

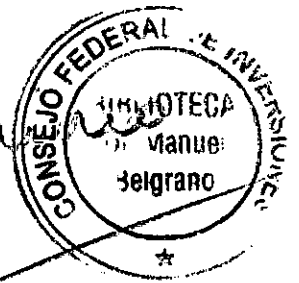
O/H. 12243

R.15p.

Exp. 74840001

Corto Fernan 46805

a Per...



PROVINCIA DE ENTRE RÍOS
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES

**“PROGRAMA DE FACILITACIÓN DE ACCESO A
MERCADOS INTERNACIONALES A PRODUCTORES
APÍCOLAS DE ENTRE RÍOS”**

INFORME FINAL

ABRIL de 2007

Experto Jefe de Proyecto: Facundo Rey



INFORME FINAL

"Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos"

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 2 de 81



INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	Pág. 4
1. Diseño de las presentaciones a utilizarse en las capacitaciones.	Pág. 6
1.1. Diagramación de formularios de solicitud de Asistencia Técnica y/o Capacitación. Inventario de requerimientos de capacitación y cronograma de cursos.	Pág. 7
1.2. Establecer las pautas de trabajo requeridas a los productores para acceder a la asistencia técnica.	Pág. 8
1.3. Contacto con los diversos municipios de la Provincia y los grupos registrados en el directorio de Productores Apícolas para invitar, acordar y programar las capacitaciones.	Pág. 10
1.4. Realización de las jornadas de capacitación.	Pág. 12
2. Diseñar las herramientas contractuales a utilizarse entre los Productores para las operaciones exportadoras.	Pág. 15
3. Asistencia técnica para la realización de operaciones de exportación directa de productores.	Pág. 17
3.1. Elaboración de las pautas de trabajo requeridas a los productores y asesores, para acceder a esta asistencia técnica.	Pág. 17
3.2. Implementar las herramientas contractuales a utilizarse entre los productores para las operaciones exportadoras.	Pág. 18
3.3. Formular y ejecutar el plan de acciones de la secuencia de la operación y organizar la logística de cada exportación donde fuera requerida.	Pág. 19
3.4. Realizar un informe sobre cada operación realizada.	Pág. 24
4. Mejoras comerciales para pequeños productores:	Pág. 29
4.1. Recabar información y analizar las alternativas posibles que permitan desarrollar un sistema de comercialización que	



INFORME FINAL

"Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos"



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 3 de 81

encuadre a los pequeños productores apícolas de la provincia. Pág. 29

4.2. Detección con contacto de organizaciones nacionales e internacionales de apoyo comercial a pequeños productores. Pág. 29

4.3. Vincular a los pequeños productores apícolas con grupos que se encuentren realizando exportaciones para lograr su participación e inclusión en el sistema de comercialización planteado. Pág. 34

Conclusiones generales. Pág. 36

Anexos

Anexo 1

Presentaciones de la Capacitación. Pág. 40

Anexo 1.1

Planilla de Solicitud de asistencia técnica / capacitación. Pág. 45

Anexo 1.2

Formulario de encuesta sobre aptitud exportadora. Pág. 47

Anexo 2

Modelo Contrato Internacional. Pág. 49

Anexo 2.1

Modelo básico Contrato Consorcio de Cooperación. Pág. 52

Anexo 2.2

Modelo Contrato de Agencia. Pág. 60

Anexo 2.3

Modelo Carta de Intención. Pág. 65

Anexo 2.4

Modelo Acta de Apoyo. Pág. 67

Anexo 2.5

Modelo Contrato Compraventa Internacional. Pág. 69

Anexo 3

Fotos de Exportaciones y Capacitaciones. Pág. 73



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 4 de 81



INTRODUCCIÓN



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 5 de 81

INTRODUCCIÓN

El presente informe responde al cumplimiento de la totalidad de los puntos pactados en el Plan de tareas del proyecto.

El mismo se ha realizado con el fin de plasmar los resultados obtenidos en la ejecución del Programa siguiendo los pasos acordados en los términos de referencia de la metodología propuesta. Seguidamente detallamos las conclusiones a las que hemos arribado a través de la realización de las capacitaciones, asistencia técnica y el fluido contacto con los productores apícolas de nuestra provincia.

Toda la labor realizada intenta reflejar la realidad del trabajo asociativo y la internacionalización de las Pymes apícolas de Entre Ríos. Como objetivo se buscó incrementar la participación y competitividad de los grupos en el comercio exterior a través de soporte técnico, orientado a consolidar y profesionalizar el desarrollo de sus negocios internacionales, trabajando para que los pequeños productores tengan acceso y puedan canalizar las oportunidades de negocios internacionales que existen actualmente para nuestro país. De esta manera, desde el proyecto se brindó a los pequeños y medianos productores información, capacitación y asistencia técnica para que puedan adaptar su producción a las demandas de los mercados internacionales e informarse sobre las últimas tendencias y exigencias de los mismos.

Como hecho fundamental y como parte del desarrollo de una estrategia competitiva para el mercado internacional y nacional apícola, hemos asistido la conformación del **Consorcio Apícola de Entre Ríos**, siendo éste un emprendimiento agroalimentario conjunto novedoso en la provincia que brinda una herramienta valiosa para vencer los obstáculos y afrontar los desafíos y vaivenes del mercado mediante una planificación cuidadosa y profesional.



1. DISEÑO DE LAS PRESENTACIONES A UTILIZARSE EN LAS CAPACITACIONES.

En primer término y en congruencia con nuestro principal eje de trabajo definimos las pautas, mecanismos e instrumentos que fueron utilizados en las capacitaciones y asistencias técnicas para los grupos de productores apícolas de la provincia.

Las presentaciones utilizadas en las capacitaciones fueron elaboradas en Power Point y se adjuntan al presente informe como anexo 1.

Las ponencias tituladas:

- 1) **“Programa de Acceso al Mercado Internacional”**. Consiste en la presentación del Programa, especificando requisitos y servicios ofrecidos. Contiene un resumen sobre las experiencias asociativas en las exportaciones de miel de la provincia.
- 2) **“Asociativismo Empresarial para la Exportación”**. Aborda la temática sobre el asociativismo, sus posibilidades y mecanismos legales. Profundiza aspectos de los Consorcios de Cooperación y Exportación.
- 3) **“Mercado Internacional de la Miel”**. Contiene información actualizada sobre los mercados internacionales y la secuencia de una operación de exportación.

A estas tres ponencias le incorporamos una más titulada **“Precio FOB”**, aportando una secuencia lógica de conocimientos y contemplando por igual a los destinatarios que no conocían en absoluto sobre el tema hasta quienes poseían cierta experiencia práctica o conocimientos académicos.

