializada.
- ❖ Indivisible: es la transferencia, cuyo cobro por parte del beneficiario se debe efectuar en forma íntegra y de una sola vez. No puede fraccionarse.

Según la disponibilidad de cobro, la orden de pago puede ser:

Anticipada: es la transferencia de fondos que corresponde al pago anticipado de una exportación, es decir cuando ésta aún no ha sido embarcada y se constituye en una suerte de prefinanciación otorgada por el propio importador.

A posteriori: es la transferencia de fondos que corresponde al pago de una exportación, cuyo envío fue realizado con anterioridad a su cobro.

Según la forma de emisión, la orden de pago puede ser:

- ❖ Telegráfica/SWIFT: es la transferencia de fondos cuya emisión se efectúa vía cablegráfica, télex o por medio de red satelital.
- ❖ Postal: es la transferencia de fondos, cuya emisión se efectúa por vía postal (aérea o marítima). En la actualidad esta modalidad ha caído en desuso.

En el caso analizado, la orden de pago sería contra entrega del producto. En el caso del INCOTERM EXW, la orden se libra inmediatamente después de

que el comprador cargue la mercadería en el transporte correspondiente desde el punto de depósito del vendedor. Si el INCOTERM es DEPU, el comprador debe librar la orden de pago inmediatamente después de recibida la mercadería en conformidad en su destino. En la cláusula FCA, por su parte, la orden de pago se libraré cuando el producto, después de llegar al punto de entrega acordado, se haya cargado en el transporte designado por el comprador.

Al momento de concretar el despacho, esta es la documentación requerida para la exportación del producto: a) Tránsito internacional DNPV y b) Certificación fitosanitaria de exportación, las que son obligatorias y se tramitan a través de la AFIP.

Por tratarse de operatorias que conllevan un riesgo de dispersión de plagas, las mismas están sujetas a la intervención de SENASA, quien debe proceder a la verificación de la hermeticidad del medio de transporte y la inviolabilidad de los precintos en los puntos de frontera de ingreso y egreso de la mercadería. Asimismo, a través del Sistema Informático de Gestión de Tránsitos Internacionales, el usuario responsable debe solicitar la emisión del Permiso Fitosanitario de Tránsito Internacional, necesario para circular por el territorio de la República Argentina. Podrá ingresar a dicho sistema a través de la página web de AFIP adhiriendo este servicio de SENASA y poniéndose en contacto con la oficina de frontera de ingreso del tránsito. A la llegada al puesto de frontera de salida del país, el usuario deberá dirigirse a la delegación SENASA para tramitar el permiso de egreso de tránsito internacional para presentar ante la autoridad Aduanera.

Momento 3: liquidación

Una vez que se ha concretado la venta, se debe proceder al tratamiento impositivo de esta transacción, consistente en la gestión de los Reintegros por acuerdos internacionales dentro del MERCOSUR. Estos consisten en un porcentaje del 1,25% que se aplica sobre el valor FOB de la mercadería a exportar, que es el valor de venta de los productos en su lugar de origen más los costos que corren por cuenta del comprador, los fletes, seguros y otros gastos

necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida. Estos se concretarán mediante transferencia electrónica hacia la CBU de una cuenta habilitada en una entidad bancaria autorizada por el BCRA.

La liquidación y pago de los Reintegros a la exportación los efectiviza la Dirección General de Aduanas, previa presentación de la documentación que acredite la entrega de la mercadería.

Las personas jurídicas que están obligadas a tributar ganancias, perciben el reintegro realizando la deducción en el respectivo impuesto. En cambio, la persona física puede deducir si es que tributa ganancias, de lo contrario, debe solicitar reintegro ante la DGA en caso de ser monotributista. Los consorcios, por su parte, directamente deben tramitar el reintegro ante la DGA por no estar inscriptos en este impuesto. En estos dos últimos casos, los reintegros serán concretados mediante transferencia electrónica hacia la CBU de la cuenta habilitada para la parte vendedora, en una entidad bancaria autorizada por el Banco Central.

