

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL



**IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES
COMERCIALES EN LATINOAMÉRICA PARA
LA EXPORTACIÓN DE MANÍ**

Cipriani, Nicolas

DNI: 37.287.878

Legajo: VCIN02781

Resumen

En el presente Trabajo Final de Graduación se propuso la identificación de oportunidades comerciales en el mercado latinoamericano para la exportación de maní, destinado a la empresa Campo Agrícola, ubicada en el departamento Tercero Arriba, Córdoba, Argentina.

Primeramente, se desarrolló un análisis tanto interno como externo de la empresa, seguido de un estudio del entorno internacional preliminar que permitió identificar el mercado óptimo al cual realizar la primera exportación. El desarrollo de una matriz multicriterio ubicó a Chile como el país con mayor puntuación obtenida. Posteriormente, se detalló el proceso exportador que debe seguir la empresa para lograr una operación exitosa.

Finalmente, se incluyeron conclusiones y recomendaciones sugeridas a la empresa con vistas al futuro para lograr consolidarse en el mercado internacional con un producto de calidad reconocido mundialmente, aprovechando todas sus fortalezas y oportunidades.

Palabras clave: maní; exportación; Latinoamérica; comercio; análisis.

Abstract

In this final graduation work, the identification of commercial opportunities in the Latin American market for the export of peanuts, destined for the Campo Agrícola company, located in the Tercero Arriba department, Córdoba, Argentina, was proposed.

First, an internal and external analysis of the same was developed, followed by a study of the preliminary international environment that allowed identifying the optimal market to which to make the first export. The development of a multi-criteria matrix placed Chile as the country with the highest score obtained. Subsequently, the export process that the company must follow to achieve a successful operation was detailed.

Finally, conclusions and recommendations suggested to the company with a view to the future were included in order to consolidate itself in the international market with a quality product recognized worldwide, taking advantage of all its strengths and opportunities.

Keywords: peanut; export; Latin America; trade; analysis.

Introducción

El presente Trabajo Final de Graduación consiste en un reporte de caso que plantea un análisis, investigación y posterior desarrollo de un diagnóstico de la empresa Campo Agrícola. A partir de ello, y con la información recabada, se buscarán identificar oportunidades comerciales en el mercado latinoamericano de uno de sus tres productos principales que produce la empresa, el maní. Finalmente, se seleccionará el mercado que resulte más conveniente para el desarrollo de una relación comercial durante el segundo semestre del año 2022.

Campo Agrícola fue fundada en el año 2004 y se encuentra conformada por cuatro socios. Tanto su administración como sus campos, en los cuales se produce principalmente maíz, soja y maní, se encuentran ubicados en el Departamento Tercero Arriba, provincia de Córdoba. La actividad principal de la empresa es la explotación agrícola primaria sobre 552 hectáreas propias y el arrendamiento de campos de terceros, que varían cada año dependiendo de la cantidad de hectáreas conseguidas bajo esta modalidad.

En cuanto a sus objetivos, proyecta su consolidación y expansión a largo plazo bajo un criterio de sustentabilidad económica y agronómica, desarrollando una red de proveedores y asesores confiables y buscando asociación con ellos para lograr una base sólida que les permita la ampliación de los negocios.

La problemática detectada en Campo Agrícola es la falta de asesoría en materia de comercio internacional. La globalización es un factor clave del éxito de las organizaciones en el tiempo, donde todas las áreas de una empresa deben reinventarse para entrar en este proceso y es de vital importancia conocer las herramientas para ello.

La intención de este reporte es analizar la infraestructura y condición de la empresa, como también a su entorno y el del sector. De esta manera, se indagará sobre las distintas opciones que posee para comercializar su producción de maní directamente hacia el exterior en lugar de ser proveedora de las agroexportadoras más fuertes del país. Por este motivo se procederá a analizar e identificar oportunidades de negocios en Latinoamérica para este producto.

La decisión sobre abordar esta temática se ha basado en los múltiples beneficios que genera la exportación de este cultivo en la provincia de Córdoba, por su ubicación estratégica en uno de los eslabones de la principal cadena productora de maní en Argentina ya que cuenta con depósito fiscal y zona primaria aduanera propias, lo que facilita las operaciones de comercio exterior. Dicho sector es el principal productor de maní en Argentina, donde se concentra el 89% de las 1.051 explotaciones agropecuarias que producen maní, además de 23 de las 25 empresas que componen el Sector Agroindustrial Manisero, según datos del Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA, 2022).

Objetivo General

Identificar oportunidades de negocio en el mercado latinoamericano como destino para las exportaciones de maní de la empresa Campo Agrícola para el año 2022.

Objetivos Específicos

- Analizar los potenciales mercados latinoamericanos para la internacionalización del maní que produce la empresa Campo Agrícola.
- Desarrollar estrategias de penetración de mercado en base a las exigencias del país seleccionado.

Análisis de situación

Los productos terminados obtenidos por Campo Agrícola se clasifican como *commodities* agrícolas cuyo destino puede ser el mercado interno o externo. En el caso del maíz, la mayor parte es vendida a exportadores del complejo agroindustrial de Rosario y el restante es destinado al mercado interno para productores ganaderos de la zona. Con respecto a la soja, es vendida en su totalidad a compradores del complejo agroindustrial de Rosario para su procesamiento y exportación. El maní es vendido en su totalidad a empresas cercanas al Departamento de Tercero Arriba para su procesamiento, y el destino final de la mercadería es el mercado externo.

La empresa no posee maquinaria para el desarrollo de las actividades, sino que contrata los servicios de siembra, pulverización, fertilización y cosecha a contratistas que luego son almacenados en una planta de silos propia con capacidad de 1500 toneladas de

acopio. El resto de los granos es entregado a empresas de la zona para su acopio y comercialización. Cuentan con un encargado de mantenimiento y cuidado de los campos y un ingeniero agrónomo que actúa como asesor externo. No existe un departamento de comercio exterior ni posee gestiones de exportación en su historial.

La zona bajo análisis cuenta con grandes empresas agroexportadoras, quienes tienen presencia en el mercado internacional vendiendo sus productos a compradores de Latinoamérica, Estados Unidos, Europa y Asia. Entre ellas podemos nombrar a Aceitera General Deheza S.A., Prodeman S.A. (Maniking), Maniagro S.A. (Croppers), Grupo Cavigliasso S.A. (Win), Cotagro Cooperativa Agropecuaria Limitada, entre otras.

El Clúster Manisero involucra cerca de 12.000 puestos de trabajo en el país, directos e indirectos, vinculados a sectores de producción y comercialización de fitosanitarios, fabricación de equipos y maquinaria agrícola e industrial específica, laboratorios de control de calidad y certificación de cargas, empresas de servicios de aseguramiento y certificación de la calidad de los productos y procesos, compañías de transporte marítimo y multimodal de cargas, asesores de ingeniería y tecnología agro-industrial para maní, equipos y profesionales de la investigación científica y tecnológica, empresas de construcción, y diversos servicios de comunicaciones e informática que brindan su apoyo al Sector Agroindustrial Manisero (Cámara Argentina del Maní, 2022).

Según estudios realizados durante 15 años en el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) confirmaron que el maní cordobés es el más dulce del mundo, un aspecto de calidad diferencial y un requisito clave que respalda el sello de Denominación de Origen (DO) “Maní de Córdoba” obtenido en 2012 (INTA, 2019).

*Análisis interno***Tabla 1: Análisis FODA para Campo Agrícola.**

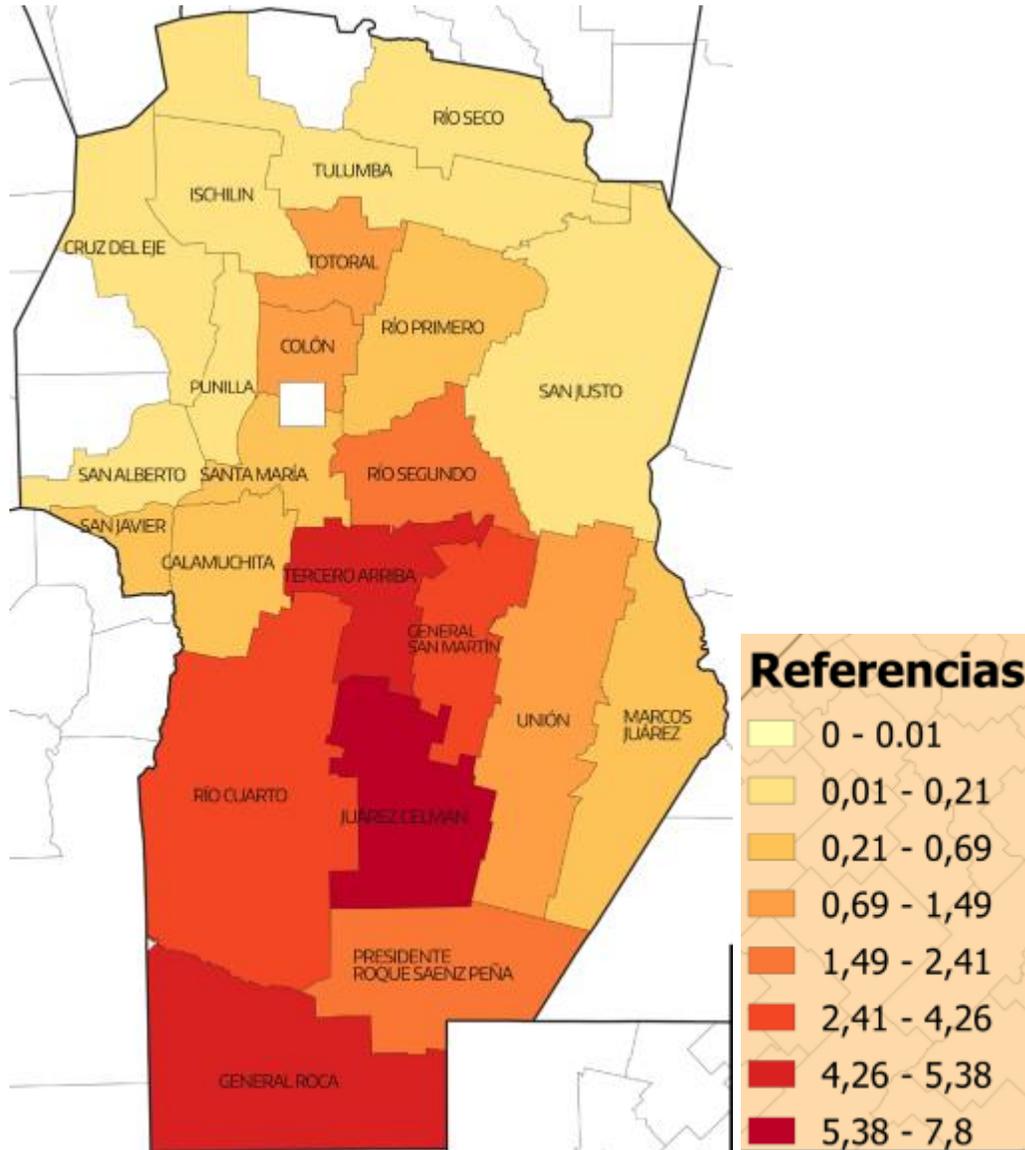
Fortalezas	Oportunidades
• Tierras propias en zona óptima para el cultivo del maní	• Argentina está consolidada como líder mundial de calidad en relación al maní
• Ubicación estratégica de la empresa	• Es capaz de obtener la denominación “Maní de Córdoba” que es un sello que garantiza calidad Premium
• Producto con alta demanda internacional	• Agregar valor al producto y lograr un crecimiento permanente.
• Actividad ligada a una economía regional (clúster manisero)	• Creciente demanda de alimentos naturales y saludables
• Experiencia en mercados de futuros	• Apertura de nuevos mercados
Debilidades	Amenazas
• No posee experiencia en el mercado internacional	• Fuerte presencia de agroexportadoras de maní consolidadas
• Falta de maquinaria propia para el desarrollo de las actividades	• El factor climático juega un papel importante en la producción
• No cuenta con planta de procesamiento y acopio adecuados para maní	• Intervenciones previas de organismos nacionales
• Al tercerizar la mayoría de los servicios, el costo de producción es alto	• Posibilidad de aumento de derechos de exportación o imposición de restricciones por parte del gobierno

Fuente: elaboración propia (2022)

Podemos destacar las múltiples fortalezas y oportunidades que posee la empresa, especialmente por ofrecer un producto reconocido mundialmente por su calidad logrando de esta manera, junto con los demás actores que participan de la cadena, formar un clúster que, según la Cámara Argentina del Maní (2022), es un grupo interrelacionado de empresas que, si bien tienen distintas actividades, actúan con un objetivo común.

En la siguiente imagen podemos ver el mapa de la superficie sembrada de maní en % en Córdoba, campaña 2021/2022.

Figura 1: Distribución geográfica por departamento – provincia de Córdoba en %



Fuente: Sistema de Información Simplificado Agrícola, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2021-2022).