Destacamos fundamentalmente la importancia de que en la transmisión de contenidos se contempló la promoción de aspectos de asociatividad, solidaridad e integración como elementos indispensables, no sólo para posibilitar una mejora en cuestiones productivas y comerciales, sino principalmente como el aporte que cada



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 7 de 81

uno de nosotros debe realizar para la recuperación del entramado productivo y social de nuestro país y nuestra provincia.

1.1. Diagramación de formularios de Solicitud de Asistencia Técnica y/o Capacitación. Inventario de requerimientos de Capacitación y cronograma de cursos.

Para solicitar una asistencia técnica y/o capacitación cada solicitante debió completar la planilla que se adjunta como anexo 1.1. La misma contiene los datos de la persona, institución y/o razón social que la solicita, la fecha y los horarios probables de realización y el lugar. De esta manera dejamos registradas las solicitudes y las temáticas planteadas en cada localidad.

También se utilizó un formulario de encuesta sobre la aptitud exportadora de quienes solicitaron la asistencia técnica para evaluar sus condiciones básicas para este tipo de operatoria. El mismo corresponde al anexo 1.2

Además de cumplimentar el llenado de los formularios, se les ha solicitado a los productores y/o grupos, información básica acerca de sus antecedentes y su situación presente en la actividad exportadora, lo que nos ha permitido detectar principalmente las falencias y debilidades presentadas a la hora de encarar una exportación directa. La falta de conocimientos, el miedo a no cobrar y la falta de líneas de financiamiento para soportar el proceso previo a la exportación son las principales causas que hicieron desistir a muchos en este camino.



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 8 de 81

1.2. Establecer las pautas de trabajo requeridas a los productores para acceder a la asistencia técnica.

Con respecto al inventario de requerimientos de capacitación, trabajamos respetando los siguientes puntos acordados:

- ✓ La participación del Municipio o de una entidad intermedia que actuó como nexo y colaboró en la organización del evento.
- ✓ Las capacitaciones adaptadas a la temática solicitada. Caso contrario se utilizaron las presentaciones del punto 1 del Plan de Tareas.
- ✓ Se contempló una capacitación por localidad, pero en los casos puntuales donde se demandó una profundización, extensión o el complemento de las mismas, se realizaron segundos encuentros que se transformaron en jornadas más prácticas y de participación.
- ✓ El cronograma de capacitación y eventos se realizó teniendo en cuenta los pedidos realizados por los diversos grupos, instituciones, Municipios y productores convocados por el programa de asistencia.
- ✓ Pudieron acceder a las capacitaciones, quienes desean orientar su actividad a la exportación y aquellos que desean profundizar en el tema asociativismo.
- ✓ Las capacitaciones y/o asistencia técnica fueron de carácter presencial.

Para cada asistencia que contempló el acompañamiento en la concreción de una operación internacional, se respetaron los siguientes ítems:

- ✓ El productor debe hacerse responsable de su mercadería, tanto a nivel de calidad como en lo referente a lo impositivo, respondiendo ante las autoridades pertinentes.
- ✓ Toda exportación que se realizó por cuenta y orden de terceros bajo la resolución general 616/99 AFIP consta de un contrato interno vinculado al contrato internacional que ocasiona dicho acto. En el mismo constan



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 9 de 81

las obligaciones, responsabilidades y derechos de cada 3º interviniente y de quien actuó como exportador.

- ✓ El procedimiento utilizado consta con las muestras obtenidas de la producción a exportarse y su posterior análisis de calidad.

Para los casos de exportaciones asistidas a diversos grupos del Consorcio Apícola de Entre Ríos, se solicitó que:

- Es necesario como firma exportadora, estar inscriptos en Registro de Importadores y Exportadores de la administración nacional de aduanas. Los requisitos exigidos para lograr este Registro son:
 - a) Acreditar constancia de inscripción en la Dirección General Impositiva (DGI) a través de la clave única de identificación Tributaria (CUIT) Formulario AFIP N° 560 F.
 - b) Presentar el formulario de Inscripción en el Registro (Form OM 1228 E) acompañado del acta de distribución de cargos de la sociedad y el listado de personas autorizadas para suscribir documentación aduanera.
 - c) De acuerdo con el Decreto 2690/02 se establecieron nuevos requisitos, entre ellos; tener capacidad para ejercer el comercio y estar inscripto en el Registro Público de Comercio, acreditar constancia de inscripción en la DGI a través de la CUIT, acreditar domicilio real y constituir domicilio especial en la República Argentina, estar legalmente habilitado en los términos del artículo 94 del Código Aduanero, presentar balance General, inventario y cuadro demostrativo de ganancias y pérdidas debidamente certificado por Contador Público Nacional.
- Estar inscripto como exportador en SENASA. La Resolución 492/01 establece las condiciones y requisitos para la inscripción.
- Es fundamental que exista un nivel de confianza y compromiso en cuanto las BPM utilizadas entre los grupos que enfrentan una operación conjunta.
- Una vez firmado un contrato de compraventa internacional es obligatorio su cumplimiento, tanto como los términos y plazos establecidos en él.
- El exportador se hará cargo de los gastos de la mercadería hasta que sea subida al buque, para el caso de que la venta sea pactada en términos FOB.



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 10 de 81

La asistencia técnica y capacitación solo fue dirigida al sector apícola, no siendo trasladable esta asistencia a otros sectores.

Se definieron objetivos generales comunes para el corto y mediano plazo, indicando los mercados hacia los cuales el grupo denominado CONSORCIO APÍCOLA DE ENTRE RÍOS orientó sus esfuerzos exportadores y las actividades concretas que preveía desarrollar.

Se evaluó la viabilidad económico – financiera de los proyectos, impacto económico – comercial esperado asumiendo como prioritarios aquellos proyectos que puedan aportar mayor valor agregado o de mayor impacto regional que el esperado. También se acompañaron proyectos cuyo fin último no fue la exportación directa, sino más bien la asociatividad para la construcción de salas de extracción comunitarias que permitan entre otras cosas, continuar con la actividad cumplimentando las exigencias actuales.

1.3. Contacto con los diversos municipios de la Provincia y los Grupos registrados en el Directorio de Productores Apícolas para invitar, acordar y programar las capacitaciones.

Se realizaron invitaciones vía e-mail y fax a todas las áreas de producción de los Municipios de la Provincia directamente e indirectamente a través del Programa Municipios Productivos que coordina las 8 Microregiones de Entre Ríos.

También fueron informadas y convocadas a participar las siguientes instituciones:

- ✓ CAFESG.
- ✓ INTA – Estación Experimental Paraná.



