

## BOLETÍN SEMESTRAL

### SECTOR ARROCERO DE LA PROVINCIA DE CORRIENTES

POR: LIC. MA. FLORENCIA ESPÍNDOLA

COORDINACIÓN: LIC. AMANDA ZARRATEA

CORRIENTES EXPORTA

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, TRABAJO Y TURISMO

PROVINCIA DE CORRIENTES

DICIEMBRE 2012



**Gobierno  
Provincial**

Ministerio de Producción, Trabajo y Turismo



## ÍNDICE

MARCO DE ESTUDIO 2° BOLETÍN INFORMATIVO DEL SECTOR ARROCERO

INTRODUCCIÓN

### **SECCIÓN 1°**

DESARROLLADO EN EL PRIMER BOLETÍN

### **SECCIÓN 2°**

DESARROLLADO EN EL PRIMER BOLETÍN

### **SECCIÓN 3°**

LOGÍSTICA Y PRECIO DE EXPORTACIÓN

FORMACIÓN DEL COSTO Y PRECIO DE EXPORTACIÓN

RÉGIMEN TRIBUTARIO ADUANERO

OPORTUNIDADES COMERCIALES

CONCLUSIÓN

## MARCO DE ESTUDIO – 2º BOLETÍN INFORMATIVO DEL SECTOR ARROCERO 2012

El primer boletín persiguió el propósito de brindar a los empresarios del sector arrocero de Corrientes información confiable y útil sobre aspectos específicos de comercio internacional vinculados a su sector. En la primera sección se brindó información detallada sobre las estadísticas de exportación de Argentina y de la Provincia de Corrientes, respecto de los productos exportables del sector. Esta sección, permitió conocer la situación de la provincia en el contexto nacional. En la segunda sección, se describieron los requisitos que debe cumplir un establecimiento arrocero de Corrientes para poder exportar. Se consideraron para el desarrollo de los mencionados análisis únicamente el arroz cáscara, integral, blanco y partido.

Finalmente en la tercera sección contenido del 2º boletín arrocero 2012, se abordan temas claves del negocio de exportación, tales como: la logística, el precio de exportación y régimen aduanero de los productos a exportar. En esta guía se consideran para el desarrollo de los mencionados análisis únicamente el arroz cáscara, integral, blanco y partido.

Toda la información estadística expresada en tablas y gráficos se ha tomado de la fuente Info-Just, programa que toma como base de información, los datos arrojados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

## INTRODUCCIÓN

En materia de comercio internacional, los principales mercados exportadores de arroz indican una creciente oferta de este cereal, la que se suma a la mayor cosecha de la historia, según las Naciones Unidas, cuya medición de los costos de los alimentos en el mundo declinó 10% desde que alcanzó un récord en febrero de 2011. Los precios más bajos del grano contribuirán a contener la inflación, dado que el arroz es un alimento básico para más de 3 mil millones de personas. El tercer año consecutivo de producción récord de arroz se encamina a generar la mayor expansión de los inventarios en más de una década, lo que hará declinar los precios y contribuirá a limitar los más de 1 billón de dólares que se gastan al año en importación de alimentos.

Los agricultores cosecharán 466.4 millones de toneladas en la temporada 2012-2013, y los inventarios se incrementarán un 0.7%, a 104.9 millones de toneladas, la mayor cantidad desde 2001-2002, de acuerdo a los datos arrojados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos - USDA. Asimismo la USDA estima que los precios del arroz blanco 5% de quebrados en Tailandia podrían declinar 14%. Según el MinAgri los precios actuales de referencia indican que el arroz cáscara ronda los 310 dólares, el arroz blanco los 485 dólares, el arroz integral 380 dólares, y el arroz partido 350 dólares.

En cuanto a los principales países proveedores de arroz del mundo durante los años 2010 y 2011, varían de acuerdo al tipo de producto exportado. Estados Unidos es el principal exportador mundial de arroz cáscara con 472 millones de USD, seguido por China con un total de 74 millones de USD. Como principales proveedores mundiales de arroz integral, figuran Tailandia y Estados Unidos con 200 millones de USD. Los protagonistas mundiales de las exportaciones de arroz blanco al mundo son Tailandia, India, Vietnam y Pakistan. Y finalmente, en materia de arroz partido, encabezan las exportaciones mundiales Tailandia, Pakistán Vietnam y Brasil. Según las estadísticas internacionales arrojadas por Fundación Exportar, Argentina se

