

O/H. 12243

R.15p.

Expt 74840001

Corto Ferrer 46805

a Ferrer



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



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 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 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.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 38 de 81

Así también se proyecta la implementación de un sistema de calidad acorde a la demanda de los mercados más exigentes.

Consolidado el trabajo en cada empresa, se realizaron alianzas estratégicas con otras instituciones.

La posibilidad de reconocer que existen problemas comunes y por lo tanto se pueden desarrollar estrategias comunes fue de vital importancia en el proceso asociativo y nos arriba al pensamiento de que debemos ser, en primer lugar, promotores de la actividad apícola y sus potencialidades en nuestro entorno inmediato y globalmente debemos visualizar cuatro líneas estratégicas de trabajo:

1. Fortalecer la capacitación en la gestión asociativa, tanto en sus aspectos operativos como de los principios cooperativos y la ética en las relaciones internas.
2. Propiciar los vínculos o articulaciones, con otros actores organizacionales e institucionales en los distintos niveles.
3. Favorecer la alianza con organismos especializados, en temas tecnológicos y de capacitación para enfrentar los temas productivos y tecnológicos.
4. Profundizar el proceso de involucramiento en la cadena de comercialización, a través, de trabajo integrado con nuestros pares en América Latina y Europa.

Las tecnologías que más impacto produjeron fueron las de proceso, aquellas cuyo insumo principal es el aprendizaje. Es por ello que se obtuvo un crecimiento de todas las explotaciones apícolas al aplicar un conjunto de prácticas de manejo (alimentación, genética, sanidad, recambio de reinas, etc.) que, al estar evaluadas en su impacto, hoy resultan de utilización habitual.

La implementación del sistema de calidad no solo mejorará la calidad de la miel obtenida, sino que hará mucho más eficiente el control y el manejo de todo el proceso productivo, lo que implicará un mejor aprovechamiento de los recursos productivos.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 39 de 81

En el ejercicio económico se podrá observar la diferencia en el precio de venta, mayor rendimiento, disminución de los costos de producción y mayor beneficio neto como resultado del proyecto.

Sin lugar a dudas los hechos más destacables de la experiencia consisten en el sentido de pertenencia de los apicultores a la empresa, que realmente consideran como propia y la gran conformidad de los clientes de diferentes países.

Con la puesta en marcha de este sistema que les permitió la exportación directa de 43 contenedores de miel durante el año 2006 y 10 contenedores en lo que va del año 2007, los productores lograron diferencias de precio que fluctuaron entre un 20% y un 30% sobre el mercado interno. Además, trabajan la posibilidad de reducir sus costos de producción con la aplicación de tecnologías de proceso y la mayor eficiencia de un sistema productivo conjunto.

Estos resultados han generado gran satisfacción en los productores y los profesionales que llevan adelante este proyecto, y como consecuencia el crecimiento de la demanda por parte de otros productores y grupos para ingresar al sistema.



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 40 de 81



ANEXO 1
Presentaciones en Power Point.



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 41 de 81



Ponencia 1:

“PROGRAMA DE ACCESO AL MERCADO INTERNACIONAL”



Gobierno de
Entre Ríos



Consejo Federal
de Inversiones

***"Programa de Facilitación de Acceso
a Mercados Internacionales a
Productores Apícolas de
Entre Ríos".***

Responsables del Programa

- Téc. Facundo Francisco Rey
frey@arnet.com.ar
- Téc. Patricia Gisela Gatti
patriciaggatti@gigared.com

Programa Asociativismo y Calidad - CFI

- Téc. Betiana Medina

Requisitos

- Completar la planilla de Solicitud de Asistencia Técnica y/o Capacitación.
- Completar el Formulario de Evaluación de Aptitud Exportadora.
- Mieles de calidad.
- Responsabilidad impositiva.
- Interés Asociativo.

Asistencia Técnica y Capacitación.

- Asociativismo.
- Formación y trabajo grupal.
- Negociación Internacional.
- Exportación de Miel.
- Mercados internacionales.
- Requisitos sanitarios.
- Reglamentación vigente.
(DGI – DGA – SENASA)

Contactos

- Subsecretaría de Industria, Comercio, Pymes y Relaciones Económicas Internacionales de la Provincia de Entre Ríos.
- Dirección de Comercio Exterior.
- Unidad Operadora Provincial ante CFI.