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 11 de 81

- ✓ INTI – Concepción del Uruguay.
- ✓ Fundación Fortalecer.
- ✓ CAFER Cooperativas Agropecuarias Federadas de Entre Ríos.
- ✓ Facultad de Ciencias de la Gestión – UADER.
- ✓ FAA Federación Agraria Argentina Delegación Entre Ríos.
- ✓ Cámara de Comercio Exterior de la Provincia.
- ✓ Consejo Empresario de Entre Ríos.
- ✓ Unidad Operadora Provincial ante CFI – ER
- ✓ Subsecretaria de Industria, Pymes y Relaciones Económicas Internacionales de la Provincia de Entre Ríos.
- ✓ Dirección de Comercio Exterior de la Provincia.
- ✓ Cooperativas.
- ✓ Grupos GISERS.
- ✓ A todos los miembros del Directorio de Productores Apícolas de la Provincia.

Se realizó también la difusión radial y televisiva en diversos programas vinculados al sector para convocar a organismos interesados.

Nuestro primer contacto fue a través invitaciones cursadas vía: telefónica, e-mail y personal a los distintos Municipios entrerrianos y a aquellas áreas, programas y actividades relacionadas con la Secretaría de la Producción, donde se articulan los distintos requerimientos y necesidades del Productor Apícola.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 12 de 81

1.4. Realización de las jornadas de capacitación.

Las jornadas de capacitación se llevaron delante de la siguiente manera:

Localidad	Temática	Cantidad de participantes.
MACIÁ	Asociativismo. Exportación	30 productores y Municipalidad de Maciá – Área de la producción.
VILLAGUAY	Asociativismo Consorcio de Exportación	Reunión de grupos de la Provincia. Fundación Fortalecer
GUALEGUAYCHÚ	Exportación directa	Cooperativa Apícola de Gualeguaychú Limitada. Fundación Fortalecer.
CERRITO	Exportación directa	23 Productores y Municipalidad de Cerrito
ROSARIO DEL TALA	Consorcio Apícola Grupos de la Provincia	Reunión de grupos de la Provincia.
CHAJARÍ	Exportación directa	Cooperativa Apícola de Chajarí.
PARANA	Asociativismo. Consorcio de Exportación	Reunión de Grupos de la Provincia. Fundación Fortalecer
CONCORDIA	Exportación Directa	30 Productores – Municipalidad de Concordia – Área Producción
CHAJARI	Exportación Directa	Cooperativa Apícola de Chajarí
NOGOYA	Exportación directa	15 Productores – Municipalidad de Nogoyá.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 13 de 81

CRESPO	Exportación Directa	10 Productores – Municipalidad de Crespo
ESTACION SOSA	Exportación Directa	7 Productores
FELICIANO	COMERCIO JUSTO	10 Productores – Programa Social Agropecuario
LUCAS GONZALEZ	EXPORTACION DIRECTA	15 Productores
PARANÁ	CONFORMACIÓN CONSORCIO	Integrantes del Consorcio (10 grupos)
LARROQUE	CONFORMACIÓN CONSORCIO	Integrantes del Consorcio (10 grupos)
PARANÁ	CONFORMACION CONSORCIO – REUNIÓN CON SECRETARIO DE LA PRODUCCIÓN	Integrantes del Consorcio (10 grupos)
CERRITO	Conformación Cooperativa Cerrito – Compra conjunta de insumos	8 productores
HASENKAMP	Conformación Estructura Asociativa de 12 productores – Salas de extracción	12 productores
CHAJARÍ	CONFORMACIÓN CONSORCIO	Integrantes del Consorcio (10 grupos)



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 14 de 81



En cada una de las Jornadas desarrolladas se ha acompañado el material con las ponencias desarrolladas en Power Point. Punto 1 del Plan de Tareas. (Anexo 1), siempre en función de los requerimientos de cada grupo particular.

En cuanto a la formación del **Consortio Apícola de Entre Ríos** podemos decir que el mismo ha quedado definido y compuesto por 10 empresas de las cuales 3 son Cooperativas, 1 SRL y 6 firmas unipersonales. La firma del Contrato de conformación del mismo se llevó a cabo en la Localidad de Crespo el día 23 de Febrero del CTE. Año ante Escribano Público y por estos días se encuentra en trámite su inscripción ante la Dirección de Personería Jurídicas. Este modo de integración elegido para enfrentar el mercado internacional por ser una estructura distinta de las cooperativas pero con filosofía similar se caracteriza por ser facilitador del comercio.

Esta alternativa permitirá dar respuesta a los problemas con los que nos encontramos frecuentemente, como ser: la falta de volumen, de competitividad y continuidad.

Son innumerables los temas planteados a la hora de encarar una exportación y el concepto de asociatividad está más vivo que nunca. La alternativa que encontramos para paliar algunos de estos temas fue el Consorcio de Exportación, que básicamente consiste en una asociación de empresas cuyo objetivo principal es agrupar ofertas de productos y/o servicios destinados al exterior y que tiene como particularidad que sus miembros no pierden su individualidad. Al no perder los miembros su individualidad se sienten confiados en encarar este tipo de proyectos.

Es importante destacar que la mayoría de los miembros del grupo tienen experiencia en exportaciones y que por el momento coaccionan en el mercado internacional a través de sus respectivas firmas exportadoras, pero en el corto plazo prevén la inscripción como exportador del Consorcio.



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 15 de 81

Durante las reuniones que llevamos adelante para definir todos los puntos del contrato de formación se trabajó fuertemente en la capacitación sobre los aspectos legales, organizacionales y administrativos del funcionamiento que tendrá esta estructura.

También hemos trabajado junto a dos Diputados Nacionales integrantes de las Comisiones de Comercio, y Pequeñas y Medianas Empresas quienes están tratando las modificaciones de la Ley 26.005 de Consorcio de Cooperación y la incorporación de beneficios promocionales a la misma.

2. DISEÑAR LAS HERRAMIENTAS CONTRACTUALES A UTILIZARSE ENTRE LOS PRODUCTORES PARA LAS OPERACIONES EXPORTADORAS.

Las herramientas contractuales utilizadas en las operaciones de exportación que se realizaron bajo nuestra asistencia se encuentran detalladas en el anexo 2 del presente informe.

Se utilizaron, de acuerdo a las necesidades que fueron surgiendo y las consultas que hemos efectuado a un profesional de derecho, un modelo de contrato interno para el caso de los productores que exportaron a través del mecanismo de Exportación por cuenta y orden de terceros y necesitaron de una figura exportadora para tal caso. Este modelo corresponde al anexo 2.