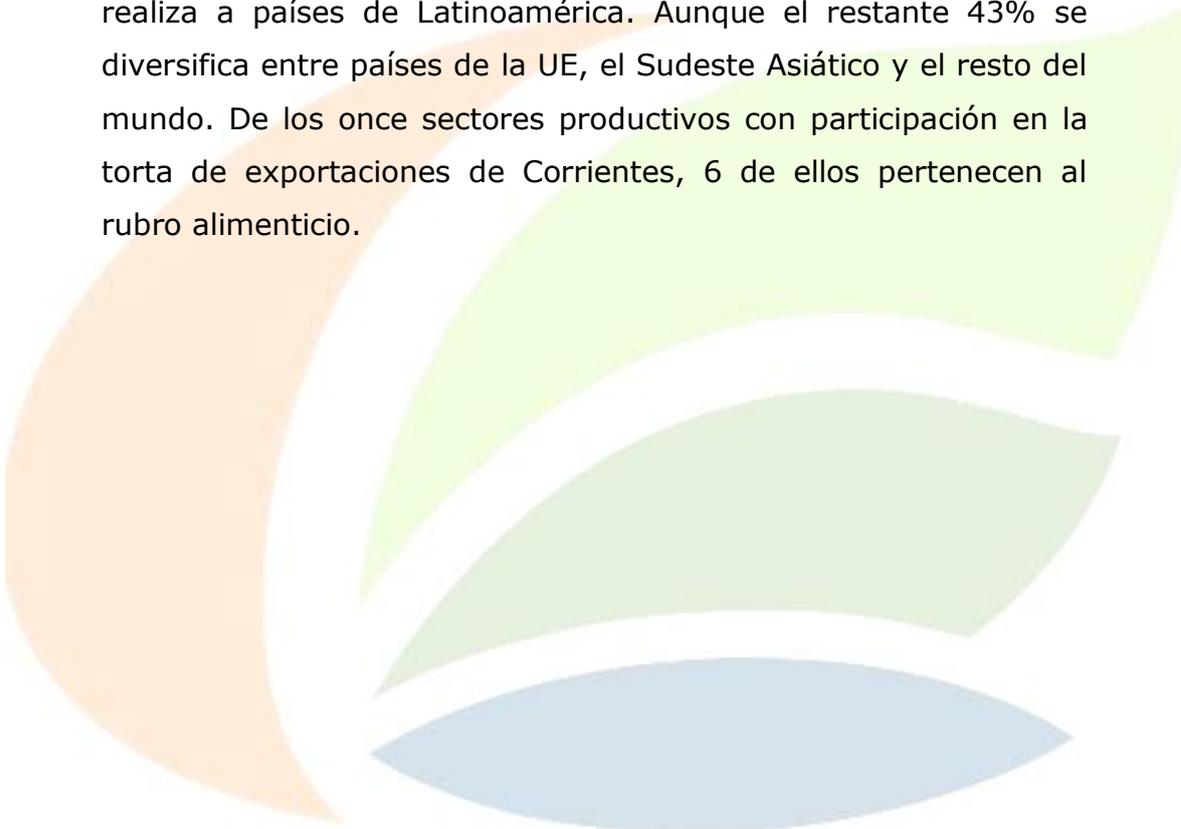
encuentra entre los puestos octavo y décimo segundo dependiendo del tipo de producto exportado.

En materia de importaciones mundiales de los distintos tipos de productos analizados en este estudio, figura como principal país importador de arroz cáscara durante el año 2011 el país de México con un total de 280 millones de USD, por su parte encabeza las importaciones de arroz integral durante el mismo período Reino Unido con 268 millones de USD e Indonesia precede las importaciones de arroz blanco con un total de USD 1,3 mil millones y finalmente Senegal con un total de 374 millones de USD en concepto de importaciones de arroz partido.

En materia de exportaciones argentinas por provincia de origen de arroz al mundo, participan de la torta de destinaciones de este producto todas las provincias productoras del país. Durante el período 2010 - 2012 encabezan las exportaciones la provincia de Entre Ríos con un total de 714 mil toneladas haciendo un total de 327 mil millones de dólares Fob, le sigue **Corrientes con un total de 523 mil toneladas equivalentes a 240 millones de dólares Fob**, la provincia de Santa Fe exportó 219 mil toneladas equivalentes a 100 millones de dólares Fob, Formosa 50 mil toneladas equivalentes a 23 millones de dólares Fob, y Chaco con 40 mil toneladas haciendo un total de 19 millones de dólares Fob (fuente Info-Just).

En conclusión, se pueden expresar los siguientes conceptos:

-  Argentina viene manteniendo una performance exportadora positiva durante los últimos años.
-  Brasil sigue siendo el principal socio comercial de nuestro país.
-  El NEA acompaña este crecimiento en las exportaciones nacionales, manteniendo también una evolución anual positiva en sus envíos en todas las provincias que conforman la región.