En cuanto a las debilidades, podemos destacar la falta de capacidad de acopio y procesamiento de granos ya que no posee la infraestructura y maquinaria necesaria para ello, por lo que se ve obligada a tercerizar estos servicios para poder exportar por su cuenta, esto incurre en costos mayores.

Por último, las amenazas están presentes en factores impredecibles, tanto climáticos como en las políticas gubernamentales y deben ser considerados cuidadosamente para el desarrollo de sus futuras opciones de comercialización.

Análisis del sector

Mediante un análisis PESTEL se hará foco en la evaluación de factores externos presentes en el contexto y/o mercado y sus capacidades para condicionar la estrategia organizacional. En el ensayo publicado por Fahey & Narayanan (1968) denominado "Análisis macro-ambiental en gestión estratégica" lo definen como una herramienta de diagnóstico del macroentorno de una organización, la cual toma en cuenta los factores: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales.

Dentro del factor político/legal podemos considerar los acuerdos comerciales vigentes que posee Argentina con el resto de los países que se pueden visualizar en la Tabla 2 y los organismos de promoción y fomento a las exportaciones como la Cámara de Exportadores de la República Argentina, la Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, la Agencia Pro Córdoba, Argentina Trade Net, Export Argentina, etc. Todas ellas comparten variados objetivos como ser promoción comercial, oportunidades de negocios, generación de capacidades exportadoras, financiamiento, inteligencia comercial, entre otros.

Tabla 2: Acuerdos Comerciales Argentinos en Vigor

Acuerdos multilaterales		
Convenio internacional en el que participan tres o más miembros. Normalmente están abiertos a todos los países que cumplen los requisitos exigidos (Diccionario de comercio internacional, 2022).		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Miembros de la OMC	1-ene-95	
Customs Unions		
Acuerdo entre dos o más países para eliminar los obstáculos comerciales entre ellos y establecer políticas arancelarias y no arancelarias respecto de los países que no se incluyen en el acuerdo (Diccionario de comercio internacional, 2022).		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	
Estados miembros del MERCOSUR	26-mar-91	
Acuerdos de libre comercio		
Acuerdo comercial entre dos países por el que se conceden ventajas al comercio internacional, como disminución de aranceles, eliminación de barreras al comercio o disminución de cuotas y contingentes (Diccionario de comercio internacional, 2022).		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
Chile	2-nov-17	2-may-19
MERCOSUR -Colombia AAP.CE N° 72	21-jul-17	
MERCOSUR - Egipto	2-ago-10	1-sep-17
MERCOSUR - Israel	18-dic-07	
MERCOSUR - Perú (ACE 58)	30-nov-05	
MERCOSUR -Bolivia (ACE 36)	17-dic-96	28-feb-97
MERCOSUR -Chile (ACE 35)	25-jun-96	1-oct-96
Acuerdos marco		
Un acuerdo marco consiste en la exposición previa de una serie de condiciones que serán comunes para todos los contratos que se basen en dicho acuerdo marco (Diccionario de comercio internacional , 2022).		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
MERCOSUR - Marruecos	26-nov-04	29-abr-10
MERCOSUR - México (ACE N° 54) - Acuerdo marco	5-jul-02	5-ene-06
Acuerdos comerciales preferenciales		
Convenio entre países por el que las partes firmantes se conceden mutuamente condiciones favorables en materia comercial, aduanera, financiera o de cualquier otro tipo relación con la actividad empresarial (Diccionario de comercio internacional, 2022).		
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción	Vigencia
MERCOSUR - Unión Aduanera del África Meridional (SACU)	15-dic-08	1-abr-16
México (ACE N° 6)	24-ago-06	1-ene-07
Colombia - Ecuador - Venezuela - MERCOSUR (AAP.CE N° 59)	18-oct-04	
MERCOSUR - India	25-ene-04	1-jun-09
Uruguay (AAP.CE N° 57)	31-mar-03	1-may-03
MERCOSUR - México (ACE N° 55) - Sector automotor	27-sep-02	
Paraguay (ACE N° 13)	6-nov-92	6-nov-92
Chile (AAP.CE N° 16)	2-ago-91	2-ago-91
Brasil (ACE N° 14)	20-dic-90	20-dic-90

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos de Sistema de Información sobre Comercio Exterior (01/09/2022, <https://bit.ly/3TO7Ehh>), Diccionario de Comercio Internacional (01/09/2022, <https://bit.ly/3RczEJp>).

Es importante también nombrar el tratamiento arancelario aplicable para este producto que, según Tarifar (2022), la exportación para consumo de maní blanchado entero o partido, posición arancelaria 1202.42.00.310J, tributa un 3% de Derechos de Exportación, tiene un Reintegro del 0,5% y un Reintegro Adicional del 0,5% en aquellos productos que:

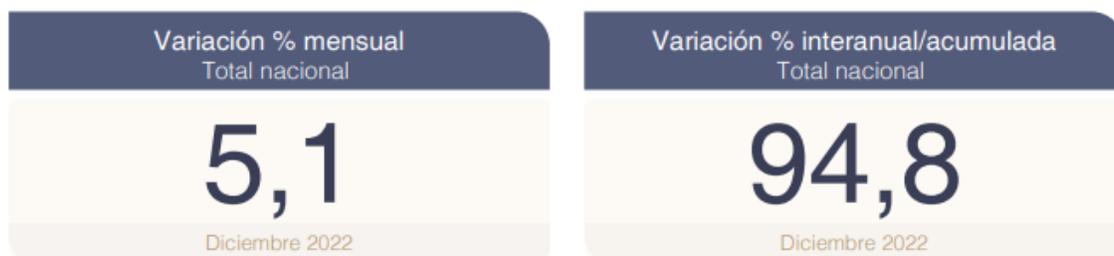
- Revistan la condición de ecológicos, biológicos u orgánicos
- Cuenten con el derecho de uso del Sello Alimentos Argentinos una Elección Natural
- Cuenten con una Denominación de Origen o una Indicación Geográfica

Para esta posición arancelaria, según la comunicación “A” 7516 del Banco Central de la República Argentina, texto ordenado al 19/05/2022, el contravalor en divisas de la exportación hasta alcanzar el valor facturado según la condición de venta pactada deberá ingresarse al país y liquidarse en el mercado de cambios en el plazo de 180 días corridos a computar desde la fecha del cumplimiento de embarque otorgado por la Aduana. Independientemente del plazo, los cobros de exportaciones deberán ser ingresados y liquidados en el mercado de cambios dentro de los 5 (cinco) días hábiles de la fecha de cobro en moneda local sin excepción.

En cuanto al factor económico, los indicadores que se analizan son datos como la inflación, la tasa de interés, el Producto Interno Bruto (PIB), el tipo de cambio, balanza comercial, riesgo país, entre otros.

La inflación, conocida como Índice de Precios al Consumidor (IPC), según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) arrojó el siguiente resultado, disponible a la fecha:

Figura 2: Valores inflación.



Extraído: INDEC (2022, <https://bit.ly/3qpXSb4>)

Podemos ver un aumento del 5,1% mensual en diciembre de 2022, y una acumulación interanual de 94,8%.

La tasa de interés del país presenta la mayor suba de tasas (75,00%) desde las PASO de 2019 y, aun así, en términos reales todavía es negativa ya que está por debajo de la inflación:

Figura 3: Tipos de interés mensuales 2022.

Argentina - Tipos de interés banco central	
Fecha	Tipos de interés
15/09/2022	75,00%
11/08/2022	69,50%
28/07/2022	60,00%
16/06/2022	52,00%
12/05/2022	49,00%
13/04/2022	47,00%
22/03/2022	44,50%
17/02/2022	42,50%
06/01/2022	40,00%

Extraído: Datos Macro (2022, <https://bit.ly/2LP2v4f>)

La estimación preliminar del producto interno bruto (PIB) según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), en el tercer trimestre de 2022, exhibe un crecimiento de 5,9% con relación al mismo período del año anterior:

Figura 4: Valores PIB 1er trimestre 2022.



Extraído: INDEC (2022, <https://bit.ly/3wOuJGw>)

Con respecto al tipo de cambio, factor clave para cualquier empresa que quiere incursionar en mercados internacionales, podemos nombrar los más relevantes para el caso ya que en Argentina existen más de 10 variantes para el dólar.

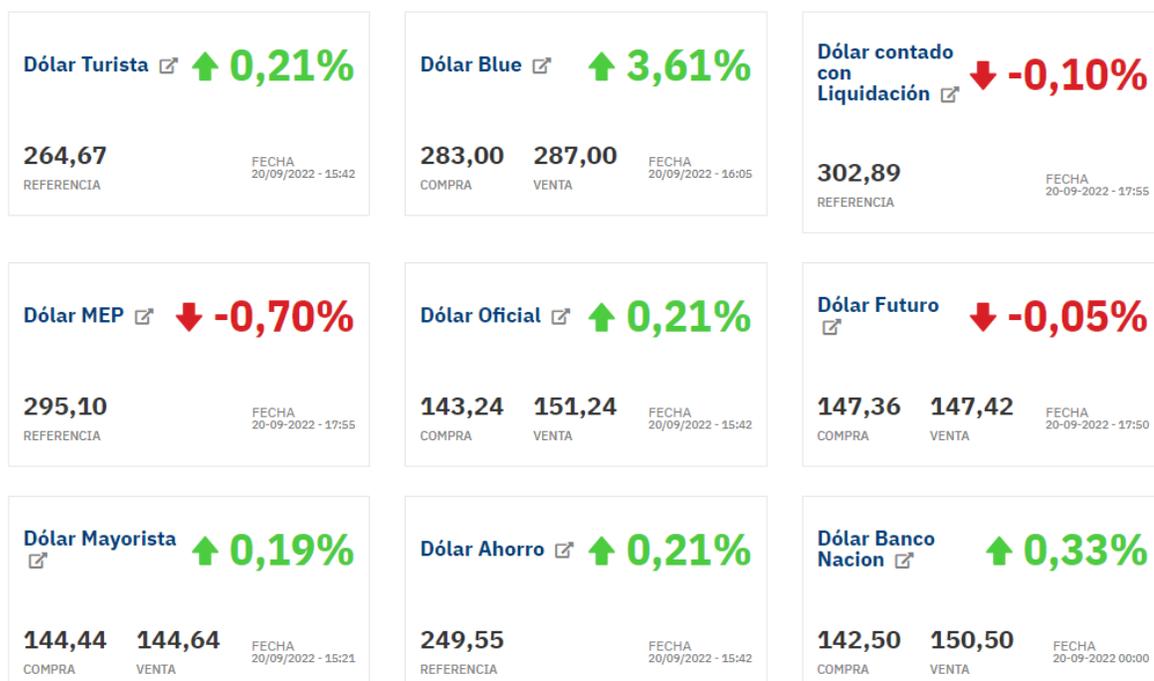
Dólar oficial: es el tipo de cambio de referencia en la Argentina. Éste es el dólar que toma el Ministerio de Economía para calcular la deuda bruta y las empresas que deben cancelar vencimientos en moneda extranjera (Ámbito, 2022).

Dólar mayorista: se trata del intercambiado en el segmento donde operan bancos y agentes de comercio exterior (Ámbito, 2022).

Dólar blue: se trata del billete que se comercializa en cuevas o a través de "arbolitos", es decir, por fuera del circuito legal (Ámbito, 2022).

Dólar soja: el Gobierno creó el "Programa de incremento exportador" mediante el cual se aplica un tipo de cambio de 200 pesos por dólar para las exportaciones de soja con el objetivo de acumular dólares y reforzar las reservas del Banco Central. La medida tuvo vigencia hasta el 30 de septiembre de 2022 (Ámbito, 2022).

Figura 5: Valores dólar al 20/09/2022:



Extraído: Ámbito (2022, <https://bit.ly/2SAtTpT>).

Si bien se estableció un “Dólar soja” para fines específicos, esto no afecta al maní ya que no existe un valor dólar exclusivo para sus exportaciones, sino que tributa al momento de la oficialización de la destinación y al tipo de cambio dólar Banco Nación comprador del último día hábil anterior.

La Balanza comercial, que en ella se incorporan las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, arroja las siguientes cifras estimadas al mes de diciembre de 2022:

Figura 6: Valores balanza comercial diciembre 2022.



Extraído: INDEC (2022, <https://bit.ly/3OQKhD5>)

El riesgo país es un indicador que tiene como función precisar qué tasa de interés se debe pagar al emitir deuda en el exterior. Esto abarca tanto al sector público como al privado de un país (Cronista, 2022).

Figura 7: Riesgo país al 31/12/2022.