Para el acompañamiento realizado en la conformación del Consorcio de Exportación trabajamos sobre un contrato bajo la figura de Contrato de Consorcio de Cooperación. Se adjunta modelo básico en el anexo 2.1.

Debido a la posibilidad del Consorcio de acordar la representación en Europa a través de un operador internacional, se estableció un modelo de contrato de agencia que se encuentra en el anexo 2.2.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 16 de 81



En el anexo 2.3. se adjunta modelo de las Cartas de Intención firmadas por las Empresas Importadoras que visitaron nuestra Provincia en el marco de la XXXV Ronda y Misión Inversa de Negocios llevada a cabo el 1º de Abril del año 2006 y los productores miembros del Consorcio.

Como anexo 2.4. se agrega modelo del Acta de apoyo firmada entre la Subsecretaría de Industria, Comercio, Pymes y Relaciones Económicas Internacionales de la Provincia de Entre Ríos y los productores apícolas.

Se ha sumado además el contrato de compraventa internacional como anexo 2.5 del presente informe, ya que la cuestión más delicada en una operación de compraventa internacional es delimitar hasta dónde corre el exportador con los riesgos de las mercaderías. La gravedad de este tema se acrecienta si las mercaderías son perecederas, de delicado manipuleo y transporte.

Es fundamental que los exportadores cuenten con contratos de compraventa que indiquen claramente el lugar y el momento a partir del cual “TODOS” los riesgos de las mercaderías pasan al importador.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 17 de 81

3. BRINDAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA REALIZACIÓN DE OPERACIONES DE EXPORTACIÓN DIRECTA DE PRODUCTORES.

3.1. Difundir las pautas de trabajo requeridas a los productores para acceder a esta asistencia.

Se contempló la difusión de las pautas de trabajo requeridas para acceder a esta asistencia en todas las jornadas de capacitación que se realizaron y se efectuaron través de la ponencia titulada: “Programa de Acceso al Mercado Internacional.”

La difusión realizada a través de e-mail contempló un resumen de los requerimientos generales solicitados a los productores.

Se utilizaron todos los medios al alcance para esta difusión.



3.2. Implementar las herramientas contractuales a utilizarse entre los productores para las operaciones exportadoras.

Las herramientas contractuales mencionadas en el punto 2 del Plan de Tareas y que son anexo 2 del presente informe fueron utilizadas para todas las operaciones que se resumen en el punto 3.4 del mismo.

Debido a que trabajamos durante mucho tiempo sobre los Contratos de Cooperación, hemos confeccionado una especie de resumen sobre sus aspectos generales, como sigue:

Este contrato prevé que las personas físicas o jurídicas, domiciliadas en la República Argentina, podrán constituir por contrato “Consortios de Cooperación” estableciendo una organización común con la finalidad de facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros, definidas o no al momento de su constitución, con el fin de mejorar o acrecentar sus resultados.

Los consortios de cooperación que se crean por la ley 26.005, no son personas jurídicas, sociedades o sujetos de derecho, simplemente tienen naturaleza contractual. Este contrato constitutivo, podrá otorgarse con instrumento público o privado con firma certificada, inscribiéndose junto con la designación de sus representantes, ante la Inspección General de Justicia o ante la autoridad de contralor que corresponde a cada provincia. Si el contrato no se registra tendrá los efectos de una sociedad de hecho.

El mismo contendrá entre otros, la siguiente información: nombre y datos de cada uno de los integrantes, el objeto del contrato, el término de duración, la denominación conjuntamente con la leyenda Consorcio de Cooperación, el domicilio especial creado al efecto, el monto del fondo común operativo, obligaciones y derechos de cada parte integrante, etc.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 19 de 81

Esta sanción permite que el consorcio pueda realizar embarques unificados, ahorrando importes de gastos, obteniendo fletes más bajos, pudiendo adquirir en forma conjunta bienes y servicios, exportar el producido a nombre propio o por cuenta y orden de los terceros que los componen, entre otros beneficios.

3.3. Formular y ejecutar el plan de acciones de la secuencia de la operación y organizar la logística de cada exportación donde fuera requerida.

La secuencia operativa utilizada para cada operación fue la siguiente:

La asistencia que se ofreció para el desarrollo, inserción o búsqueda de mercados fue completa y abarcó la definición de la estrategia de exportación, estimaciones cuantitativas y financiamiento, para mieles a granel y fraccionadas. El diseño, organización y dirección de la estrategia de comunicación y comercialización de los grupos, a través de una imagen particular y una oferta especial caracterizada por la forma, actividades y eventos que se acompañaron de manera permanente y sistemática para el servicio de promoción, venta y posventa para posicionar a los productores y sus productos en los mercados internacionales.

La comercialización del/los productos se ha realizado optimizando los recursos disponibles y vinculando los diversos grupos, Cooperativas que efectúan una venta conjunta para disminuir los costos operacionales. Se compartió infraestructura para las cargas y se coordinaron y mejoraron aún más las logísticas de las mismas.

Los resultados alcanzados a través de la oferta o paquete de oferta global ofrecida como consecuencia de la coordinación entre los grupos del Consorcio, han sido más que satisfactorios y se han traducido en un incremento notable del precio obtenido por consecuencia del aumento del volumen ofrecido.

Para establecer los gastos en que debió incurrir el exportador hasta dejar el producto a disposición del comprador, dependiendo de las condiciones pactadas consideramos los siguientes factores:



INFORME FINAL

“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 20 de 81

- ✓ Costo Unitario
- ✓ Costo del total a exportarse
- ✓ Fletes internos e internacionales
- ✓ Gastos del despachante de aduanas
- ✓ Certificaciones (sanitarios, de calidad, de origen, etc.)
- ✓ Gastos bancarios
- ✓ Otros gastos imprevistos
- ✓ Margen de ganancias o renta esperada
- ✓ Reintegros de impuestos
- ✓ Sistemas o instrumentos de prefinanciación de exportaciones disponibles.
- ✓ Análisis del punto de equilibrio

Para considerar los gastos que se deben afrontar para la exportación de un contenedor de miel a granel debimos tener en cuenta lo siguiente:

Los términos más usuales para las exportaciones de miel argentina son FOB (Free on board o libre a bordo), CFR (Cost and Freight) y CIF (Cost Insurance and Freight o Costo seguro y flete).

Para casi todas las operatorias realizadas se trabajó bajo el termino FOB ya que como no se preveía prefinanciación externa alguna y todos los costos fueron afrontados por cada interviniente, tuvimos en cuenta asumir la responsabilidad hasta colocar la mercadería en el buque. Solamente para la mercadería enviada con destino a Japón se utilizó la condición CFR (Costo y Flete) como estrategia de penetración de mercado.