La provincia de Corrientes ha manifestado un notable crecimiento (del 34%) con respecto a lo exportado durante 2010. Este incremento es el más alto de los últimos 5 años. En cuanto a los destinos, más de la mitad de los envíos provinciales (57%) se realiza a países de Latinoamérica. Aunque el restante 43% se diversifica entre países de la UE, el Sudeste Asiático y el resto del mundo. De los once sectores productivos con participación en la torta de exportaciones de Corrientes, 6 de ellos pertenecen al rubro alimenticio.

## SECCIÓN 3°

### LOGÍSTICA Y PRECIO DE EXPORTACIÓN

Para cotizar al exterior, hay que tener resueltos dos puntos claves: costos y logística de exportación. Ambos son la base del precio de exportación.

**Costos:** son los desembolso de dinero que tendremos en cada acción vinculada con la operación de exportación, por ejemplo: el costo del transporte interno de la mercadería, desde nuestro depósito hasta el puerto o paso fronterizo, costo financiero por recibir la divisa generada por la venta, por lo general los bancos cobran un % sobre cada transacción, costo de palletizado, etc.

**Logística de exportación:** tener definido programa de trabajo con día y hora predeterminada, pre acordado con las distintas personas e instituciones intervinientes a fin de que en la misma no se generen contratiempos o malos entendidos, por ejemplo acordar con el despachante de aduana la documentación que se debe reunir en cada operación para que pueda declarar correctamente ante aduana, definir con SENASA hora, día y lugar para que los inspectores sanitarios hagan su intervención, la demora del mismo o nuestra generara gastos y complicaciones en el resto de la cadena.

A continuación se detallan los ítems más importantes a tener en cuenta:

- Costo del producto + ganancia del empresario
- Transporte internacional (las empresas de transporte internacional generalmente cotizan el servicio completo: flete internacional (desde el puerto/lugar de origen hasta el puerto/lugar de destino), agente de transporte aduanero, tasa servicios en Zona Primaria Aduanera y seguro internacional para la mercadería transportada)

- Servicios del Despachante de Aduanas (éste profesional y auxiliar del servicio aduanero cobrar un % sobre el valor de venta – facturado al exterior- o una tarifa por cada operación)
- Tasa y servicios de Verificación de SENASA.
- Costo portuario.
- Costos de guías de transporte (para el transporte interprovincial)
- Tasas visado de documentación y tramitación del Certificado de Origen
- Derecho de exportación.
- Costo sistema bancario.
- Opcional: un seguro para la mercadería.

La ecuación para lograr el precio final de exportación debe considerar, además del costo del producto y la ganancia para la empresa, el porcentual o importe de cada uno de los ítems señalados anteriormente.

La lista no es excluyente. Hay que tener presente que es posible que surjan gastos no previstos.

### **Empresas de logística nacional e internacional que operan con frecuencia en la región:**

1. House to House S.A.

Es una compañía 100% argentina que ofrece servicios logísticos tanto en el ámbito local como internacional. Ofrece servicios marítimos, aéreos, terrestre, chartering, despacho aduanero, entre otros.

Para solicitar cotización puede dirigirse al siguiente enlace, <http://www.hthouse.com.ar/index-2.php>

Casa Central: Paseo Colon n° 823 - Piso 10 Buenos Aires - Argentina  
Tel.: + 54 11 4361 3200 GRATIS + 54 11 4361 3200 / Fax: + 54 11 4361 7099

## 2. BA Logistics S.A.

Fundada por un grupo de ejecutivos provenientes de empresas líderes en la industria del transporte. Amalgama exitosamente experiencia y conocimiento en el negocio de Freight Forwarding y Despacho de Aduanas. Ofrecen transporte aéreo, marítimo, despacho de aduanas, servicio Courier, entre otros.

Casa Central: Lavalle N° 1145 - 1º B - Capital Federal - Buenos Aires

Argentina Teléfonos: 54.11.4383.0006/1269/0695

54.11.4383.0006/1269/0695

### **Cotizaciones:**

Ejemplo: San Juan P. Rico > Buenos Aires > Corrientes

### *Costos aproximados:*

Gastos Locales Origen.....USD 405/20' - 435/40'.

Marítimo.....USD 3804/20' - 4814/40' todo incluido.

Gastos Locales Buenos Aires.....USD 505/20' - 525/40'.

Gastos Terminal Buenos Aires: a cuenta del despachante (USD 500/cont. aproximadamente)

No Incluye: Despacho aduanero ni gravámenes de importación.

Despacho de Aduana

Honorarios USD 1200,00 + IVA

Gastos USD 150,00

Gastos Terminal Puerto a la llegada del Contenedor USD 1800,00 + IVA

Flete interno hasta el puerto USD 4450,00 IVA Incluido

A la cotización del flete terrestre hasta Corrientes debe agregarse el 1 por mil sobre el valor de la mercadería, con clausula de eximición de responsabilidad contra el transportista.