COTIZACIONES HISTÓRICAS

Fecha	Apert.	Máx	Mín	Cierre	Vol
31/12/2022	2.213,00	2.213,00	2.213,00	2.213,00	-

Extraído: Rava Bursátil (2022, <https://bit.ly/3CZrXCp>)

Entre más elevada sea la cifra que esté marcando el riesgo país, peor es la calificación y más alta será la tasa de interés que los deudores o potenciales emisores de deuda pertenecientes a un determinado país deberán pagar por sus créditos en los mercados internacionales. Esto puede influir también negativamente en la llegada de futuras inversiones extranjeras al país, lo cual también contribuye en el crecimiento y en la creación de puestos de trabajo. También se tienen en cuenta factores políticos, sociales e institucionales. (Cronista, 2022).

Aludiendo al factor socio-cultural, mediante la creciente tendencia de consumidores con conciencia ecológica interesados en adquirir productos amigables con el medioambiente, las empresas se ven obligadas a desarrollar procesos de producción que contribuyan al desarrollo sustentable de la economía y la sociedad. Esto se conoce como marketing verde o marketing ecológico que, según la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD, 2019), consiste en realizar estrategias comerciales dedicadas a la venta de productos que sean ecológicos, o bien que disminuyan el impacto negativo en el medio ambiente. Podemos nombrar algunos de sus objetivos: mayor control sobre la generación de agentes contaminantes, uso de materiales menos contaminantes, nuevos segmentos de público concienciado con el medio ambiente y mejorar la imagen de marca/posicionamiento, innovación.

Para acompañar este proceso las empresas deben aplicar lo que se conoce como Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) que son un conjunto de principios, normas y recomendaciones técnicas aplicables a la producción, procesamiento y transporte de alimentos, orientadas a asegurar la protección de la higiene, la salud humana y el medio ambiente mediante métodos ecológicamente seguros, higiénicamente aceptables y económicamente factibles (Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes, 2022).

Los altos niveles de exportación de maní argentino no serían posibles sin los buenos niveles de producción y el relativamente bajo consumo interno que existe en el país, aproximadamente 1 kilo per cápita por año y, dentro de la provincia de Córdoba, el Clúster Manisero involucra cerca de 12.000 puestos de trabajo, directos e indirectos (según la Cámara Argentina del Maní). Argentina exhibe un rotundo saldo exportable para el maní, exportando más del 70% de su producción, una proporción que ningún otro exportador tiene en el mercado (Sistema de Información Simplificado Agrícola [SISA], 2022).

Finalmente, haciendo referencia al factor tecnológico, en el Ministerio de Ciencia y Tecnología del país existe la Red Científico-Tecnológica del Maní Argentino en la cual participan distintas organizaciones como la Fundación Maní Argentino, Cámara Argentina del Maní, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria y universidades como la Universidad Nacional de Córdoba, Universidad Nacional de Villa María y Universidad Nacional de Río Cuarto, entre otros.

Se trata de una estructura de ciencia y tecnología del maní dinámica y eficiente, orientada a satisfacer las necesidades de la industria del maní, detectar las oportunidades de desarrollo y contribuir a la gestión de proyectos de vanguardia tecnológica en todas las etapas: demanda, evaluación, financiamiento y concreción, fortaleciendo a las instituciones existentes (Ministerio de Ciencia y Tecnología, 2022).

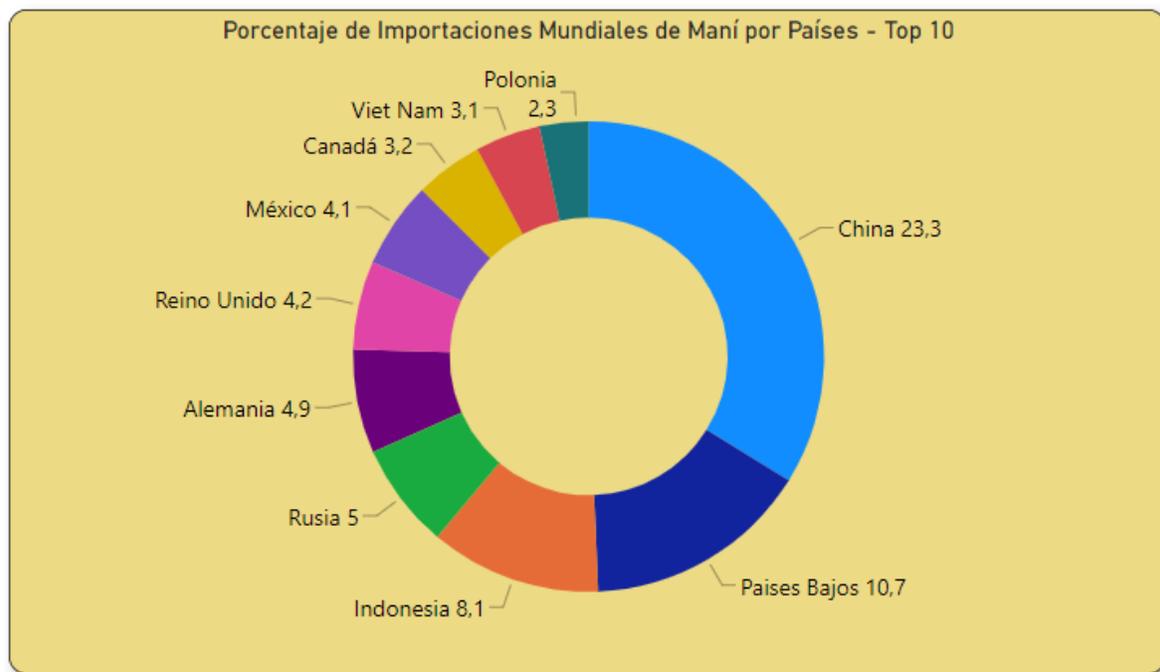
Análisis internacional preliminar

Principales importadores

A partir de estadísticas brindadas por Trade Map (2022), es posible visualizar a los principales importadores de la posición arancelaria 1202, la cual comprende “MANÍES (CACAHUETES, CACAHUATES) * SIN TOSTAR NI COCER DE OTRO MODO, INCLUSO SIN CÁSCARA O QUEBRANTADOS.” (Tarifar, 2022).

En la siguiente figura podemos apreciar el top 10 de países importadores de maní a nivel mundial durante el año 2021:

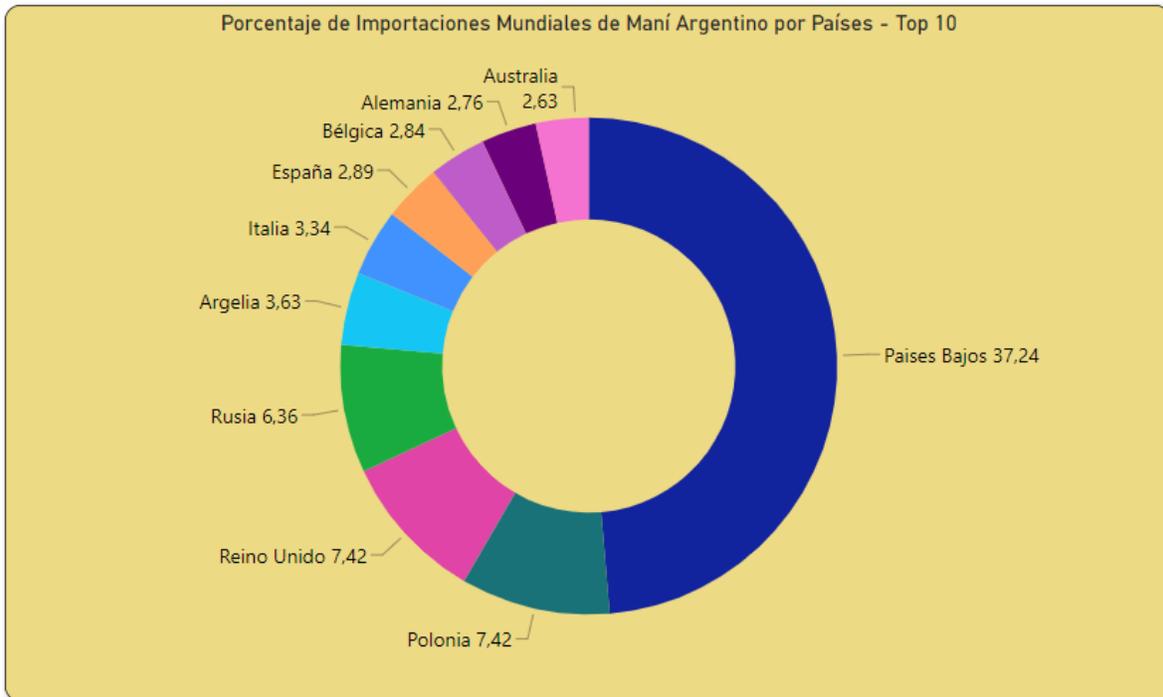
Figura 8: Importaciones de maní a nivel mundial para la posición arancelaria 1202.



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3KL0J42>).

En la siguiente imagen podemos apreciar el top 10 de los principales destinos del maní argentino durante 2021, con un gran predominio de Países Bajos:

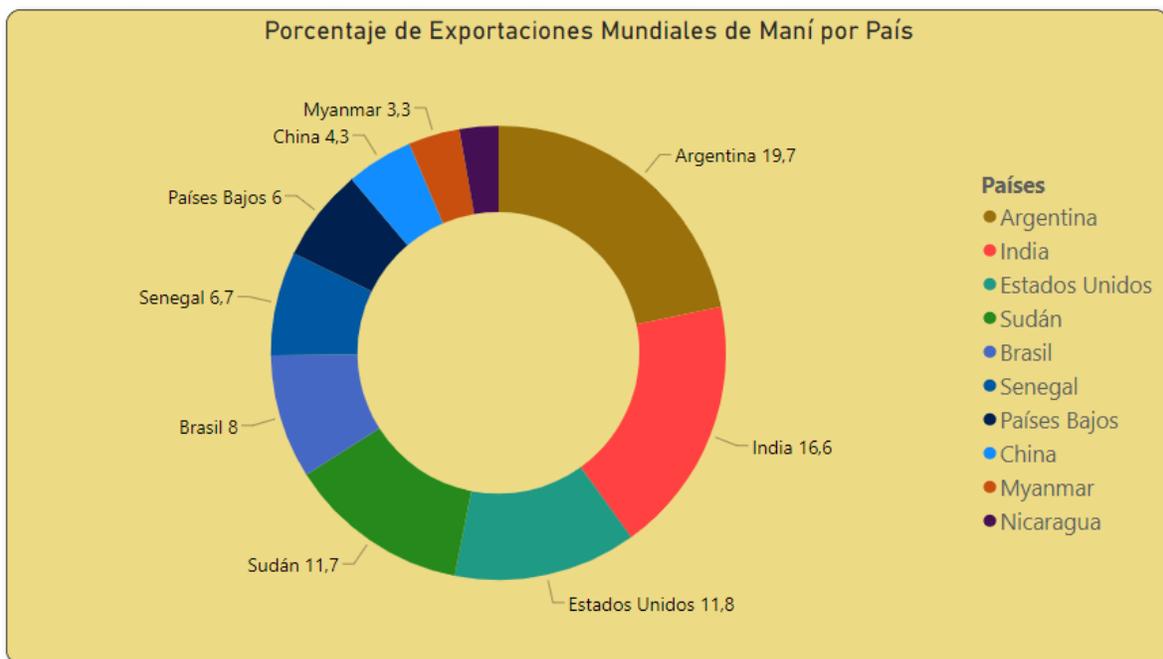
Figura 9: Importaciones de maní argentino a nivel mundial para la posición arancelaria 1202.



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3CXfI97>).

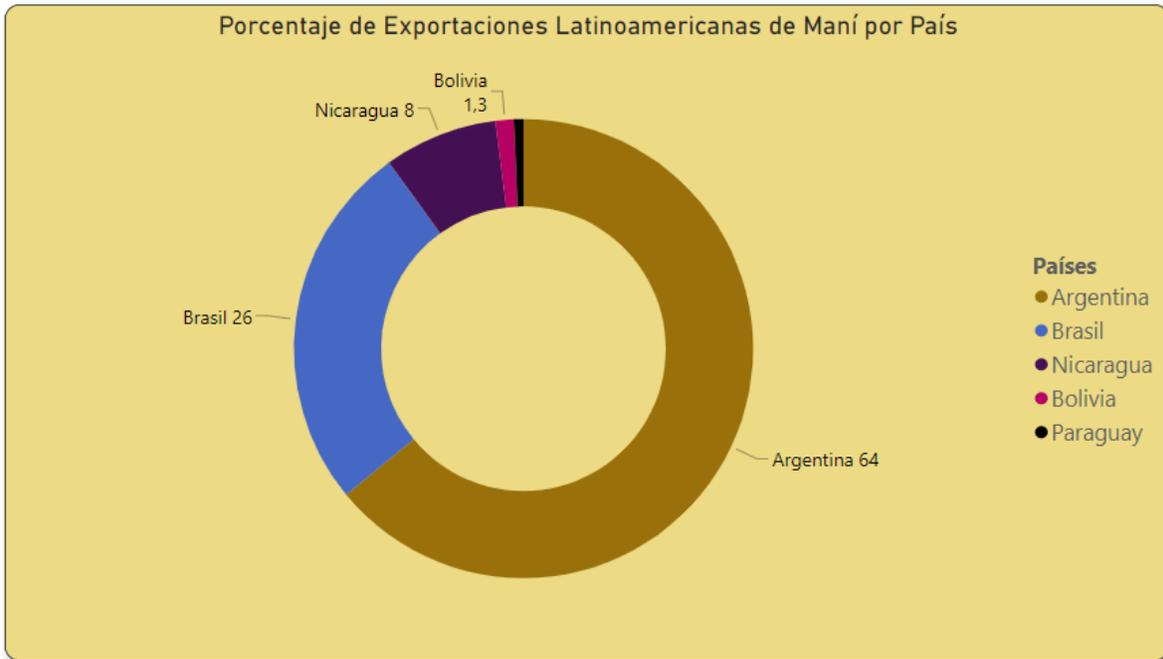
Principales exportadores

Figura 10: Principales países exportadores para la posición arancelaria 1202.