Para la formación del Precio FOB de la mercadería a embarcar, se tuvo en cuenta que:

El precio FOB incluye el precio exworks (es decir, la mercadería puesta en fábrica) y todos los gastos que ocasione colocar esa mercadería arriba de un buque (o el medio de transporte que se pactare).



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 21 de 81

Para conocer el precio unitario del producto, tuvimos el inconveniente que el mismo nunca fue calculado por alguno de los productores, razón por la cual se estableció un precio de referencia del mercado interno. Posteriormente a la detección de esta falencia se trabajó en un registro de costos que permitió establecer el precio promedio de un Kg. de miel para un productor de aproximadamente 300 colmenas. El mismo no contempló diversos factores que se vinculan con la escala de cada productor y terminó siendo poco representativo del grueso de los mismos. Actualmente se está trabajando en la formación del costo unitario a través de la implementación de anotaciones para la próxima cosecha.

Los ítems que se debieron tener en cuenta para concretar cada operación y que forman parte de la logística realizada son:

✓ Análisis habituales de exportación

Este punto hace referencia a los análisis físicos químicos (color, humedad, HMF, polínico, conductividad eléctrica) y los análisis requeridos por contrato o a solicitud del comprador/importador. Generalmente los análisis físicos químicos se realizan por cada tambor. Los demás análisis se realizan sobre una muestra representativa del contenedor (50 gr. de cada tambor homogeneizado en una muestra) o bien se remiten muestras a cada importador.

✓ SENASA

Cuando consideramos los gastos de SENASA debemos tener en cuenta: el trámite de autorización de exportación, los requeridos de la toma de muestras, la verificación de la carga y la tramitación del certificado fitosanitario.

✓ Análisis Oficiales

Los análisis oficiales varían en cada operatoria, ya que SENASA estipula cuáles se realizan cada 125 TN exportadas. El análisis obligatorio es el de nitrofuranos. El muestreo es dirigido y se realiza sobre un tambor elegido al azar por SENASA en el momento en que autorizan el inicio de la tramitación de exportación.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 22 de 81

✓ **Gastos Administrativos**

Los más importantes tienen que ver con los trámites que deben realizarse en Buenos Aires. También deben considerarse las impresiones para las presentaciones en los entes de control, las fotocopias, las encomiendas de las muestras y la documentación.

✓ **Transporte Interno**

Las consolidaciones de las cargas se realizan en depósitos situados en la Provincia, por lo que para el transporte interno se tiene en cuenta 1.000 Km. de distancia aproximadamente hasta el puerto de Buenos Aires, considerando que el transporte debe retirar el contenedor vacío en Bs. As, traerlo al lugar de la carga, para finalmente entregarlo en puerto una vez consolidado.

✓ **Seguro y Custodia**

Todos los envíos se realizaron con seguro y custodia. Este servicio es optativo, ya que depende de la decisión del dueño de la mercadería. Lo más aconsejable es tener al menos seguro de la carga. En nuestro caso puntual, aconsejamos efectuar estos envíos con la mayor seguridad posible.

✓ **Honorarios Despachante de Aduanas**

Los honorarios del despachante de aduanas son variables de acuerdo a cada profesional que brinda el servicio. El mismo se estima entre el 0.4 y el 1% sobre FOB.

✓ **Comisiones Bancarias**

Las comisiones bancarias oscilan entre USD 85 y 250, dependiendo del medio de pago (o cobro) que se utilice.

El mecanismo más utilizado es el CAD (Cash Against Documents), que es relativamente de bajo costo y además asegura mediante la intervención del banco, que los documentos no serán entregados al importador, y por consiguiente éste no podrá retirar la mercadería del puerto de destino, hasta que no realice el pago correspondiente a lo que se pactó.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 23 de 81

✓ 10% Derechos Exportación

Los derechos establecidos para la miel a granel son del 10% sobre el valor FOB facturado, y existe el plazo de hasta 180 días para que ingresen las divisas y éste se efectúe. Una vez nacionalizado el pago, se cuenta con un término de 5 días hábiles para cancelarlo.

✓ Imprevistos

En este punto siempre consideramos los gastos imprevistos o no considerados en otros, como ser el servicio de pesaje en balanza aprobada por la aduana, la sogá o alambre para amarrar los tambores dentro del contenedor, el costo de alquiler de elevador para realizar la carga en caso de ser necesario, etc.

De todos estos costos mencionados se debe tener en cuenta que representan aproximadamente el 21% del precio FOB.

Para poder afrontarlos, cada participante aportó una suma fija estipulada por cada tambor de miel que exportó en cada contenedor y a medida que se presentaron los gastos fue efectuando los pagos.



INFORME FINAL
"Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos"



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 24 de 81

3.4. Realizar un informe sobre cada operación realizada, detallando mercado de destino, cantidad del producto en Kg. y en sus envases, cantidad de productores participantes y observaciones generales.

1º Venta: **5 contenedores.**

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 111.973 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 360 tambores.

Cantidad de participantes: 26 productores

Observaciones: Mes de Abril - Se pactó la venta en conjunto de los grupos de las localidades de Maciá, Urduinarrain, Paraná y Diamante, todos integrantes del Consorcio.

2º Venta: **2 contenedores**

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 48.269 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 144 tambores.

Cantidad de participantes: 20 productores

Observaciones: Mes de Mayo – 1º exportación de la Cooperativa de Gualeguaychú.

3º Venta: **2 contenedores**

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 44.168 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 144 tambores.

Cantidad de participantes: 30 productores

Observaciones: Mes de Mayo – Exportación desde Maciá que incluye el 1º contenedor de miel de la Cooperativa de Chajarí.

4º Venta: **2 contenedores**

Destino: Alemania



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 25 de 81

Cantidad en Kg.: 43.156 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 144 tambores.

Cantidad de participantes: 15 productores

Observaciones: Mes de Mayo – Exportación de la Cooperativa de Paraná.

5° Venta: 5 contenedores

Destinos: Alemania (1 contenedor)

Francia (3 contenedores)

Japón (1 contenedor)

Cantidad en Kg.: 120.652 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 360 tambores.

Cantidad de participantes: 6 productores.

Observaciones: Meses de Mayo/Junio – Crespo y productores de Cerrito.

6° Venta: 3 contenedores.

Destino: Alemania

Observaciones: Mes de Junio – ME.GA.CER. S.R.L. de Paraná. 1º operación a través del consorcio.

7° Venta: 4 contenedores

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 86.336 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 288 tambores.