### REQUERIMIENTO DEL ENVASE

Un factor fundamental comprendido en los costos logísticos de exportación es el envase del producto. El arroz comúnmente se envasa en sacos (o bolsas de polietileno) o en cajas de cartón herméticamente cerradas debido a que es un producto sensible al calor y a la exudación.



### ENVASADO

El arroz se envasará en envases que salvaguarden las cualidades higiénicas, nutricionales, tecnológicas y organolépticas del alimento.

Los envases, incluido el material de envasado, deberán estar fabricados con sustancias que sean inocuas y apropiadas para el uso al que se destinan. No deberán transmitir al producto sustancias tóxicas ni olores o sabores desagradables.

Cuando el producto se envase en sacos, éstos deberán estar limpios, ser resistentes y estar bien cosidos o sellados.

Las características de estos envases son:

- *Cartón corrugado*: Esta demostrado ser uno de los envases más limpios, económicos, atractivos y recomendables para cumplir con dicha función. Tiene la ventaja de que puede ser fabricado en un amplio rango de tamaños, formas y especificaciones de resistencia.

También posee una elevada relación de rigidez/peso y facilidad para poder almacenarse y transportarse de manera plegadas al estar vacíos.

El cartón tiene la desventaja de absorber rápidamente la humedad propia del producto o la que adquiere en diferentes etapas de la cadena de comercialización, por ejemplo: Lluvia o rocío durante el transporte, humedad del ambiente, etc.

- *Bolsas de Polietileno*: Las bolsas pueden ser rígidas o flexibles, este envase tiene la ventaja de ser resistente a los golpes, fáciles de manipular y limpiar, suele ser más caro que los fabricados con otros materiales.

#### ROTULADO DE ALIMENTOS ENVASADOS-INAL

El rótulo de los alimentos envasados debe presentar la siguiente información:

- Denominación de venta del alimento.
- Lista de ingredientes.
- Contenidos netos.
- Identificación del origen.
- Identificación del lote.
- Fecha de duración.
- Preparación e instrucciones de uso del alimento, cuando corresponda.

- Rotulado nutricional (obligatorio a partir del 01/08/06)
- Valor energético (kcal y kj)
- Carbohidratos (g)
- Proteínas (g)
- Grasas totales (g)
- Grasas saturadas (g)
- Grasas trans (g)
- Fibra alimentaria (g)
- Sodio (mg)

Para mayor información consultar la guía de rotulado para alimentos envasados.

[http://www.alimentosargentinos.gov.ar/programa\\_calidad/Marco\\_Regulatorio/guia\\_tramites.asp](http://www.alimentosargentinos.gov.ar/programa_calidad/Marco_Regulatorio/guia_tramites.asp)

Además de los requisitos de la Norma General del Codex para el Etiquetado de los Alimentos Preenvasados (CODEX STAN 1-1985), deberán aplicarse las siguientes disposiciones específicas:

Etiquetado de envases no destinados a la venta al por menor

La información relativa a los envases no destinados a la venta al por menor deberá figurar en el envase o en los documentos que lo acompañen, salvo que el nombre del producto, la identificación del lote y el nombre y la dirección del fabricante o envasador deberán aparecer en el envase. No obstante, la identificación del lote y el nombre y la dirección del fabricante o envasador podrán ser sustituidos por una marca de identificación, siempre que tal marca sea claramente identificable con los documentos que acompañen al envase.

## FORMACIÓN DEL COSTO Y PRECIO DE EXPORTACIÓN.

Al momento de cotizar al exterior es obligatorio hacerlos en base a los Incoterms (Términos Comerciales Internacionales, vocablo procedente de la expresión inglesa "International Commercial Terms". – INCOTERMS). Estas cláusulas del comercio internacional establecen los derechos y obligaciones de las partes (vendedor o exportador y comprador o importador).

Su utilización es universal. Permite a las partes de una transacción comercial internacional, conocer los derechos y obligaciones respecto a determinados aspectos operativos. Cada una de las Cláusulas establece los documentos requeridos y el momento del traspaso de los riesgos y de los gastos del vendedor al comprador en una compraventa internacional de mercaderías. La elección de determinada Cláusula o Término permite al comprador conocer qué gastos o costos están comprendidos en el precio (obligaciones del vendedor) y cuales están a su cargo, lo que permite establecer un correcto cálculo del precio final de la mercadería. Los incoterms se agrupan en cuatro categorías: E, F, C y D.

### **Término en E: EXW**

El exportador pone las mercancías a disposición del comprador en su propio local (fabrica/deposito)

### **Términos en F: FCA, FAS y FOB**

El vendedor entrega la mercancía al medio de transporte elegido por el comprador. Es una entrega indirecta sin pago del transporte principal (internacional).