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3CY2UPO>).

Figura 11: Principales países latinoamericanos exportadores para la posición arancelaria 1202.



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3RAixB9>).

Podemos observar que, tanto a nivel mundial como dentro del mercado latinoamericano, Argentina es líder en exportaciones de este producto.

Las especiales características de calidad del producto, conjuntamente con las significativas inversiones en equipamiento y la implementación de los mejores procesos y normas de buenas prácticas de los productores permitieron a Argentina llegar a ser el primer exportador mundial de maní, como podemos ver en la siguiente tabla.

Tabla 3: Exportaciones mundiales de maní en toneladas, últimos 4 años.

País	TN en 2018	País	TN en 2019	País	TN en 2020	País	TN en 2021
India	471.236	India	585.075	India	679.605	Argentina	634.080
Estados Unidos	400.310	Estados Unidos	434.830	Argentina	675.083	India	563.268
Brasil	207.043	Argentina	354.299	Estados Unidos	612.027	Estados Unidos	436.989
China	198.561	Senegal	326.909	Ghana	346.553	Sudán	421.760
Países Bajos	143.892	Brasil	196.440	Sudán	329.459	Senegal	336.002
Argentina	126.708	China	191.421	Senegal	266.604	Brasil	256.586

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3RyuCqy>).

Diagnóstico y Discusión

En este apartado enfatizará en la problemática detectada en Campo Agrícola y justificar el por qué es importante solucionarla.

A partir de lo analizado hasta el momento se puede mencionar en primer lugar que la empresa se encontró en un entorno de inestabilidad para desarrollar sus actividades. La presente crisis económica con inflación en constante aumento, un tipo de cambio sumamente volátil y la presencia de un gobierno proteccionista son algunos de los factores que conforman este entorno.

Pese al desafiante contexto enfrentado, Argentina sigue jugando un papel importante en la economía global, sobre todo por su producción agrícola. Las exportaciones, fuente clave de ingresos especialmente cuando el país sale de una recesión que se ha visto agravada por la pandemia, alcanzaron un record histórico agroexportador en el primer semestre del año 2022.

A nivel interno de la empresa y a su entorno, se pudo observar que la organización posee ciertas trabas para poder concretar una exportación por su cuenta. En primer lugar, la falta de experiencia en el mercado internacional ya que no posee antecedentes de participación en el mismo. Por otro lado, sus costos serán altos ya que no cuenta con la infraestructura necesaria para el correcto acopio y proceso del maní, sumando a la tercerización de siembra, cosecha y transporte.

Aun así, estas desventajas pueden ser contrarrestadas aprovechando las oportunidades y el potencial de la empresa. En este sentido es importante recalcar la ubicación estratégica de Campo Agrícola ya que desarrolla sus actividades dentro de una economía regional con gran capacidad productiva y muy buen rendimiento por hectárea, esto último si se dan las condiciones climáticas esperadas. Además, existen actores que poseen un *know how* de principio a fin para la cadena productiva, cada uno con actividades diferentes generan el resultado final que es la exportación de maní, conformando el Clúster Manisero Argentino.

A su vez el producto presenta la más alta calidad a nivel mundial por sus valores nutricionales superlativos, siendo comercializado en países productores de maní que compran maní argentino para sus nichos *gourmet*. Respecto al mercado mundial, posee la

facultad de adaptar el precio del grano, dependiendo del precio internacional y su calidad, utilizando dicho mercado a su favor al poder vender cuando los precios sean más altos y así amortizar los gastos extra por tercerización de servicios. Además, para lograr su posicionamiento internacional puede utilizar tanto el prestigio de su producto en el mundo como también a la creciente demanda por alimentos saludables.

Tras el diagnóstico realizado se pudo concluir que concretar una exportación sería de gran provecho para Campo Agrícola. Esta oportunidad le permitiría a la empresa reemplazar las ventas en el mercado interno para así comenzar a realizar sus propias exportaciones y dar un paso más hacia su objetivo de consolidación y expansión a largo plazo bajo un criterio de sustentabilidad económica y agronómica. Así logrará desarrollar una red de asesores y proveedores confiables que le permitirá encontrar nuevos horizontes comerciales y podrá entablar relaciones con clientes extranjeros que, de mantenerse en el tiempo, sería de gran beneficio para la empresa, logrando cierta estabilidad a nivel internacional. Si bien se enfrenta a varios obstáculos, ninguno es determinante para impedir el crecimiento de Campo Agrícola ya que, como se mencionó anteriormente, forma parte de un clúster en el cual cuenta con los servicios y procesos indispensables para lograr una exportación.

Este crecimiento le permitirá considerar una inversión a largo plazo en la infraestructura necesaria para contar con su propia planta de acopio y proceso de maní para así lograr reducir sus costos y ser más competitivos frente a la competencia. De esta forma, logrará un crecimiento organizacional exponencial mientras consigue acercarse cada vez más a concretar sus objetivos y misión empresarial.

Marco teórico

A continuación, se detallan las herramientas que determinarán el curso de acción del análisis con el fin de cumplir los objetivos específicos de esta investigación.

- Analizar y seleccionar los potenciales mercados latinoamericanos para la internacionalización del producto.

En primera instancia, se recopilará información para este objetivo utilizando herramientas analíticas de estadística de comercio internacional como: Tarifar, Trade Map, Nosis y Penta-Transaction que nos brindarán información estadística de gran relevancia para

poder analizar el mercado latinoamericano del maní mediante su posición arancelaria, incluyendo principales importadores/exportadores, destinos, desempeños en los últimos años, entre otros. De esta manera, podrá determinarse cuales son las variantes con mayor cuota de mercado y que países realizan la mayor cantidad de operaciones. A partir de ello, se procederá a seleccionar a los 5 países más adecuados, identificando aquellos que presenten elevados volúmenes de compra del producto, cuenten con un crecimiento rápido y sostenido y presenten condiciones más favorables en términos de accesibilidad, prácticas comerciales y tipos de productos alternativos (nivel de intensidad de la competencia) (Di Liscia & Vanella, 1997) para luego aplicar la herramienta analítica de segunda instancia, una matriz multicriterio.

Los problemas de toma de decisiones son procesos complejos en los cuales intervienen múltiples criterios, por lo cual es necesario utilizar herramientas que permitan discernir entre estos para obtener una solución que satisfaga en mejor grado la combinación de alternativas posibles.

Una de estas herramientas es el AHP (Proceso de Análisis Jerárquico) desarrollado por Saaty (1980) que está diseñado para resolver problemas complejos de criterios múltiples. Mediante la construcción de un modelo jerárquico permite de una manera eficiente y gráfica organizar la información respecto de un problema, descomponerla y analizarla por partes.

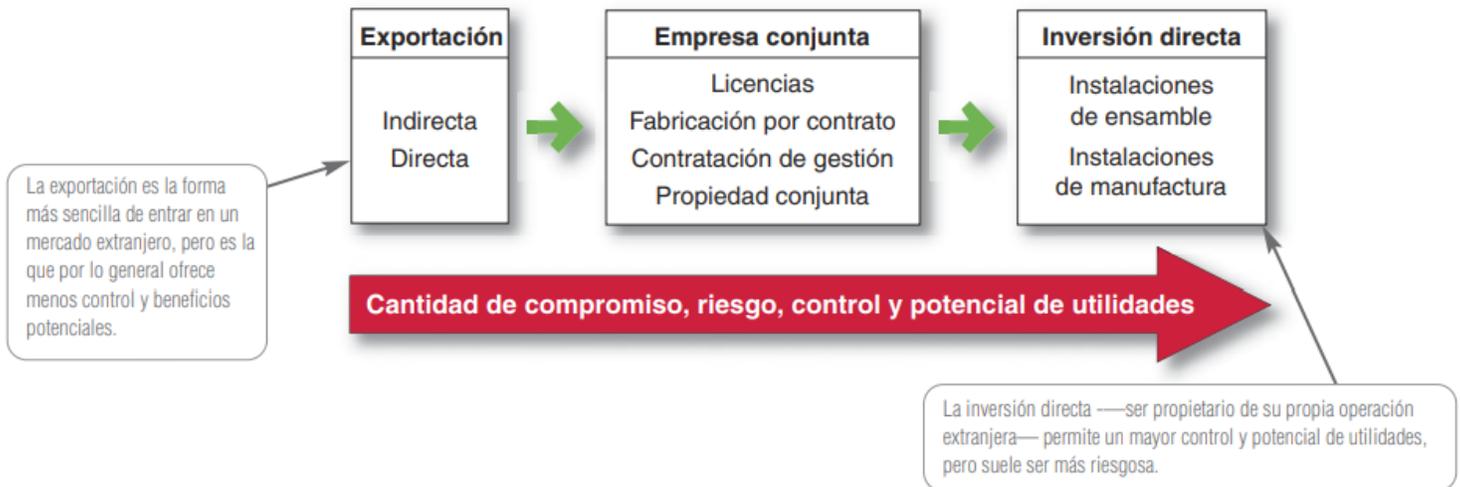
Se trata de un método matemático creado para evaluar alternativas cuando se tienen en consideración varios criterios y está basado en el principio de que la experiencia y el conocimiento de los actores son tan importantes como los datos utilizados en el proceso. También permite incorporar adicionalmente aspectos cualitativos que suelen quedarse fuera del análisis debido a su complejidad para ser medidos, pero que pueden ser relevantes en algunos casos.

Luego de ello se realiza un análisis subjetivo sobre la importancia relativa de cada uno mediante una tabla de priorización, la cual va desde el puntaje 1 al 5.

- Desarrollar estrategias de penetración de mercado en base a las exigencias del país seleccionado.

Según Kotler y Armstrong (2013) una vez que la empresa ha decidido vender en un país extranjero debe determinar el mejor modo de entrada. Sus opciones son exportación, empresa conjunta (*joint venturing*) e inversión directa.

Figura 12: Estrategias de entrada en el mercado



Fuente: Kotler & Armstrong (2013, p 64)

Respecto a este objetivo, una vez seleccionado el mercado a exportar el desarrollo se confeccionará en base los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera universitaria, páginas oficiales del gobierno para acceder a la documentación requerida por terceros organismos para la exportación y sus especificaciones e información brindada por empresas locales que participan del comercio internacional. Además, se utilizará como apoyo el manual “Exportador | La exportación paso a paso”, redactado por la Cámara de Comercio de Córdoba (2020), el cual es una herramienta que le permite a las empresas exportadoras, o que deseen comenzar a hacerlo, conocer rápidamente todo el proceso que deben seguir para concretar una operación de comercio exterior abarcando desde la decisión de vender a un cliente extranjero hasta la etapa de postventa, con información de procedimientos, normas, requisitos, cálculo de costos, FOB, aranceles, responsabilidades, organismos intervinientes, etc.

Plan de implementación

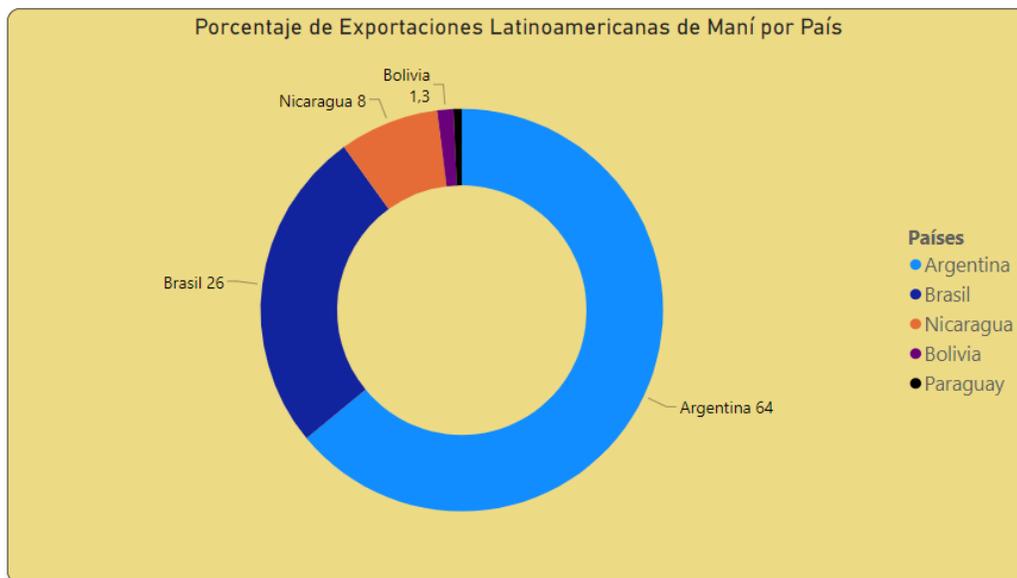
A lo largo de la siguiente sección fueron aplicadas las distintas herramientas y teorías descriptas en el marco teórico para así lograr el cumplimiento de los dos objetivos específicos planteados. Una vez concluido el abordaje de ambos, y al obtener los resultados de cada uno, se procederá a la elaboración de conclusiones para completar la ejecución del objetivo general.