Cantidad de participantes: 15 productores

Observaciones: Mes de Junio – Cámara Empresarial Apícola de Maciá.

8° Venta: 1 contenedor

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 21.680 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 72 tambores.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 26 de 81

Cantidad de participantes: 11 productores

Observaciones: Mes de Junio – Primera Exportación de la Cooperativa Apícola de Chajarí Ltda.

9° Venta: 3 contenedores

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 60.979 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 204 tambores.

Cantidad de participantes: 20 productores

Observaciones: Mes de Junio – Exportación de la Cooperativa Apícola Del Paraná Ltda.

10° Venta: 5 contenedores

Destino: Alemania

Cantidad en Kg.: 120.935 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 360 tambores.

Cantidad de participantes: 33 productores.

Observaciones: Mes de Julio – Coop. Apícola Gualeguaychú Ltda.

11° Venta: 1 contenedor.

Destino: España

Cantidad en Envase y tipo: 70 tambores.

Observaciones: Mes de Julio – ME.GA.CER. S.R.L. de Paraná.

12° Venta: 1 contenedor

Destino: España

Cantidad en Kg.: 21.541 Kg. netos

Cantidad en Envase y tipo: 72 tambores.

Cantidad de participantes: 5 productores

Observaciones: Mes de Julio – Cámara Empresarial Apícola de Maciá.

13° Venta: 5 contenedores



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 27 de 81

Destino: Marruecos
Cantidad en Kg.: 110.365 Kg. netos
Cantidad en Envase y tipo: 360 tambores.
Cantidad de participantes: 23 productores.
Observaciones: Mes de Agosto – Coop. Apícola de Chajarí Ltda. -
Mieles Monofloras de Eucaliptos.

14° Venta: 1 contenedor

Destino: España
Cantidad en Kg.: 20.604 Kg. netos
Cantidad en Envase y tipo: 65 tambores.
Cantidad de participantes: 6 productores
Observaciones: Mes de Agosto – Cooperativa Apícola de Chajarí
Ltda. – Mieles de Praderas.

15° Venta: 2 contenedores

Destino: España
Cantidad en Kg.: 47.790 Kg. netos
Cantidad en Envase y tipo: 144 tambores.
Cantidad de participantes: 18 productores.
Observaciones: Mes de Agosto – Coop. Apícola Gualeguaychú
Ltda. – Mieles de Praderas.

16° Venta: 6 Contenedores

Destino: Alemania
Cantidad en Kg.: 131.000 Kg. Netos
Cantidad en Envase y tipo: 360 tambores.
Observaciones: Corresponden a las entregas realizadas durante el
año 2006 de la firma ME.GA.CER. S.R.L. miembro
del Consorcio.



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 28 de 81

En el año 2007 se llevó adelante la comercialización de 7 contenedores de miel a granel de la actual cosecha con destino a Alemania. Además se concretó el envío de 1 contenedor con destino a Japón y queda pendiente la entrega de un segundo contenedor. Actualmente las firmas miembros del Consorcio se encuentran trabajando sobre pedidos recibidos desde Francia y Alemania.

Durante el año 2006 el Consorcio Apícola de Entre Ríos y los grupos de productores que recibieron la asistencia concretaron las exportaciones por 43 contenedores de miel a granel cuyos principales destinos fueron Alemania, España, Marruecos, y en menor proporción Francia y Japón respectivamente.

Uno de los puntos fuertes de la actividad es que además, es posible darle valor agregado al producto a través de distintos mecanismos de diferenciación como puede ser el fraccionamiento, la tipificación por origen botánico, la producción orgánica y el desarrollo de otros productos de la colmena como el polen, propóleos, jalea real, el material vivo o la apitoxina, como algunos ejemplos. Aún es incipiente el desarrollo de estos productos pero cuentan con un importante potencial, sobre todo, para el mercado internacional que presenta una demanda insatisfecha.

Por otra parte las proyecciones realizadas por los grupos asistidos en lo que respecta al trabajo en implementación de sistemas de calidad, posibilita una herramienta primordial a la hora de la comercialización del producto ya que brinda seguridad a sus posibles compradores.

La variabilidad de los precios de la miel a granel o no diferenciada es mayor a la miel con identificación de calidad o diferenciada mediante algún protocolo. Esta variabilidad se basa en que la miel a granel sin diferenciar es claramente un producto disponible en el mercado mientras que las firmas que garantizan determinados procesos, seguridad y sanidad en la elaboración del producto se transforman en proveedores confiables.



4. MEJORAS COMERCIALES PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES

4.1. Recabar información y analizar las alternativas posibles que permitan desarrollar un sistema de comercialización que encuadre a los pequeños productores apícolas de la provincia.

4.2. Detección y contacto de organizaciones nacionales e internacionales de apoyo comercial a pequeños productores.

De acuerdo al punto citado del plan de tareas, hemos tomado contacto con FLO-Internacional y el sistema de Sellado Fairtrade.

FLO es una federación de 20 organizaciones internacionales dedicadas al sellado de Comercio Justo. El sello Fairtrade (Comercio Justo), colocado sobre el producto final que encontramos en los supermercados y/o tiendas especializadas en Europa, garantiza al consumidor que la materia prima fue comprada a pequeños grupos de productores a un precio justo, que les permite invertir en un desarrollo sustentable.

El consumidor está dispuesto a pagar un precio mayor por el producto, ya que el sello Fairtrade garantiza de manera independiente que los productores de los países en desarrollo han recibido un precio que, como mínimo, cubre los costos de producción, y que permite que la organización crezca y se desarrolle.

Para poder garantizar todo ello, FLO verifica que los grupos de productores, los importadores y los procesadores, efectivamente respeten los criterios sociales y comerciales de FLO. FLO lleva a cabo visitas de inspección a los grupos de productores, y los certifica cuando cumplen con los requisitos mínimos sobre estructura social y participación, y cuando la probabilidad de una venta efectiva del producto está demostrada. FLO, como organismo certificador, no compra ni vende producto alguno, y no garantiza ayuda para proyectos, ni posibilidades de financiación.

Actualmente, FLO certifica los siguientes productos:

Castaña amazónica, jugo de manzana, manzanas, aguacate/palta, bananas/plátanos, cacao, manzanilla/camomila, anacardos, café, algodón, flores cortadas, manzanas secas, albaricoques/chabacanos/damascos secos, bananas



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 30 de 81

secas, uvas pasas, mangos secos, tomates secos, jugo de toronja/pomelo, uvas, vainitas/ejotes/judías verdes/chauchas, pimiento/pimentón/chile verde, hibisco, miel, limones, limas, nueces de macadamia, mandarinas, jugo de mango, mangos, mermelada de naranja, jugo de naranja, naranjas, jugo de maracuyá, maní/cacahuete, peras, menta, piña, jugo de piña, ciruelas, papas, quinua, arroz, té rooibos, ajonjolí/sésamo, balones deportivos, azúcar, té, vainilla, vino.