### **Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP**

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costos adicionales por los hechos acaecidos

después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

### **Términos en D: DAT, DAP y DDP**

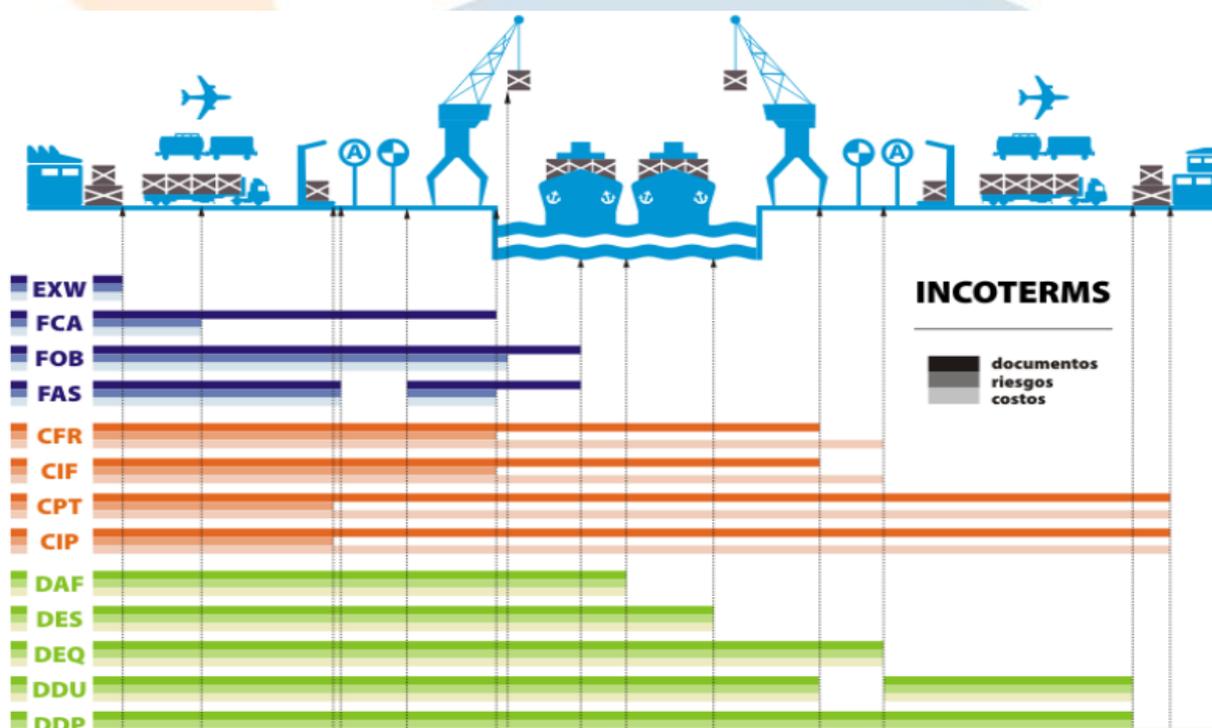
El exportador se hace cargo de todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino. Se trata de una entrega directa a la llegada. Los costos y los riesgos se transmiten en el mismo punto, como los términos en E y los términos en F.

Resumiendo, los INCOTERMS establecen:

- El alcance del Precio.
- El momento y el lugar donde se produce la transferencia de los riesgos y de los gastos respecto a la mercadería enviada por el vendedor al comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos le corresponde tramitar a cada parte.

|            |  |  |
|------------|--|--|
| <b>EXW</b> | <i>Ex Works (named place)</i>  | en fábrica (lugar convenido)                                   |
| <b>FAS</b> | <i>Free Alongside Ship (named loading port)</i>                      | franco al costado del buque (puerto de carga convenido)        |
| <b>FOB</b> | <i>Free On Board (named loading port)</i>                            | franco a bordo (puerto de carga convenido)                     |
| <b>FCA</b> | <i>Free Carrier (named place)</i>                                    | franco transportista (lugar convenido)                         |
| <b>CFR</b> | <i>Cost and Freight (named destination port)</i>                     | coste y flete (puerto de destino convenido)                    |
| <b>CIF</b> | <i>Cost, Insurance and Freight (named destination port)</i>          | coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)            |
| <b>CPT</b> | <i>Carriage Paid To (named place of destination)</i>                 | transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)           |
| <b>CIP</b> | <i>Carriage and Insurance Paid (To) (named place of destination)</i> | transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido) |
| <b>DAT</b> | <i>Delivered At Terminal (named port)</i>                            | entregado en terminal (puerto de destino convenido)            |
| <b>DAP</b> | <i>Delivered At Place (named destination place)</i>                  | entregado en un punto (lugar de destino convenido)             |
| <b>DDP</b> | <i>Delivered Duty Paid (named destination place)</i>                 | entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)        |