Analizar y seleccionar los potenciales mercados latinoamericanos para la internacionalización del producto.

Para trabajar este objetivo se utilizarán distintas herramientas estadísticas online de comercio internacional que permitirán recopilar datos sobre el mercado de maní blanchado entre Argentina y los principales importadores latinoamericanos. Al analizar la información obtenida se proseguirá con la selección de los cinco países con mayor participación en las importaciones del producto. A partir de los resultados conseguidos se aplicará sobre los países escogidos la matriz multicriterio.

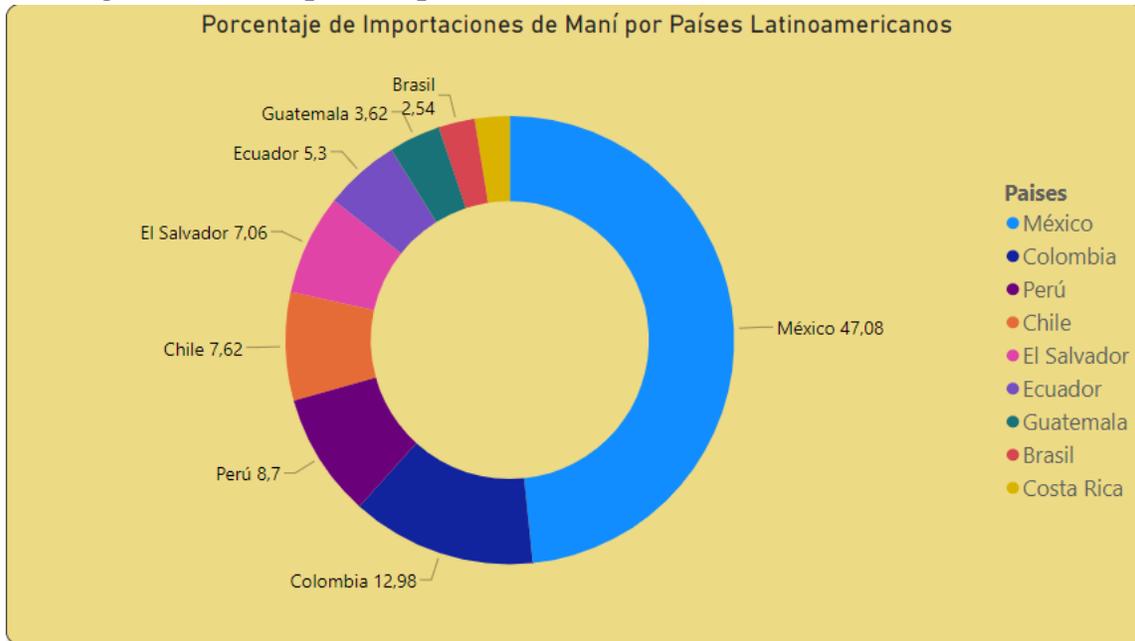
En los siguientes gráficos se visualizan los principales países importadores y exportadores de maní bajo la posición arancelaria 1202.42 en Latinoamérica:

Figura 13: Principales exportadores de maní en Latinoamérica 2021



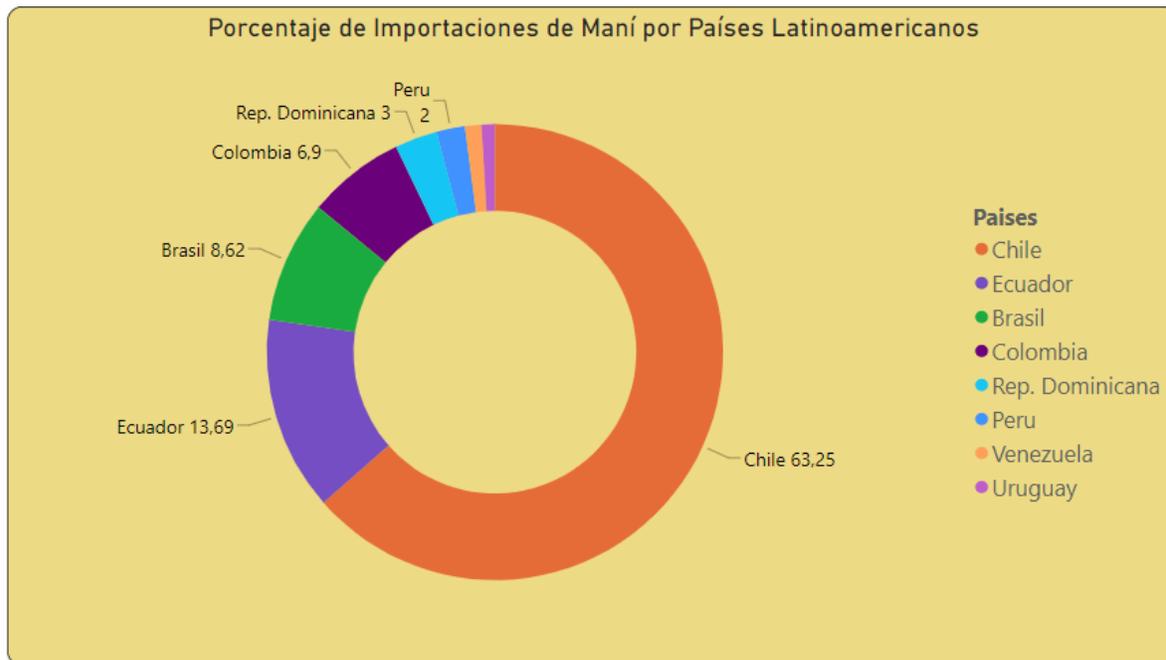
Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3RYbMJl>).

Figura 14: Principales importadores de maní en Latinoamérica 2021



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3ANi5sG>).

Figura 15: Importaciones de maní argentino en Latinoamérica 2021



Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3evMsMU>).

Si bien México es el país predominante en cuanto a las importaciones de maní en Latinoamérica, casi el 90% proviene desde Estados Unidos y sin valores para Argentina (Trade Map, 2022).

El maní argentino representa para Chile el 96,1% del total de sus importaciones de maní a nivel mundial con 11.755 toneladas:

Tabla 5: Importaciones de Chile para la posición arancelaria 1202.42.

Exportador	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Chile (%)	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2017-2021 (% p.a.)
Argentina	16680	96,1	11755	Toneladas	3

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/3yDwTcZ>).

Argentina también es el principal proveedor de este producto para Ecuador, con una participación del 38,8%, 2802 toneladas y un notable crecimiento en los últimos 5 años:

Tabla 6: Importaciones de Ecuador para la posición arancelaria 1202.42.

Exportador	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Ecuador (%)	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2017-2021 (% p.a.)
Argentina	3510	38,8	2802	Toneladas	48

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/3wUwDW0>).

Lo mismo sucede con Uruguay, con una participación del 92% y 178 toneladas:

Tabla 7: Importaciones de Uruguay para la posición arancelaria 1202.42.

Exportador	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Uruguay (%)	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2017-2021 (% p.a.)
Argentina	254	92	178	Toneladas	4

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/3CsPFoG>).

Brasil, en el año 2021, importó este producto desde dos países, con una participación de Argentina del 38,1% y 1650 toneladas, ubicándola en el segundo lugar:

Tabla 8: Importaciones de Brasil para la posición arancelaria 1202.42.

Exportadores	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Brasil (%)	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2017-2021 (% p.a.)
Paraguay	3567	61,9	2417	Toneladas	33
Argentina	2194	38,1	1650	Toneladas	122

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/3RWYFrC>).

Perú, ubicado en cuarto lugar de importaciones de maní en Latinoamérica, obtiene gran parte desde Bolivia y solo el 4,8% con 492 toneladas desde Argentina. Además, el crecimiento es en baja en los últimos 5 años:

Tabla 9: Importaciones de Perú para la posición arancelaria 1202.42.

Exportadores	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Perú (%)	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2017-2021 (% p.a.)
Bolivia	11037	86	12550	Toneladas	10
Brasil	1178	9,2	855	Toneladas	-16
Argentina	617	4,8	492	Toneladas	-24

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/3yNHf0w>)

Por su parte, Colombia importa mayormente este producto desde Brasil, ubicando a la Argentina en el 4to puesto con una participación del 5,7% y 1198 toneladas:

Tabla 10: Importaciones de Colombia para la posición arancelaria 1202.42.

Exportadores	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Participación de las importaciones para Colombia (%)	Cantidad importada en 2021	Unidad de medida	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2017-2021 (% p.a.)
Brasil	11255	39,2	8259	Toneladas	31
Nicaragua	11170	39	7905	Toneladas	14
Estados Unidos	4076	14,2	2839	Toneladas	-21
Argentina	1631	5,7	1198	Toneladas	30

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/3RWYFrC>)

En el mercado latinoamericano, si bien Argentina exporta más del doble, Brasil es su principal y prácticamente único competidor siendo los principales destinos de este, según datos consultados en Trade Map: Colombia con el 64.14%, le siguen México y Perú con 14,33% y 7,52% respectivamente.

Tabla 11: Comparativa mercados latinoamericanos para el maní de Argentina y Brasil, 2021.

Importador	Participación de las importaciones para Argentina (%)	Importador	Participación de las importaciones para Brasil (%)
Chile	63,25	Colombia	64,14
Ecuador	13,7	México	14,33
Brasil	8,62	Perú	7,52
Colombia	6,9	Ecuador	6,14
Rep. Dominicana	3	Paraguay	3,04

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3D4Xqma>, <https://bit.ly/3VAbHOW>).

El principal comprador de maní argentino en Latinoamérica, como ya vimos, es Chile, siendo éste un mercado no abarcado por el principal competidor (Brasil) del país.

Siguiendo las claves para identificar mercados de Di Liscia & Vanella (1997) y luego de un análisis basado en estadísticas económicas, demográficas y de comercio internacional por categoría de producto y por país, los países preseleccionados para el análisis en la siguiente etapa son:

- Por volumen de compras elevado: Chile (63,25% del maní argentino en Latinoamérica).
- Por crecimiento elevado y sostenido en los últimos 5 años: Ecuador (48%), Colombia (30%) y Brasil (122%).
- Por cercanía y ser el principal proveedor: Uruguay, en promedio 900km de distancia y el 92% del maní que compra es argentino.

Quedando descartados:

- Por lejanía y prácticamente nulo comercio del producto: México.
- Por crecimiento negativo en los últimos 5 años: Perú (-24%).

En base a los resultados obtenidos se procederá a aplicar la herramienta AHP o proceso de análisis jerárquico a los países preseleccionados (ver criterios utilizados en el Anexo).

Habiendo sido analizados los nueve criterios seleccionados se procede a realizar la matriz multicriterio y ponderación de cada factor. Cada criterio posee un peso asignado según la importancia relativa para la selección final. El país que resulte con mayor ponderación

total será elegido como el mercado latinoamericano más conveniente para la exportación de maní

Tabla 12: Matriz multicriterio para la selección de mercado.

Criterios	Valor criterio	Brasil		Chile		Colombia		Ecuador		Uruguay	
		Valor	Poderado	Valor	Poderado	Valor	Poderado	Valor	Poderado	Valor	Poderado
Importaciones totales en 2021	10	2	20	4	40	5	50	3	30	1	10
Importaciones totales de maní argentino en 2021	20	3	60	5	100	2	40	4	80	1	20
Precio promedio en USD/TN en 2021	20	5	100	5	100	4	80	2	40	4	80
Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2017-2021	10	5	50	3	30	4	40	5	50	1	10
PBI per cápita en USD en 2021	5	2	10	5	25	2	10	2	10	5	25
Riesgo país 2022	5	3	15	4	20	3	15	2	10	4	20
Libertad económica 2022	10	1	10	5	50	4	40	1	10	5	50
Índice de facilidad para hacer negocios 2019	10	5	50	1	10	1	10	5	50	3	30
Desempeño logístico 2018	10	4	40	5	50	4	40	3	30	1	10
Total	100	2	355	1	425	3	325	4	310	5	255

Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de Trade Map (2022, <https://bit.ly/2wYOgUW>), Banco Mundial (2021, <https://bit.ly/2MYT1bZ>), Coface (2022, <https://bit.ly/3SpxZjy>) y The Heritage Foundation (2022, <https://herit.ag/2KOxDoV>).