Para obtener la certificación Fairtrade se exige el cumplimiento de Criterios de Comercio Justo (Fairtrade Standard) para miel.

Si la organización puede cumplir con los criterios, se puede tomar contacto con FLO escribiendo a la dirección Certification@flo-cert.net. Al hacerlo se debe proporcionar a FLO la siguiente información:

- ✓ Ø ¿Qué tipo de entidad legal forma su organización? (¿Es una asociación, o una cooperativa, o una empresa, etc.?)
- ✓ Ø Número de socios y/o trabajadores que tiene su organización, y cómo participan en el proceso de toma de decisiones.
- ✓ Ø Posición en el mercado; si está exportando en la actualidad indique, por favor, cómo y con qué destinos.
- ✓ Ø Tipo y variedad de producto, calidades y cantidades que puede exportar.
- ✓ Ø Su producción (en parte o en su totalidad) ¿está certificada por algún organismo de certificación orgánica?
- ✓ Ø ¿Dispone ya de algún comprador que esté interesado en su producto con sello Fairtrade?

Si FLO considera que existe potencial de mercado Fairtrade para el producto de la organización, les será enviado un cuestionario estándar para obtener mayor información sobre la organización. Si el resultado de la evaluación del cuestionario es positivo, FLO realizará una inspección inicial en el terreno. El informe de dicha inspección será tratado por el Comité de Certificación independiente, el cual tomará una decisión sobre otorgar o no la certificación. En caso afirmativo, la certificación se formalizará con la firma del contrato entre su grupo productor y FLO Internacional. FLO comunicará al grupo productor, por escrito, la decisión de certificación.



Aquí se transcribe el listado de los operadores internacionales que trabajan bajo el sello Fair Trade:

Honey

Germany	Trader	Alfred L. Wolff Honey GmbH
France	Trader	Alter Eco
Guatemala	Producer	ASOCIACION CHAJULENSE VA'L VAQ QUYOL
Guatemala	Producer	Asociación Civil GUAYA'B
Nicaragua	Producer	Asociación de Apicultores de Boaco, José Rodríguez Amador
Chile	Producer	Asociación de Apicultores Portezuelo La Reina
Chile	Trader	Bee Products
Germany	Trader	Breitsamer+Ulrich GmbH &Co KG
Guatemala	Producer	C.P.I. Apicultores del Sur Occidente R.L.
México	Producer	Campesinos Unidos de los Chenes Kabi-tah (UICAB)
Switzerland	Trader	Caritas Fairness
Switzerland	Trader	Claro fair trade AG
México	Producer	Comercio Alternativo Apícola en México
Italy	Trader	Comercio Alternativo
Italy	Trader	Conapi S.c.r.l.
Italy	Trader	Consorzio CTM Altromercato S.c.a.r.l.
Guatemala	Producer	Cooperativa Agrícola de Apicultores del Petén RL
Chile	Producer	Cooperativa Agrícola Valdivia Ltda.
Chile	Producer	Cooperativa Campesina Apicola Sta. Barbara Ltda.
Chile	Producer	Cooperativa Campesina Esperanza Campesina Ltda. Linares
Nicaragua	Producer	Cooperativa de Servicios Agropecuarios Tierra Nueva
Argentina	Producer	Cooperativa de Trabajo Coop Sol
Guatemala	Producer	Cooperativa Integral de Producción Apicultores de Cuilco
France	Trader	Echange Equitable
México	Trader	EDUCE Sociedad Cooperativa R.L.
Netherlands	Trader	Fair Trade Original
UK	Trader	Fuerst Day Lawson Ltd
Germany	Trader	Fürsten-Reform GmbH & Co KG
Germany	Trader	Gepa, Fair Handelshaus
UK	Trader	Kerry Sweet and Fruit Ingredients
UK	Trader	KIMPTON Brothers Inc
France	Trader	Les Apiculteurs Associes
Belgium	Trader	Maya Fair Trading asbl



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 32 de 81

México	Producer	Miel bajo el volcán Jumiltepec Morelos de R.L.
México	Producer	Miel Mexicana Volcán Popocatepetl S.C. de R.L.
México	Producer	Mieles del Sur, S.C.
Switzerland	Trader	Narimpex AG
France	Trader	Naturalim France Miel
Zambia	Producer	North Western Bee Product Ltd
Belgium	Trader	Oxfam Fairtrade cbva
Mexico	Producer	Productores Agropecuarios de la Selva Lacandona
México	Producer	Productores de Miel Flor de Campanilla S.C.
Italy	Trader	Progetti e Qualita P.s.c.a.r.l
México	Producer	S. de S.S. Apicola Ch'ilan Kaabo'ob
Switzerland	Trader	Silvia & Peter Lendi Erboristi S.A.
México	Producer	Sociedad Cooperativa de Productores Tzeltal-Tzotzil S.C.L.
Mexico	Producer	Sociedad de solidaridad social
Mexico	Producer	Sociedad Productiva Rural de Recursos Limitados Kabi Habin
UK	Trader	Traidcraft PLC
UK	Trader	Tropical Forest Products Ltd.
Germany	Trader	Tuchel & Sohn GmbH
Mexico	Producer	Unión de Ejidos Profesor Otilio Montaña - UDEPOM
Mexico	Producer	Unión Reg. de Ejidos de Prod. y Com. Agropecuaria CostaChica
Belgium	Trader	Vermeiren Princeps N.V.
Japan	Trader	Wakachiai Project
Germany	Trader	Walter Lang Honigimport GmbH

¿Qué distingue o caracteriza una transacción de Comercio Justo?

- Precio Justo: esta es la característica más conocida. Los productores reciben un precio que cubre el total de la producción, gastos sociales y medioambientales, permitiéndoles una vida digna y un margen para inversión futura. Aparte se garantiza un precio mínimo, independiente de las fluctuaciones del mercado. En organizaciones esto implica un salario justo.
- Derechos Humanos: los productores deben comprometerse a producir sin explotación alguna, en especial de las mujeres, niños y personas con discapacidad. En general se debe respetar cualquier aspecto relacionado con los Derechos Humanos y del Trabajador.