Gráfico Resumen de los Incoterms



## COSTO DE EXPORTACIÓN

La estructura del costo de exportación varía de acuerdo al tipo y la política comercial de cada empresa. A modo general se resumen en los siguientes ítems:

| Descripción del Elemento                                 | Importe | % |
|--|---------|---|
| Costo de Materiales                                      |         |   |
| Costo de Mano de Obra Directa                            |         |   |
| Costos Directos de Producción                            |         |   |
| <b>Costo Variable Bruto</b>                              |         |   |
| Margen de utilidad                                       |         |   |
| Costos Seguro Cambiario                                  |         |   |
| Costos Seguro de Crédito                                 |         |   |
| Costos Financieros                                       |         |   |
| Comisión de Agente                                       |         |   |
| Costo Embalajes  |         |   |
| Costos Documentación Exportación                         |         |   |
| Costo Adecuación Producto al Mercado Destino             |         |   |
| <b>Valor EXW</b>   |         |   |
| Costos de Manipulación                                   |         |   |
| Costos Transporte Interno                                |         |   |
| Derechos / Gastos / Trámites Aduaneros Exportación       |         |   |
| Valor FAS (Franco al costado del buque)                  |         |   |
| Costos carga Mercancía                                   |         |   |
| Costos Tasa Puerto de Salida                             |         |   |
| <b>Valor FOB/FCA (Franco a bordo / al Transportista)</b> |         |   |
| Costo Transporte Internacional                           |         |   |
| Costo Seguro   |         |   |
| <b>Valor CIF (Costo, Seguro y Flete)</b>                 |         |   |

|   |  |  |
|---|--|--|
| Aranceles y tasas                       |  |  |
| Costos Portuarios                       |  |  |
| Gastos Transporte en Destino            |  |  |
| <b>Precio Venta al Importador (DDP)</b> |  |  |
| Margen Mayorista                        |  |  |
| <b>Precio Venta al Mayorista</b>        |  |  |
| Margen detallista                       |  |  |
| <b>Precio de Venta al Minorista</b>     |  |  |
| Ajustes de Competencia y descuentos     |  |  |
| <b>PRECIO DE VENTA FINAL PÚBLICO</b>    |  |  |

Distintos portales web ponen a disposición planillas de cálculo modelo para consulta. En estos casos será necesariamente adaptarlas a la necesidad de cada empresa. Es recomendable solicitar asistencia profesional de un Despachante de Aduana, Contador o Licenciado en Comercio Exterior para abordar esta temática.

**Importante:** es fundamental consultar periódicamente el marco normativo y los valores vigentes para cada trámite relacionado con la exportación del producto como así también la cotización de los fijadores referentes de precios internacionales:

- CBOT (Chicago Board of Trade – Bolsa de Comercio de Chicago)
  - 6 posiciones
  - Golfo
- AFET (Agriculture Foreign Exchange of Thailand - Mercado de Divisas y Agricultura de Tailandia)
  - Es referente en los precios de Arroz y Tapioca
  - Arroz blanco 5% & Mali Hom Tailandés 100% B
  - 15 MT - THB/MT
- BBM (Bolsa Brasileira de Mercadorias – Bolsa Brasileña de Mercaderías)

- Nuclea 7 bolsas regionales
- Bolsa de Mercaderías de Rio Grande do Sul
- Subastas



## RÉGIMEN TRIBUTARIO ADUANERO

A los fines aduaneros es fundamental conocer la posición arancelaria, derechos y reintegros de exportación y plazo para el ingreso de divisas del producto que deseamos exportar. La incorrecta clasificación podrá generar infracción aduanera y pago de multa a la aduana.

**Posición arancelaria:** cada producto objeto de comercio tienen su propia posición arancelaria que los diferencia del resto. Es un código alfanumérico. Los primeros 6 dígitos son universales y corresponden al Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercadería (SA), los restantes dígitos corresponden a Argentina.

**Derecho de Exportación (DE):** es un Impuesto Nacional que grava la exportación a consumo. Puede ser ad valorem (%) o específico (\$ por unidad). Se debe pagar al momento de oficializar el despacho de exportación, o después previo trámite de garantizar el pago de los mismos.

**Reintegros a la Exportación (R):** Es un régimen de estímulos a la exportación por el cual se devuelve parcialmente los tributos internos que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción. Es un % que se calcula sobre el valor FOB y se hace efectivo luego de concretada la exportación mediante pedido justificado a la aduana.