Mediante los resultados de la matriz utilizada pudo concluirse que Chile es el mercado indicado al cual realizar la exportación.

A continuación, se detalla una lista de empresas que se encuentran entre las mayores importadoras de la posición arancelaria 1202.42 en el primer semestre del 2022

Tabla 13: Principales importadoras chilenas para la posición arancelaria 1202.42, primer semestre 2022

Empresa	Ubicación	Sitio web	Teléfono
Importadora Cafe Do Brasil S.A.	Quilicura, Santiago	http://cafedobrasil.cl/	+56 2 2623 3446
Evercrisp Snack Productos De Chile S.A.	Las Condes, Santiago	http://www.pepsico.cl/	+56 2 2270 0400
Alimentos Fruna Ltda	Maipú, Región Metropolitana	https://www.fruna.cl/	+56 2 2557 6695
Innova Ltda	Lo Espejo, Santiago	http://innovaciones.cl/	+56 2 2871 6341
Caso & Cia	Viña del Mar, Valparaíso	https://www.casoycia.cl/	+56 32 227 6430
Agrocommerce S.A.	Renca, Región Metropolitana	https://www.agrocommerce.cl/	+56 2 2411 4400

Fuente: elaboración propia en base a Penta-Transaction (2022, <https://bit.ly/3MUtOeu>).

Desarrollar estrategias de penetración de mercado en base a las exigencias del país seleccionado.

Con la información brindada por las herramientas teóricas descritas anteriormente, se procederá a detallar el proceso exportador de acuerdo al manual “Exportador | La exportación paso a paso” planteado por la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba (2020) que propone tres etapas de proceso: etapa comercial, etapa operativa y etapa de postventa.

Etapa comercial

Esta primera fase comienza con un análisis interno de la empresa que desea dar los primeros pasos para iniciarse en la actividad de exportación, tales como su capacidad productiva, organización interna y análisis del entorno, aspectos indagados en la Introducción de este trabajo final de graduación.

Una vez concluida la fase anterior la empresa debe realizar su inscripción en el Registro de Importadores y Exportadores (RIE) del SENASA y en el Registro de Importadores y Exportadores de la Dirección General de Aduana, cuyos requisitos para la inscripción se encuentran detallados en las páginas oficiales de los organismos. Luego continua con la identidad del producto mediante su clasificación arancelaria. En este caso, la posición arancelaria correspondiente es 1202.42.00.310 J.

En base a esta posición la empresa deberá abonar derechos de exportación del 3% del valor FOB de la mercadería. En cuanto a los beneficios tributarios aduaneros, se verá beneficiada con el cobro de reintegros por el 0,5% del valor FOB de la mercadería, sumado a un 0,5% adicional en algunos casos especiales para productos que revistan la condición de ecológicos, biológicos u orgánicos, cuenten con el derecho de uso del Sello Alimentos Argentinos una Elección Natural o cuenten con una Denominación de Origen o una Indicación Geográfica (Tarifar, 2022).

La posición se encuentra alcanzada por el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica N° 35 celebrado entre el MERCOSUR y la República de Chile en el año 1996, donde se acordó la desgravación progresiva hasta lograr un área de libre comercio para determinados productos. Actualmente, la posición arancelaria 1202.42 goza de arancel 0% y ningún cupo de ingreso a Chile.

El siguiente paso propone realizar una investigación para identificar el mercado meta objetivo de la empresa, analizado en esta sección del trabajo con el resultado final en la matriz multicriterio ubicando a Chile como el mercado más adecuado para la exportación. A partir de ello se seleccionaron potenciales clientes para la empresa.

El canal comercial más conveniente para la empresa es la exportación directa ya que se logra el mayor control del proceso de comercialización y distribución y genera mayor cantidad de ingresos. Esto es posible gracias a los múltiples servicios disponibles (aduana, depósito fiscal, SENASA, laboratorios, despachantes de aduana, transportes, etc.) en la ubicación geográfica de la empresa donde existe el *know how* del Clúster Manisero Argentino, el cual aumenta la productividad de las empresas y su capacidad de innovación por la posibilidad de compartir conocimientos y experiencias con otros socios de la industria. Para ello, la empresa deberá gestionar la contratación de compañías o de particulares (bróker) que realicen la gestión de venta por parte del exportador a cambio de una comisión cuando se ejecute la operación, además de contratar un profesional en materia de comercio internacional en su representación.

Una vez definidos los pasos anteriores, la empresa se encuentra en condiciones de avanzar con la oferta comercial mediante una factura pro-forma dirigida al comprador, conteniendo una propuesta de negocio que pretende ser definitiva. Los elementos

principales que debe contener son: fecha, nombre y dirección del comprador o destinatario de la oferta, nombre y dirección del vendedor, código de producto, descripción del producto, cantidad y unidad de venta, precio unitario, condición de venta, validez de la oferta, otras cláusulas.

La condición de venta para esta operación vía terrestre será FCA (“Free Carrier” o “Franco Transportista”), en este caso el vendedor cumple con su obligación cuando entrega las mercancías, despachadas para exportación, al transportista designado por el comprador en el lugar convenido.

El precio unitario será definido en base a valores referenciales de esta mercadería brindados por Tarifar (2022) y los costos a considerar, detallados más adelante. Este precio incluye el % de utilidad, transporte interno, comisiones, costos operativos de exportación, servicio de fasón del maní (110 usd x tn) para lograr el blanchado y envases en bolsas de polipropileno, big bags, con capacidad de carga de 1250kg y su posterior trasvase a bolsas de 25kg. Estos datos fueron brindados por las empresas Paf S.A y Peanut World S.A.

La cantidad a exportar será en base a la capacidad de carga de un camión semirremolque, siendo de 28 toneladas divididas en 1120 bolsas de 25kg cada una generando un precio FCA total en Dólar de 30.376 el cual será utilizado para calcular el valor en aduana de la mercadería y de allí se calculará el % de derechos de exportación a pagar y el % de reintegros a cobrar.

A continuación, se detallan los costos a considerar:

Tabla 14: Costos y calculo precios de exportación

CONCEPTOS	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
COSTOS DE LA MERCADERÍA			14000 USD
Producción (x tn)	235 USD	28	6580 USD
Descascarado (x tn)	155 USD	28	4340 USD
Blancheado (x tn)	110 USD	28	3080 USD
ENVASES Y EMBALAJES			728 USD
Bolsas x 25kg c/u	0,65 USD	1120	728 USD
FLETE INTERNO X TN	13,82 USD	28	386,96 USD
UTILIDAD	500 USD	28	14000 USD
PRECIO EXW GENERAL DEHEZA			29115 USD
CERTIFICACIONES			57 USD
Certificado Fitosanitario	30 USD	1	30 USD
Certificado de Origen	15 USD	1	15 USD
Surveyor	12 USD	1	12 USD
DEPOSITO FISCAL			887 USD
Consolidación (x tn)	29 USD	28	812 USD
Acondicionamiento (x embarque)	75 USD	1	75 USD
DESPACHANTE			317,28 USD
Honorarios (x tn)	10,26 USD	28	287,28 USD
Confección MIC-CRT (c/u)	30 USD	1	30 USD
PRECIO FCA GENERAL DEHEZA			30376 USD
ADUANA			759,4 USD
DERECHOS DE EXPORTACION	3 %	30376	911,28 USD
REINTEGROS A COBRAR	0,5 %	30376	151,88 USD
TOTAL	1112 USD	28	31136 USD

Fuente: elaboración propia en base a datos brindados por Peanut World S.A y Polo Logístico General Deheza S.A.

Etapas operativa

Habiendo definido el mercado deben considerarse las normas de calidad exigidas por el país y los organismos intervinientes requeridos. En este caso, la exportación se verá sujeta a la intervención previa de SENASA, órgano competente del país de origen, para su inspección, quien emitirá un certificado fitosanitario por el que acredite que los productos se encuentran libres de las plagas que determine el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) chileno, además de una fumigación previa. Este organismo también exigirá niveles

máximos de aflatoxinas que pueden contener los alimentos, que será analizado por un laboratorio especializado emitiendo un certificado.

Otro organismo participante en esta etapa es la DGA (Dirección General de Aduanas) mediante la cual se debe tramitar la exportación. Para ello es necesaria la contratación del servicio de un despachante de aduana quien presentará ante el organismo y, en representación del exportador, el Permiso de Embarque correspondiente a la carga. Previo a esto, el exportador deberá enviarle al despachante toda la documentación necesaria para poder oficializar el Permiso de Embarque en el SIM (Sistema Informático Malvina) como ser, factura comercial y lista de empaque (contiene marca, bultos, peso bruto y neto y una descripción breve de cada bulto). El tipo de operación será EC01 EXPORTACIÓN A CONSUMO.

Se deberá tramitar un Certificado de Origen, documento que certifica el origen de las mercaderías del país de exportación para ser presentado por el importador ante las autoridades del país de destino de la mercadería, se requiere con motivos preferenciales, es decir, debido a la existencia de acuerdos de preferencias arancelarias entre los países. Certifica que la mercadería cumpla las normas establecidas en cada acuerdo, las cuales detallan las condiciones que debe reunir un producto para ser considerado de “origen argentino”, a los fines de obtener el beneficio en el país de importación. En Córdoba son otorgados por la Cámara de Comercio Exterior de Córdoba y es posible tramitarlo y firmarlo digitalmente, denominado Certificado de Origen Digital (COD).

La carga se consolidará en el depósito fiscal Polo Logístico ubicado en el parque industrial de la Ciudad de General Deheza el cual cuenta con las habilitaciones correspondientes, personal de Aduana y SENASA permanentes, servicio de despachante de aduana, almacenamiento, embolse, etiquetado y carga que se efectuará en un transporte de bandera chilena enviado por el importador. Una vez finalizada la carga ante las autoridades, se procederá a colocar el precinto de control y se le entregará al transportista dos sobres, uno con documentación aduanera firmada por los agentes conteniendo una copia del Permiso de Embarque, de la Salida de Aduana emitida por el SIM y de los MIC/DTA (Manifiesto Internacional de Carga/ Declaración de Transito Aduanero) y otro con documentación comercial conteniendo el certificado fitosanitario, copia del certificado de

origen, certificado de aflatoxina y CRT (Conocimiento Rodoviario de Transporte o Carta de Porte Terrestre Carretero). En ese momento la carga iniciará un tránsito hacia la exportación hasta que cruce la frontera y se efectúe la nacionalización de la mercadería del lado chileno.

Etapa Post Venta

Luego de enviar y cobrar la mercadería, así como pagar y cobrar las obligaciones y beneficios inherentes a cada operación, resta cerrar el círculo de la exportación analizando los costos y beneficios totales que arrojó la actividad. También se deben contemplar los eventuales casos de asistencia al cliente que pueden generarse con posterioridad a la venta.

También es momento para cotejar la estructura de costos utilizada para cotizar, contra la realidad contable resultante de la propia operación. Esta tarea permitirá detectar los momentos en que los costos se han desfasado respecto de lo previsto para tomar medidas preventivas para la próxima operación o, en su caso, ajustar el precio si resulta posible. Servirá para comenzar una tarea de ajuste y negociación con los proveedores de bienes y servicios para optimizar la rentabilidad y lograr mayor margen de negociación y competitividad en el exterior.

Conclusiones y recomendaciones

A partir de lo desarrollado puede concluirse que la empresa Campo Agrícola posee el potencial suficiente para insertarse en el mercado internacional mediante una exportación en el corto/mediano plazo. El producto que ofrece representa un gran mercado para el país, siendo Argentina el mayor exportador mundial de maní. Esto genera una gran oportunidad de negocios permitiéndole ingresar a otros mercados con un producto asentado y reconocido mundialmente por su calidad.

De esta manera, logrará mudar su oferta desde el mercado interno hacia el mercado internacional, en este caso hacia Chile, obteniendo así mayor rentabilidad y experiencia en este nuevo entorno. También le permitirá gozar de relaciones comerciales perdurables con sus clientes internacionales, las cuales le otorgarán mayor estabilidad en el mercado externo.

Con respecto a la situación actual interna de la empresa se recomienda, en primera instancia y luego de haber tomado la decisión de exportar, contratar servicios de profesionales en comercio internacional para recibir el asesoramiento indicado en esta nueva experiencia y que dé como resultado nuevos mercados y nuevas relaciones con clientes, proveedores, colegas y demás. Esto le permitirá ampliar su oferta y para ello es necesario o bien destinar más cantidad de hectáreas al cultivo de maní o el arrendamiento a campos de terceros. Luego, deberá considerar utilizar parte de la rentabilidad proveniente de las exportaciones para invertir en depósitos de almacenamiento aptos para el acopio de maní.