Aparte de los reintegros por acuerdos internacionales, también debe aplicarse el Régimen Especial de Exportadores del IVA, que establece:

Los exportadores podrán computar contra el impuesto que en definitiva adeudaren por sus operaciones gravadas, el impuesto que por bienes, servicios y locaciones que destinaren efectivamente a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas, les hubiera sido facturado, en la medida en que el mismo esté vinculado a la exportación y no hubiera sido ya utilizado por el responsable, así como su pertinente actualización, calculada mediante la aplicación del índice de precios al por mayor, nivel general, referido al mes de facturación, de acuerdo con lo que indique la tabla elaborada por la Administración Federal de Ingresos Públicos, entidad autárquica en el ámbito del Ministerio de Economía, para el mes en el que se efectúe la exportación. (...) Las solicitudes que

efectúen los exportadores (...) deberán ser acompañadas por dictamen de contador público independiente, respecto de la razonabilidad y legitimidad del impuesto facturado vinculado a las operaciones de exportación. (Art. 43, Ley 23.349).

Conclusiones

En base a todo el desarrollo del trabajo, se pueden resaltar los siguientes hallazgos que se consideran los más relevantes:

- Los productores tienen múltiples dificultades en materia productiva, comercial, administrativa y de asistencia técnica.
- Existe un alto grado de informalidad entre los productores agrícolas, razón por la cual no se hallan inscritos en los organismos recaudadores y de contralor correspondientes a su actividad económica, lo que se repite de generación en generación. Este hecho genera una falta de conocimiento y experiencia sobre la formalización de las actividades productivas en general y particularmente, sobre las prácticas de exportación. Es ampliamente conocido que muchos productores locales que tienen excedentes, los comercializan a terceras personas de otras provincias, quienes se encargan de exportar la producción santiagueña de manera indirecta.

En base a estos hallazgos, es posible esbozar algunas recomendaciones tendientes a mejorar las condiciones de producción de los agricultores locales como un paso previo a la instalación de la propuesta de exportar sus productos.

Como se ha dicho anteriormente, el elevado nivel de informalidad de las actividades del conglomerado hortícola constituye la principal barrera para su desarrollo. Por ende, ya sea bajo las formas jurídicas de persona física, cooperativa o consorcio, es condición necesaria que el estado en una primera instancia, acompañe a los productores con políticas integrales que no solo involucren el apoyo financiero sino también el acompañamiento técnico a lo largo del todo el proceso productivo: desde la mejora de la calidad de los productos, la importancia del cumplimiento de las normativas a nivel impositivo así como la experiencia concreta en un proceso exportador piloto.

Esta idea se basa en que ya han existido previamente instancias de capacitación en las que, a pesar de la concurrencia del público, estas posteriormente no generaban los resultados esperados, es decir, que los participantes tomaran la iniciativa en la mejora de sus procesos productivos y de comercialización.

La propuesta de mejora de la calidad de la producción apunta al agregado de valor de la misma, lo que impactaría en un mejor precio y una mejora de la presentación generalmente capta mayor interés por parte de los compradores. El envío de muestras a mercados externos, ya sean tradicionales o potenciales, se constituiría en una posibilidad concreta dado que existen programas estatales en vigencia que propician la apertura de nuevos mercados, a través de la participación en ferias internacionales.

Esta acción no requiere de grandes inversiones puesto que ya existen organismos a nivel local como el INTA, la Secretaría de Agricultura Familiar y el Ministerio de Producción con vasta experiencia en el campo, por lo cual restaría readecuar las metodologías empleadas para instalar una cultura emprendedora de manera paulatina. Variedades de cebolla, embalaje, rotulado, calibre, buenas prácticas agrícolas son temas de inclusión necesaria además de las cuestiones vinculadas con la formalización de la actividad y el conocimiento práctico del proceso de exportación bajo distintas formas jurídicas.