**Ingreso de Divisas:** dependiendo del tipo de productos, el BCRA obliga al exportador al ingreso y liquidación de las divisas del cobro de la exportación. En el caso puntual del arroz, dependiendo de su nivel de elaboración, le corresponden 30 días.

## Arroz Cáscara

| Producto  | NCM     | Detalle                                  |
|---|---------|--|
|  | 1006.10 | ARROZ. Arroz con cáscara (arroz «paddy») |

Derecho de Exportación: 10%

Reintegros a la exportación: 0%

### INTERVENCIONES

- [IASCAV/SENASA: vegetales y derivados](#)
- [INAL](#)
- [INASE](#)

### MERCADO UNICO Y LIBRE DE CAMBIOS

- Ingreso de divisas: 30 días
- Anticipos-Prefinanciación: 365 días
- Ingreso de divisas: 60 días-Hasta U\$S 2M

## Arroz Integral

| Producto  | NCM     | Detalle   |
|---|---------|---|
|  | 1006.20 | Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo) |

Derecho de Exportación: 5%

Reintegros a la exportación: 0%

### INTERVENCIONES

- [IASCAV/SENASA: vegetales y derivados](#)
- [INAL](#)

### MERCADO UNICO Y LIBRE DE CAMBIOS

- Ingreso de divisas: 30 días
- Anticipos-Prefinanciación: 365 días
- Ingreso de divisas: 60 días-Hasta U\$S 2M

## Arroz Blanco

| Producto  | NCM     | Detalle  |
|---|---------|--|
|  | 1006.30 | Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado |

Derecho de Exportación: 10%

Reintegros a la exportación: 0%

### INTERVENCIONES

- [IASCAV/SENASA: vegetales y derivados](#)
- [INAL](#)

### MERCADO UNICO Y LIBRE DE CAMBIOS

- Ingreso de divisas 30 días
- Anticipos-Prefinanciación: 365 días
- Ingreso de divisas: 60 días-Hasta U\$S 2M

## Arroz Partido

| Producto  | NCM     | Detalle   |
|---|---------|---|
|  | 1006.40 | - Arroz partido.<br>Medio grano (Ley<br>21.453) |

Derecho de Exportación: 10%

Reintegros a la exportación: 0%

### INTERVENCIONES

- [IASCAV/SENASA: vegetales y derivados](#)
- [INAL](#)

### MERCADO UNICO Y LIBRE DE CAMBIOS

- Ingreso de divisas 30 días
- Anticipos-Prefinanciación: 365 días
- Ingreso de divisas: 60 días-Hasta U\$S 2M

## DOCUMENTOS COMERCIALES

Una vez oficializada la exportación, el exportador se encontrará con los siguientes documentos, cada uno de ellos emitidos por distintas instituciones en distintos momentos, todos ellos respaldarán la operación y serán requeridos y fundamentales para el importador (para que pueda ingresar los productos a su país):

- Factura Comercial
- Lista de empaque (la empresa)
- Documento de transporte
- Certificado de Origen (cámara de comercio)
- Certificado fitosanitario (SENASA)
- Permiso de exportación (Aduana)

## OPORTUNIDADES COMERCIALES

Las oportunidades comerciales citadas en este apartado, fueron extraídas del portal oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina – Argentina Trade Net: <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/oportunidades>

Para tomar contacto con los potenciales compradores puede escribirnos a la siguiente dirección de e-mail: [fespindola@corrientesexporta.gov.ar](mailto:fespindola@corrientesexporta.gov.ar)

### 1. País: Libia

Fecha de Recepción: 29/08/2012

Fecha Última Modificación: 01/10/2012 17:00:22

#### POSICIONES ARANCELARIAS

10061010 Arroz c/cáscara p/siembra

10061091 Arroz c/cáscara parbolizado

10061092 Arroz c/cáscara no parbolizado

10062010 Arroz descascarillado, parbolizado

10062020 Arroz descascarillado no parbolizado

10063011 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado pulido o glaseado

10063019 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado excluido pulido o glaseado

10063021 Arroz no parbolizado semiblanqueado o blanqueado pulido o glaseado

10063029 Arroz no parbolizado semiblanqueado o blanqueado excluido pulido o glaseado

10064000 Arroz partido

**Forma de Pago:** carta de crédito

**Observaciones:** el empresario tiene el interés de importar carne congelada, ganado en pie, cereales para forraje, frutas frescas y ganado para faenar desde la República a Libia.

## 2. País: Brasil

Fecha de recepción: 27/06/2012

Fecha última modificación: 01/08/2012 17:04:30

POSICIONES ARANCELARIAS

1006-- ARROZ.