Por otro lado, continuando con la presente investigación como base, se recomienda a la empresa abordar la búsqueda de clientes en otros mercados prometedores de Latinoamérica y, además, dentro de la Unión Europea, ya que esta última es la principal puerta de acceso del producto al mundo, con participación de más del 70% de las exportaciones argentinas de maní, según datos consultados en Trade Map (2021).

A largo plazo, y con un volumen estable de participación en el mercado externo, la empresa podrá evaluar la posibilidad de invertir en su propia planta de procesamiento lo que le permitirá disminuir costos de tercerización y aumentar su competitividad.

Dando por finalizada la presente investigación, se pone en evidencia el potencial de Campo Agrícola para iniciar su camino en el mercado internacional. El aprovechamiento de las excelentes condiciones climáticas que logran la calidad de su producto reconocida mundialmente y las oportunidades de internacionalización dentro del clúster manisero permitirán concretar su rápida expansión, generando un crecimiento sostenido y un acercamiento hacia la misión y visión empresarial.

Bibliografía

- Ámbito (2022). Cotización del dólar oficial. Obtenido de: <https://bit.ly/3Rplx3B>.
- Asociación para el Progreso de la Dirección (2019). ¿Qué es el marketing verde y cómo beneficia a tu empresa? Obtenido de: <https://bit.ly/3Dkosqn>.
- Banco Central de la República Argentina. EXTERIOR Y CAMBIOS. Última comunicación incorporada: “A” 7516. Texto ordenado al 19/05/2022. Obtenido de: <https://bit.ly/3RJN67n>.
- Bando Mundial. PIB per cápita (US\$ a precios actuales) (2021) obtenido de: <https://bit.ly/3z8gMnZ>. Índice de facilidad para hacer negocios (2019) obtenido de: <https://bit.ly/2YydBBY>. Índice de desempeño logístico (2018) obtenido de: <https://bit.ly/2OAva3C>.
- Cámara Argentina del Maní (2021). Clúster manisero. Obtenido de: <https://bit.ly/3TRUArc>.
- Cámara de Comercio de Córdoba (2020). Exportador | La exportación paso a paso. Obtenido de: <https://bit.ly/2m8GypF>.
- Cámara de Sanidad Agropecuaria y Fertilizantes (2022). Buenas Prácticas Agrícolas. Obtenido de: <https://bit.ly/2I8cEfV>.
- Coface For Trade (2022). MAPA DE EVALUACIÓN DE RIESGO PAÍS - Q3 2022. Obtenido de: <https://bit.ly/3yZLhMH>.
- Datosmacro.com (2022). Tipos de Interés del Banco Central de Argentina. Obtenido de: <https://bit.ly/2LP2v4f>.
- Di Liscia, Alberto y Vanella, Ricardo. Claves para exportar: manual del exportador argentino, Buenos Aires, 1997.
- Global Negotiator (2022). Diccionario de comercio internacional. Obtenido de: <https://bit.ly/3QnftXW>.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2022). República Argentina. Informes técnicos/Vol. 6, n° 148. Obtenido de: <https://bit.ly/3x4w5Nv>.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (2019). El maní cordobés es el más dulce del mundo. Obtenido de: <https://bit.ly/3KZhSan>.
- KOTLER, PHILIP Y ARMSTRONG, GARY. Fundamentos de Marketing. Decimoprimer edición. PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013.
- Liam Fahey y V. K. Narayanan (1968). Análisis macro-ambiental en gestión estratégica.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2022). Informe SISA maní 2021-2022.

Obtenido de: <https://bit.ly/3D3H7Gr>.

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. Red Científico -Tecnológica del Maní Argentino. Obtenido de: <https://bit.ly/3RFR2X4>.

Rava Bursátil (2022). RIESGO PAIS JPMorgan EMBI+. Obtenido de: <https://bit.ly/3TZ8BDs>.

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2022). Acuerdos Comerciales por Países. Información sobre Argentina. Obtenido de: <https://bit.ly/3ARQjeE>.

Santander (2021). Análisis PESTEL: el oráculo para emprender con éxito. Obtenido de: <https://bit.ly/3qi8mFQ>.

The Heritage Foundation (2022). Index of Economic Freedom. Obtenido de: <https://herit.ag/3MTeQp4>.

Thomas L. Saaty, “The Analytic Hierarchy Process”, J. Wiley, New York, 1980.

Anexos

Tabla 15: Importaciones totales en Latinoamérica para la posición arancelaria 1202.42 en 2021.

Países	TN totales	Valor	Valor	Rango
Brasil	4.067	2	1	0 a 999 TN
Chile	12.173	4	2	1.000 a 4.999 TN
Colombia	20.720	5	3	5.000 a 9.999 TN
Ecuador	8.469	3	4	10.000 a 19.999 TN
Uruguay	205	1	5	20.000 TN o más

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3TzEjpy>).

Tabla 16: Importaciones latinoamericanas de maní argentino en toneladas (TN) totales para la posición arancelaria 1202.42 en 2021.

Países	TN totales	Valor	Valor	Rango
Brasil	1.650	3	1	0 a 999 TN
Chile	12.103	5	2	1.000 a 1.499 TN
Colombia	1.322	2	3	1.500 a 2.499 TN
Ecuador	2.621	4	4	2.500 a 4.999 TN
Uruguay	178	1	5	5.000 TN o más

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3TA2Gn8>).

Tabla 17: Precio promedio en USD/TN para la posición arancelaria 1202.42 en 2021.

Países	Precio promedio USD	Valor	Valor	Rango
Brasil	1.417	5	1	0 a 999 USD

Chile	1.426	5	2	1.000 a 1.199 USD
Colombia	1.381	4	3	1.200 a 1.299 USD
Ecuador	1.069	2	4	1.300 a 1.399 USD
Uruguay	1.346	4	5	1.400 USD o más

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3TnaEQM>).

Tabla 18: Tasa de crecimiento de mercado para la posición arancelaria 1202.42 en cantidad (TN), como porcentaje, entre 2017-2021.

Países	Crecimiento en %	Valor	Valor	Rango
Brasil	46	5	1	<0%
Chile	3	3	2	0 a 2,9%
Colombia	6	4	3	3 a 5,9%
Ecuador	28	5	4	6 a 9,9%
Uruguay	-8	1	5	10% o más

Fuente: elaboración propia en base a Trade Map (2022, <https://bit.ly/3TnaEQM>).

Tabla 19: PBI per Cápita en USD en 2021.

Países	PBI per cápita en USD	Valor	Valor	Rango
Brasil	7.518,80	2	1	1.000 a 4.999 USD
Chile	16.502,80	5	2	5.000 a 7999 USD
Colombia	6.131,20	2	3	8.000 a 10.999 USD
Ecuador	5.934,90	2	4	11.000 a 14.999 USD
Uruguay	17.020,60	5	5	15.000 USD o más

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2022, <https://bit.ly/3yZgeAQ>).

Tabla 20: Riesgo país en 2022.

Países	Riesgo país	Valor	Valor	Rango
Brasil	B	3	1	D (muy alto)
Chile	A4	4	2	C (Alto)
Colombia	B	3	3	B (ligeramente alto)
Ecuador	C	2	4	A4 (razonable)
Uruguay	A4	4	5	A3 (satisfactorio)

Fuente: elaboración propia en base a Coface (2022, <https://bit.ly/3sk3XmB>).

Tabla 21: Libertad económica en el primer semestre de 2022.

Países	Libertad en %	Valor	Valor	Rango
Brasil	53.3	1	1	50,0 a 54,99%
Chile	74.4	5	2	55,0 a 59,99%
Colombia	65.1	4	3	60 a 64,99%
Ecuador	54.3	1	4	65 a 69,99%
Uruguay	70.0	5	5	70% o más

Fuente: elaboración propia en base a Heritage (2022, <https://herit.ag/3DhF0OY>).

Tabla 22: Índice de facilidad para hacer negocios en 2019

Países	Clasificación	Valor
Brasil	124	5
Chile	59	1
Colombia	67	1
Ecuador	129	5
Uruguay	101	3

Valor	Rango
1	50 a 69
2	70 a 89
3	90 a 109
4	110 a 120
5	120 o más

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2022, <https://bit.ly/2YydBBY>).

Tabla 23: Desempeño logístico en 2018

Países	Valor de rango	Valor
Brasil	2,99	4
Chile	3,32	5
Colombia	2,94	4
Ecuador	2,88	3
Uruguay	2,69	1

Valor	Rango
1	2,6 a 2,69
2	2,7 a 2,79
3	2,8 a 2,89
4	2,9 a 2,99
5	3 o más

Fuente: elaboración propia en base a Banco Mundial (2022, <https://bit.ly/2OAva3C>).

Figura 16: Permiso de embarque

AFIP		SUBREGIMEN: EXPORTACION PARA CONSUMO CON DIT PARA TRANSFORMACION				1	
Aduana GENERAL DEHEZA		Oficialización 12/05/2022		Año / Ad. / Tipo / N°Reg. / DC 22 088 EC03 000806 P		Fojas 1 de 3	
Importador / Exportador		CUIT N°		Despachante de Aduana		CUIT N°	
Agente de Transporte Aduanero		CUIT N°		Vendedor			
Via CAMION		Documento de Transporte		Identificador Manifiesto		Nombre del Transporte INDETERMINADA	
Bandera INDET. (AMERICA)		Puerto de Embarque País dest.: CHILE		Fecha Arribo		Marras y Números	
Embalaje BULTOS		Total Bultos 1.120		Peso Bruto 28.060,000		Depósito	
Aduana Destino / Salida MENDOZA		Cond. Venta FCA		FOB Total 41.860,00		Divisa DOL	
Seguro Total		Divisa		GARANTIAS N°			
Información Complementaria Cotiz = 117,080000 DOMICIL_ESTABLEC =				GTOSANT736CA = 0.000 LUGAR-ART736...			
Peso Guía = 0,000 Nros. Facturas:							
N° Item 0001		Tipo N		Posición SIM / Código AFIP 1202.42.00.310J		NALADISA / GATT	
Total Kg. Neto 28.000,0000		Origen País / Provincia CORDOBA		País de Procedencia / Destino CHILE		Unidad / Estado KILOGRAMO	
Cantidad Unidades Estadísticas 28.000,00		Información Adicional					
COMISIONALEXT = 840 DATO-COMPRADOR = Comprador declarado SENASA-RESP-PAGO =33568425249							
DECLARACION DE LA MERCADERIA						a) Opciones / b) Ventajas	
Entero Mani blanqueado - Sin cáscara, incluso quebrantados. Los demás MANÍES (CACAHUETES, CACAHUETES)* SIN TOSTAR NI COCER DE OTRO MODO, INCLUSO SIN CÁSCARA O QUEBRANTADOS.						c) Opciones a nivel general c) AJUSTE-DECLA-DED = NO AJUSTE-DECLA-INC = NO ARDIG-CUIT-PSAD = PSAD01 ARDIG-SETI-OPC = PSAD BANCOSARGENTINA = 000 CREDEXPOGAGODERE = NO DECVALOREXPOPC = NO_VALIDA ENTIDADFINANCTXT = SI EXPOFRACCIONTEX = NO TRABEXP = TRABNO VARIOS-COMPRADOR = NO b) DEJUAUTO a) 1330-OPC-1 = CT0004 AJUSTE-DECLA-DED = NO AJUSTE-DECLA-INC = NO DEJUAUTOTXT = SI ...	
Unitario en Divisa 1.495,00000		Unidad TONELADA		Cantidad Unidades 28,00		Ajuste a Incluir en Divisa 0,00	
Ajuste a Deducir en Divisa 0,00		FOB Total en Divisa 41.860,00		FOB Total en Dólar 41.860,00		Valor en Aduana en Divisa 40.444,89	
Valor en Aduana en Dólar 40.444,89		Base IVA / Ganancias en Dólar		Base Impuestos Internos en Dólar			
Precio Cf Unit/Der Especifico 0,00		Unidad		Coef. / Cant. Unidades 0,97087		Insumos Import. Temporar. en Dólar 201,60	
Insumos Import. a consumo en Dólar		Valor para Reintegros en Dólar					
Documentos a Presentar Docs. Carátula: DEC-FORM-VAL-EXP = ADJUNTA HOJA-DE-RUTA = ADJUNTA							
VALOR MERCADERIA		VALOR EN ADUANA		VALOR EN ADUANA			
DEL ITEM			Conceptos			TOTAL	
Porc.	P / G / C	Importe				P / G / C	Importe
3,00	V	1.213,35	(020) DERECHOS EXPORTACION (ESEX)			V	1.213,35
0,50	C	202,22	(611) REINTEGRO FIJO VA			C	202,22
PAGADO		0,00					
GARANTIZADO		0,00					
A COBRAR		202,22					
CANAL ASIGNADO				OFICIALIZADO 12/05/2022 15:26:14		PAGADO 0,00	
U.T.V.V.				Firma y Sello Despachante de Aduana		GARANTIZADO 0,00	
						A COBRAR 202,22	

22088EC03000806P
CANAL ASIGNADO
U.T.V.V.