Bibliografía

Antuña, J. C. (2017). Consorcios de Cooperación. Una alternativa asociativa poco difundida. Grupo de Estudios Sociales, económicos y de Agregado de Valor. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Estación Experimental Santiago del Estero.

Ferretjans, L., Scarano, P. y Villegas Nigra, H. M. (2010) Informe Final. Aspectos relacionados con la exportación de Frutos y Hortalizas desde la República Argentina. Instituto de Sanidad y Calidad Agropecuaria. Ministerio de Economía. Gobierno de Mendoza.

Cinollo, R.; Jorquera, J. J.; Romero, N. y Tornaghi, C. A. (2016). Modalidades de cobro y pago en el comercio internacional. Trabajo de investigación. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Cuyo.

Yñiguez, E. L. (2022). ¿Qué pasa con la cebolla primicia de Santiago del Estero? Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Estación Experimental Santiago del Estero.

Yñiguez, E. L. (2018) Argentina. Santiago del Estero tiene problemas de producción de cebolla. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Estación Experimental Santiago del Estero.

Otra documentación consultada

Administración Federal de Ingresos Públicos (2017). Nomenclatura común del MERCOSUR (NCM) y arancel externo común (AEC) 2017. Basado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías,

actualizado en su VI Enmienda. Disponible en:

http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/dec1126_1.pdf

Alianza Cooperativa Internacional (2020). Análisis del marco legal Cooperativo.

Informe Nacional de Argentina. Disponible en:

<https://www.coops4dev.coop/sites/default/files/2020-01/Informe%20de%20Marcos%20Legales%20-%20Argentina.pdf>

Banco Interamericano de Desarrollo (2022) Informe MERCOSUR N° 25. El devenir del MERCOSUR: claves internas y externas. Disponible en:

<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/informe-Mercosur-No.-25-2022-el-devenir-del-MERCOSUR-claves-internas-y-externas.pdf>

Centro de Atención al Inversor (2020). Formas jurídicas para operar en el país.

Gobierno de la ciudad de Buenos Aires. Disponible en:

https://www.buenosaires.gob.ar/sites/gcaba/files/formas_juridicas_para_operar_en_el_pais.pdf

Código Civil y Comercial de la Nación. Ley N° 26.994. Sancionada el 01 de octubre de 2014. Disponible en:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021)

Lineamientos para la transformación productiva en Santiago del Estero:

una agenda para la acción en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y las Metas del Bicentenario de la Autonomía Provincial. Documentos de Proyectos. Santiago de Chile. Disponible en: https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/47146/S2100377_es.pdf

Consulado General y Centro de Promoción de la República Argentina (2018). San Pablo, República Federativa del Brasil. Informe de mercado. Cebolla. Posiciones arancelarias. Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Nación.

Coordinación General de Frutas y Hortalizas (2020). Registro de Envases para Hortalizas. SENASA. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/registro_de_envases_para_hortalizas_compressed.pdf

Dirección Nacional de Vialidad (2018). Configuraciones autorizadas para el transporte automotor de cargas – Escalabilidad. Art. 17 del Decreto N° 32/18. Disponible en: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/nuevas_configuraciones.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (2022). Origen provincial de las exportaciones Año 2021. Informes técnicos. Vol. 6, N°41. Ministerio de Economía.

LEY N.º 22.765. Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercadería y Protocolo por el que se enmienda la Convención sobre la Prescripción en materia de Compraventa Internacional de Mercaderías. Sancionada el 24 de marzo de 1983. Disponible en:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/190000-194999/192130/norma.htm>

Ley 23.349. Ley de Impuesto al Valor Agregado. Sancionada el 26 de marzo de 1997. Disponible en:

<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/40000-44999/42701/texact.htm>

World Trade Organization (2022). Trade profiles 2022. Argentina. Disponible en:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/trade_profiles/AR_e.pdf