**Observaciones:** cantidad requerida Arroz: 10 containers.

## 3. País: Bolivia

Fecha de Recepción: 05/06/2012

Fecha de vencimiento: 01/05/2013

POSICIONES ARANCELARIAS

07133329 Porotos comunes blancos secos desvainados excluidos p/siembra

10059010 Maíz en grano

10061092 Arroz c/cáscara no parbolizado

11010010 Harina de trigo.

17019900 Azúcar de caña o remolacha y sacarosa químicamente pura.

**Forma de Pago:** NO CONSIGNÓ

#### 4. País: Estados Unidos

Fecha de Recepción: 01/01/2012

Fecha de Vencimiento: 31/12/2012

10063011 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado pulido o glaseado

**Observaciones:** empresas con precios competitivos y con capacidad de exportar contenedores mensuales.

#### 5. País: México

Fecha de Recepción: 04/01/2011

POSICIONES ARANCELARIAS

10063011 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado pulido o glaseado

10063019 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado excluido pulido o glaseado

**Observaciones:** arroz 40.000 kg

#### 6. País: México

Fecha de Recepción: 04/01/2011

POSICIONES ARANCELARIAS

1006-- ARROZ.

10061010 Arroz c/cáscara p/siembra

10061091 Arroz c/cáscara parbolizado

10061092 Arroz c/cáscara no parbolizado

10062010 Arroz descascarillado parbolizado

10062020 Arroz descascarillado no parbolizado

10063011 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado pulido o glaseado

10063019 Arroz parbolizado semiblanqueado o blanqueado excluido pulido o glaseado

10063021 Arroz no parbolizado semiblanqueado o blanqueado pulido o glaseado

10063029 Arroz no parbolizado semiblanqueado o blanqueado excluido pulido o glaseado

10064000 Arroz partido

**Observaciones:** Arroz 40.000 kg

**7. País: Uruguay**

Fecha de Recepción: 19/01/2011

POSICIONES ARANCELARIAS

10040090 Avena excluido p/siembra

10061091 Arroz c/cáscara parbolizado

10082090 Mijo excluido p/siembra

11043000 Germen de cereales

**Forma de Pago:** Contado

**Observaciones:** Empresa solicita: avena integral orgánica, arroz integral orgánico, quinoa orgánica, mijo orgánico, almendras, semilla de girasol, germen de trigo, castañas, semillas de zapallo peladas, frutos secos, higo, pasa de uva negra con semilla, damascos, todo orgánico.

## CONCLUSIÓN

El sector arrocero de Corrientes durante el año 2012 atravesó múltiples dificultades, aunque sin lugar a dudas el futuro de la producción nacional de este alimento radica en la provincia de Corrientes.

Una de las principales limitantes, fue el descenso de los precios internacionales del arroz, combinado con un incremento de los costos de producción, fundamentalmente a partir de la desregulación del precio del gasoil y acompañando un paquete tecnológico que, si bien incrementó la producción, elevó los costos considerablemente lo que dejó en evidencia los problemas de competitividad existentes por deficiencias de infraestructura.

Se requieren inversiones provinciales orientadas a electrificar los sistemas de bombeo de agua en los establecimientos arroceros lo que permitiría generar ahorros significativos en los costos de producción, además de habilitar puertos públicos aptos para exportar arroz y dotarlos de la infraestructura necesaria en almacenaje y carga. En este sentido, ambas solicitudes, se encuentran en proceso de ejecución ya que son consideradas por el gobierno de la provincia, acciones prioritarias para el desarrollo de la capacidad exportadora de Corrientes. Se estima, que la concreción de la obra portuaria generará un gran beneficio social y económico al reducir entre 10 y 15 dólares por tonelada el costo de transporte actual y potenciar el desarrollo regional. De ahí la importancia de la logística en los negocios internacionales como un generador de utilidades de tiempo y lugar, es decir, llegar a tiempo con los clientes no es un valor agregado, sino una condición establecida en las operaciones de comercio internacional.

Otro de los inconvenientes que refleja el sector a nivel tributario, son las retenciones en la recaudación que se da en el arroz cáscara en un 10% y en el arroz elaborado en un 5%.

El arroz en Corrientes es de altísima calidad, comparable con el producido en Uruguay y Estados Unidos, no sólo a nivel de producción

sino también industrial. De tal manera, puede decirse, que los precios de exportación son el resultado de la interacción de factores internos y externos y para ello es vital realizar un profundo examen del estado actual de las empresas, posibilidades reales, objetivos, capacidad y la viabilidad del proyecto de exportación.

Finalmente, queda demostrada la importancia de este sector a nivel provincial ya que el arroz es el producto que lidera las exportaciones provinciales, como así también ha mostrado importantes aumentos en sus envíos al exterior año tras año, explorando nuevos nichos, desarrollando su visión exportadora y conquistando nuevos mercados, manteniendo constante el consumo interno por lo que todo incremento es destino de exportación.