INFORME FINAL
*“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados
Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”*



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 33 de 81

- Prefinanciación de los productores y relaciones comerciales a largo plazo: los productos revierten en el productor y su comunidad antes de su entrega, al pagarse por adelantado entre el 40-50%, permitiendo hacer las previsiones necesarias para la producción sin endeudamiento. Además se establecen relaciones comerciales a largo plazo. Esto da seguridad al productor y le permite planificar su desarrollo. También hay un soporte desde el Norte para la mejora del sistema productivo.
- Respeto al medio ambiente, cultura y sistemas tradicionales de producción: El Comercio Justo es afín al sentimiento de producir mediante sistemas respetuosos con el medio ambiente y la cultura y tradiciones del productor.
- Desarrollo de la comunidad: Por parte de las organizaciones productoras se dedica parte de los beneficios a cubrir necesidades comunitarias: sanidad, educación, formación laboral, etc. Se promueve también que la toma de decisiones sea participativa y democrática, así como la creación de empleo.



4.3. Vincular a los pequeños productores apícolas con los grupos que se encuentren realizando exportaciones para lograr su participación e inclusión en el sistema de comercialización planteado.

A través de los contactos realizados con las diversas instituciones en el marco del desarrollo de la presente consultoría, hemos vinculado a las mismas con los pequeños productores apícolas detectados en la provincia y que encuadrarían en un sistema de Comercio Justo. Actualmente la Fundación Fortalecer y el Consejo Empresario de Entre Ríos se encuentran trabajando en delinear una alternativa por ellos financiada que contemple un trabajo a mediano largo plazo para esta iniciativa.

Como está visto, el mercado no es neutral, es un instrumento económico que puede servir para construir o destruir. Aunque es un medio generador de grandes diferencias puede llegar a ser también un medio para el reparto de la riqueza. Lo mismo que la ciencia, puede ser dirigido para la paz o para la guerra. Depende de la voluntad humana, es decir, la de quienes controlan el mundo, o lo que es lo mismo quienes controlan los mercados.

El modelo de mercado actual empobrece a productores y consumidores a favor de la acumulación y crecimiento de quienes detentan el Mercado Lucrativo, pero empobrece mucho más al productor cuando este es del Sur.

La solución para un reparto justo de la riqueza no puede venir ya del Estado ni de la Cooperación al Desarrollo, aunque éstos aporten ayuda importante. La solución sólo puede estar en el modelo de mercado. Por eso nace el Comercio Justo.

Con la conformación de alianzas exportadoras, pudiendo aportar importantes beneficios para el desarrollo productivo, entre los que podemos citar: reducción de costos de producción, aumento del poder de negociación frente a los proveedores de insumos, menores gastos de exportación, etc. podemos enfrentar algunos de los problemas a los que nos expone el mercado actual.



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 35 de 81

En la duración del presente programa se ha logrado la participación de un pequeño grupo de productores de la localidad de Cerrito, quienes llevaron a cabo su primera exportación a través de un tercero. También trabajamos sobre ventas en el mercado interno debido a la necesidad imperiosa de respuesta y efectivo de un grupo de pequeños productores de la localidad de Chañar – Feliciano, donde contamos con la colaboración de Cáritas, el Consejo Empresario de Entre Ríos y el Gobierno de la Provincia.

Podemos destacar que la vinculación zonal de los apicultores ha permitido integrar pequeños productores al sistema de comercialización utilizado, tal el caso de las localidades de Lucas González en Entre Ríos y Mocoretá y Monte Caseros de la Provincia de Corrientes por su cercanía a Chajarí.



CONCLUSIONES GENERALES

El comercio mundial de alimentos, globalización mediante, se encamina con resultados inciertos aun, a una competencia cada vez más intensa. Los simples aranceles que reinaron en los últimos 100 años del comercio internacional están siendo suplantados por barreras de todo tipo, muchas de ellas ligadas a la calidad, incluyendo, claro está, a las condiciones sanitarias, la sustentabilidad, el cuidado del medio ambiente, y en el futuro cercano a las condiciones laborales y el respeto a los derechos humanos.

Se puede decir luego de las operaciones realizadas, que en la medida que se implementen sistemas de calidad y diferenciación, es posible reducir las barreras no arancelarias dejando de ser éstas un obstáculo a las exportaciones de miel, aunque puedan llegar a serlo en el futuro con otras exigencias encontradas por el mercados internacionales.

Se vende miel, pero también con ella se vende "confianza". Confianza implica asegurar fehacientemente que el alimento es inocuo, que sus cualidades y composición son aquellas comprometidas y su origen el indicado. Pero también podría agregarse a esta lista que la miel sea producida por productores asociados, que no haya trabajo infantil en su elaboración, que se considere el medioambiente, que los trabajadores sean respetados en sus derechos básicos y los productores dispongan de un precio justo, entre otras.

En síntesis, podemos afirmar que el PROGRAMA facilitó y fomentó la asociatividad de productores en el ámbito local y la integración de redes regionales para alcanzar objetivos comunes que potencian el desarrollo y crecimiento de la actividad apícola en la Provincia de Entre Ríos.

Para desbaratar definitivamente el concepto de que "los apicultores son individualistas" y demostrar que pueden aprender del espíritu de organizarse para



INFORME FINAL
“Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos”



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 37 de 81

competir; muchos emprendedores, algunos superando las condiciones más adversas, han alcanzado resultados que merecen ser destacados como verdaderos hitos hacia el país que todos queremos construir.

Tales resultados pueden ejemplificarse en el análisis de algunos casos concretos en la formación del Consorcio.

En aquel momento los grupos se enfrentaron a dos necesidades básicas:

Las urgentes, que estaban orientadas al interior de cada empresa, basadas en cambios tecnológicos y de gestión. Pero con solo un año de aplicación del nuevo paquete tecnológico de KNOW HOW comercial, las diferencias fueron tan contundentes que permitieron una rápida aplicación sin resistencia alguna.

Las importantes, que pasaban por la transformación hacia afuera e implicaban cambios de mentalidad que requerían de maduración dentro de los grupos.

Hubo que atacar el individualismo para lograr escala, conformar alianzas estratégicas en el sector comercial, diferenciar el producto y venderlo en forma directa. Cambios mucho más difíciles de lograr que la simple aplicación de determinada técnica de producción.

Se comenzó a analizar la factibilidad de realizar un trabajo de extensión en conjunto (grupos de productores e Instituciones) en calidad de miel para todos los productores de Entre Ríos, para exportar en forma directa un producto diferenciado y con denominación de origen.

El primer paso consistió en la transformación de los grupos en empresas jurídicamente constituidas para realizar inversiones en salas de extracción de miel bajo normas higiénico-sanitarias que permitan la trazabilidad y que cumplan con las condiciones de proceso exigidas por el mercado europeo.