Figura 17: CRT

 <p>Carta de Porte Internacional por Carretera Conhecimento de Transporte Internacional por Rodovia</p>		<p>El transporte realizado bajo esta Carta de Porte Internacional está sujeto a las disposiciones del Convenio sobre el Contrato de Transporte y la Responsabilidad Civil del Portador en el Transporte Terrestre Internacional de Mercaderías, las cuales anulan toda estipulación que se aparte de estas en perjuicio del remitente o del consignatario.</p> <p>O transporte realizado al amparo desde Conhecimento de Transporte Internacional está sujeto a disposiciones de Convenio sobre el Contrato de Transporte e a Responsabilidade Civil do Transportador Terrestre Internacional de Mercaderías, as quais anulam toda estipulação contrária às mesmas em prejuizo do remetente ou do consignatário.</p>	
<p>1 Nombre y domicilio del remitente / Nome e endereço do remetente</p> <p>CAMPO AGRICOLA ZONA RURAL - DEPTO TERCERO ARRIBA CORDOBA - ARGENTINA</p>		<p>2 Número / Número</p>	
<p>4 Nombre y domicilio del destinatario / Nome e endereço do destinatário</p> <p>INNOVA LTDA FRANCISCO SOLANO ASTABURIAGA 9407 LO ESPEJO - CHILE</p>		<p>3 Nombre y domicilio del Portador / Nome e endereço do transportador</p> <p>GENERAL DEHEZA - CORDOBA - ARGENTINA</p>	
<p>6 Nombre y domicilio del consignatario / Nome e endereço do consignatário</p> <p>INNOVA LTDA FRANCISCO SOLANO ASTABURIAGA 9407 LO ESPEJO - CHILE</p>		<p>5 Lugar y país de emisión / Localidade país de emissão</p> <p>GENERAL DEHEZA - CORDOBA - ARGENTINA</p>	
<p>8 Notificar a / Notificar a:</p> <p>INNOVA LTDA FRANCISCO SOLANO ASTABURIAGA 9407 LO ESPEJO - CHILE</p>		<p>7 Lugar, país y fecha en que el portador se hace cargo de las mercancías / Localidade, país e data em que o transportador se responsabiliza pela mercadoría</p> <p>GENERAL DEHEZA - CORDOBA - ARGENTINA 13/06/2022</p>	
<p>11 Cantidad y clase de bultos, marcas y números, tipo de mercancías, contenedores y accesorios / Quantidade e categoria de volumes, marcas e números, tipo de mercadorías, contêineres e peças</p> <p>1120 BOLSAS DE 25KG C/U QUE CONTIENEN MANI BLANCHEADO CALIBRE 38/42 MARCA: CAMPO AGRICOLA ORIGEN: ARGENTINA</p>		<p>12 Peso bruto en Kg. / Peso bruto em Kg</p> <p>KILOS BRUTO: 28,060 KILOS NETO: 28,000</p>	
<p>13 Volumen en m.cu. / Volume em m. Cu.</p>		<p>14 Valor / Valor</p> <p>FCA 30.376,00</p>	
<p>15 Gastos a pagar / Gastos a pagar</p> <p>Flete / Frete</p> <p>Seguro / Seguro</p> <p>Otros / Outros</p>		<p>16 Declaración del valor de las mercancías / Declaração do valor das mercadorías</p> <p>FCA 30.376,00</p>	
<p>16 Monto del flete cobrado / Valor do frete cobrado</p>		<p>17 Documentos anexo / Documentos anexo</p> <p>FACTURA DE EXPORTACION N°:</p>	
<p>17 Monto de Reembolso contra entrega / Valor de reembolso contra entrega</p>		<p>18 Instrucciones sobre formalidades de aduana / Instruções sobre formalidades de Alfândega</p>	
<p>18 Monto del flete cobrado / Valor do frete cobrado</p>		<p>19 Instrucciones sobre formalidades de aduana / Instruções sobre formalidades de Alfândega</p>	
<p>19 Monto de Reembolso contra entrega / Valor de reembolso contra entrega</p>		<p>20 Declaraciones y observaciones / Declarações e Observações</p> <p>SEGURO DE LA MERCADERIA POR CUENTA Y ORDEN DEL EXPORTADOR IMPORTADOR, PERJUICIO NI REPETICION PARA LA EMPRESA TRANSPORTADORA ANTE CUALQUIER TIPO DE ECHO O SINISTRO. LA CARGA Y DESCARGA POR CUENTA DEL EXPORTADOR E IMPORTADOR.</p>	
<p>20 Nombre y firma del remitente o su representante / Nome e assinatura do remetente ou seu representante</p> <p>CAMPO AGRICOLA</p> <p>Fecha / Data 13/06/2022</p> <p>Las mercancías consignadas en esta carta de Porte fueron recibidas por el portador aparentemente en buen estado, bajo las condiciones generales que figuran al dorso. As mercadorías consignadas neste Conhecimento de Transporte foram recebidas pelo transportador aparentemente em bom estado, sob as condições gerais que figuram no verso.</p>		<p>21 Nombre y firma del destinatario o su representante / Nome e assinatura do destinatário ou seu representante</p>	
<p>21 Nombre, firma y sello del portador o su representante / Nome, assinatura e carimbo do transportador ou seu representante</p> <p>Fecha / Data 13/06/2022</p>		<p>22 Nombre y firma del destinatario o su representante / Nome e assinatura do destinatário ou seu representante</p> <p>Fecha / Data</p>	

Figura 19: Certificado de Origen

 CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA CERTIFICADO DE ORIGEN ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA CELEBRADO ENTRE LOS GOBIERNOS DE LOS ESTADOS PARTES DEL MERCOSUR Y EL GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE CHILE				
1. PRODUCTOR FINAL O EXPORTADOR (Nombre, Dirección, País) CAMPO AGRICOLA - ZONA RURAL - DEPTO TERCERO ARRIBA - CORDOBA - ARGENTINA		IDENTIFICACION DEL CERTIFICADO (NUMERO)		
2. IMPORTADOR (Nombre, Dirección, País) INNOVA LTDA - FRANCISCO SOLANO ASTABURUAGA 9407 - LO ESPEJO - CHILE		NOMBRE DE LA ENTIDAD EMISORA DEL CERTIFICADO  CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA Av. Leandro N. Alem 452 - Tel/Fax: 54-11-5556-5556 y Rot. Ciudad de Buenos Aires / República Argentina www.redoame.org.ar - e-mail: comex@ame.org.ar Habilitación: Resolución S.C.I. Y M. - Nº 571/98 - 881/98		
3. CONSIGNATARIO (Nombre, País) INNOVA LTDA - FRANCISCO SOLANO ASTABURUAGA 9407 - LO ESPEJO - CHILE		5. PAIS DE DESTINO DE LOS PRODUCTOS Chile		
4. PUERTO O LUGAR DE EMBARQUE PREVISTO GENERAL DEHEZA - CORDOBA - ARGENTINA		7. FACTURA COMERCIAL		
6. MEDIO DE TRANSPORTE PREVISTO CAMION		NUMERO: _____ FECHA: 13/06/2022		
8. Nº DE ORDEN (A)	9. CODIGOS NALADISA	10. DENOMINACION DE LOS PRODUCTOS (B)	11. PESO LIQUIDO O CANTIDAD	12. VALOR FOB EN DOLARES (US\$)
1	1202.42.00	SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS; SEMILLAS Y FRUTOS DIVERSOS; PLANTAS INDUSTRIALES O MEDICINALES; PAJA Y FORRAJE. MANÍES (CACAHUETES, CACAHUATES)* SIN TOSTAR NI COCER DE OTRO MODO, INCLUSO SIN CÁSCARA O QUEBRANTADOS. -Los demás -Sin cáscara, incluso quebrantados	28 TN	31.136,00
Nº DE ORDEN	13. NORMAS DE ORIGEN (C)			
1	Anexo 13, artículo 3°, numeral 1.			
14. OBSERVACIONES				
CERTIFICADO DE ORIGEN				
15. DECLARACION DEL PRODUCTOR FINAL O DEL EXPORTADOR: DECLARAMOS QUE LOS PRODUCTOS MENCIONADOS EN EL PRESENTE FORMULARIO FUERON PRODUCIDOS EN Argentina Y ESTAN DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES DE ORIGEN ESTABLECIDAS EN EL ACUERDO ACE35 FECHA 13/06/2022 SELLO Y FIRMA			16. CERTIFICADO DE LA ENTIDAD HABILITADA: CERTIFICAMOS LA VERACIDAD DE LA DECLARACION QUE ANTECEDE, DE ACUERDO CON LA LEGISLACION VIGENTE: FECHA 13/06/2022 ** NO VÁLIDO / NOT VALID ** SELLO Y FIRMA	
			** NO VÁLIDO / NOT VALID **	

Figura 20: Certificado fitosanitario



CERTIFICADO FITOSANITARIO
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

N° **ARC 840**

DE: Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de ARGENTINA
FROM: National Plant Protection Organization of ARGENTINA

PARA: Organización(es) Nacional(es) de Protección Fitosanitaria de: **CHILE**
TO: The Plant Protection Organization(s) of:

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO/ DESCRIPTION OF THE CONSIGNMENT

1 - Nombre y dirección del exportador Name and address of the exporter CAMPO AGRICOLA ZONA RURAL - DEPTO TERCERO ARRIBA - CORDOBA - ARGENTINA		2 - Nombre y dirección declarada del destinatario Declared name and address of the consignee INNOVA SPA FRANCISCO ASTABURUAGA 9407, LO ESPEJO, SANTIAGO, CHILE	
3 - Medio de transporte declarado Declared means of conveyance Ruta - Camión Patente		4 - Punto de entrada declarado Declared point of entry LOS ANDES	
5 - Nombre del producto, número y descripción de bultos Name of produce, number and description of packages 1120 bolsas de Grano de Mani sin Cáscara			6 - Cantidad declarada Quantity declared 28.000,0000 kg
7 - Nombre botánico de la planta Botanical name of plant Arachis hypogaea	8 - Lugar de origen Place of ARGENTINA (CORDOBA)	9 - Marcas distintivas Distinguishing marks CAMPO AGRICOLA	

10 - Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descriptos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias especificadas por la contraparte importadora y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por esta, incluyendo los relativos a plagas no cuarentenarias reglamentadas.

DECLARACIÓN ADICIONAL/ ADDITIONAL DECLARATION

11 - Sin declaraciones adicionales
Fecha de inspección: 30 junio 2022

TRATAMIENTO DE DESINFECCIÓN Y/O DESINFESTACIÓN/ DISINFECTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT

12 - Tratamiento/ Treatment	13 - Producto químico y concentración (Ingr. activo)/ Chemical and Concentration (active ingredient)	
14 - Duración/ Duration	15 - Temperatura/ Temperature	16 - Fecha/ Date
17 - Información adicional: Additional information		

DATOS DE EXPEDICIÓN/ INFORMATION OF EXPEDITION

	Lugar y fecha de expedición Place and date of issue	
	Oficial autorizado Authorized officer	

La correspondiente ONPP, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad económica y/o comercial resultante de este certificado. Cualquier adulteración o uso indebido de este documento es penado por la ley.

The corresponding NPPO, its officers and representatives decline any financial and / or commercial responsibility in connection with this certificate. Any adulteration or improper use of this document is punished by law.

CUVE (Código Único de Verificación Electrónica) N°:  2514  042145  042145

Con este código usted podrá verificar la autenticidad y validez del documento ingresando a la siguiente página:
With this code you can verify the authenticity and validity of the document by accessing the following page:
<https://app3.senasa.gob.ar/vto/face/comofide.jsp>

Figura 21: Certificado de calidad

DESCRIPCION MERCADERIA: 28.000 KGS DE MANI CONFITERIA ARGENTINO TIPO RUNNER CRUDO
38/42 KPO, COSECHA 2022
LUGAR DE CARGA: PUERTO DE CORDOBA, ARGENTINA
CARGADOR: CAMPO AGRICOLA
CANTIDAD: 1120 BOLSAS CON 28.000 KILOS

ANALISIS		
Lote		RE03010H22
Reporte de Analisis		V Fo LT 01
Analisis fisico	Metodo	Resultados
Conteo		36
Partido/ quebrado		2,10%
Otro Tipo		0%
Brotado		0%
Levemente Sucio		0,10%
Defectos Menores		0,20%
Granos Decaidos		0%
Dañados por el calor		0,10%
Moho Externo		0,10%
Moho Interno		0%
Moho		0,10%
Dañados por Insectos		0,10%
Dañados por la Helada		0,10%
Muy sucio (Grano Crudo)		0,10%
Granos Pelados		0,40%
Dañados		0,40%
Defectos Menores y Daños		0,60%
Analisis Quimicos		
Humedad		7,90%
AFLATOXINA		
	Resultados de Aflatoxina en ug /kg(ppb) Método SGS ME.003	
LOTE NUMERO	B1	BT
	ND	ND