Antecedentes



Gobierno de
Entre Ríos



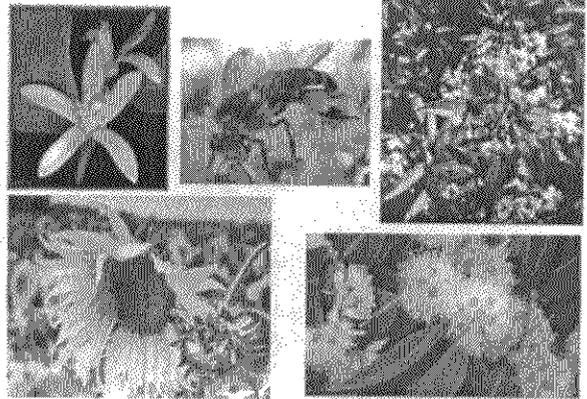
Consejo Federal
de Inversiones

***"Asociativismo y Promoción de las
Exportaciones Apícolas de la Provincia
de Entre Ríos"***

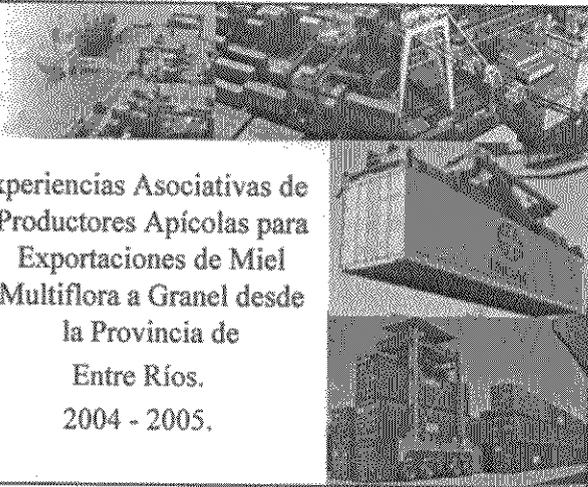
**XXXII Ronda Int. de Negocios
Sector Apícola - Maciá 2005**



Catálogo de Miel de Entre Ríos



**Experiencias Asociativas de
Productores Apícolas para
Exportaciones de Miel
Multiflora a Granel desde
la Provincia de
Entre Ríos.
2004 - 2005.**



2004

**Coop. Apícola Del
Paraná Ltda.**

**Orlando C.
Bolzán**

**Guillermo
Ruberto**



2005

**3 Contenedores
Destino Alemania**



2005

**3 Contenedores
Destino España**

**2 Contenedores
Destino Alemania**

Coop. Apíc. Del Paraná - O. Bolzán

Cámara Emp. Apíc. Maciá - Coop. Nogoya



2005

3 Contenedores
Destino Alemania

Orlando Bolzán - Jorge Charadia

Coop. Del Paraná Ltda. - Coop. Nogoya

Coop. Villa Zorraquín - Grupo Apíc. Ubajay



2005

2 Contenedores
Destino Alemania

Cámara
Empresarial
Apícola de
Maciá



2005

2 Contenedores
Destino Marruecos

Cámara Empresarial
Apícola de Maciá

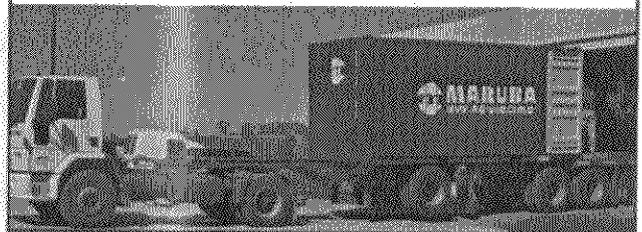
Orlando Bolzán



2005

1 Contenedor
Destino Ecuador

Orlando Bolzán - Jorge Charadia



2006

Consorcio Apícola Entrerriano

Coop. Paraná - Coop. Chajarí - Ruberto

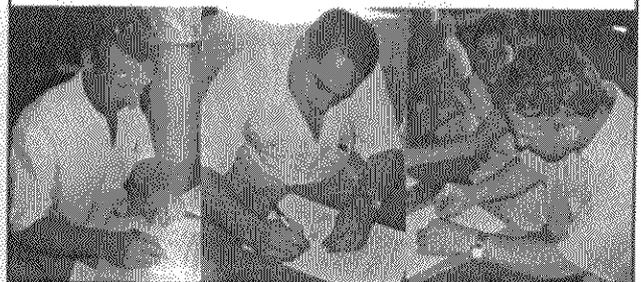
Cámara E. Maciá - Charadia - Bolzán

Coop. Gualeguaychú - Coop. Diamante



2006

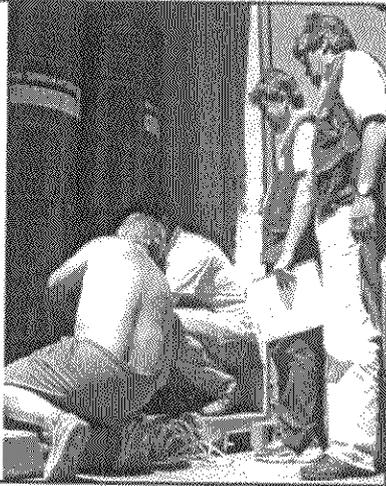
Frente Común de Venta



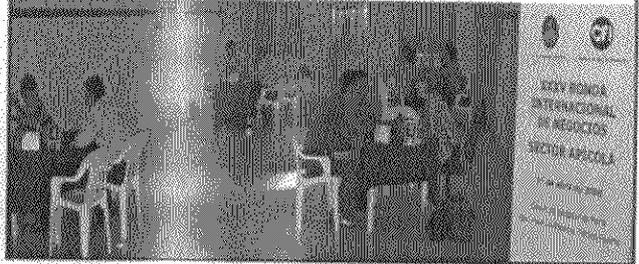
2006

**Frente
Común de
Venta**

5 Contenedores
Destino Alemania



**XXXV Ronda Internacional
de Negocios.
Sector Apícola - Maciá 2006
Entre Ríos**



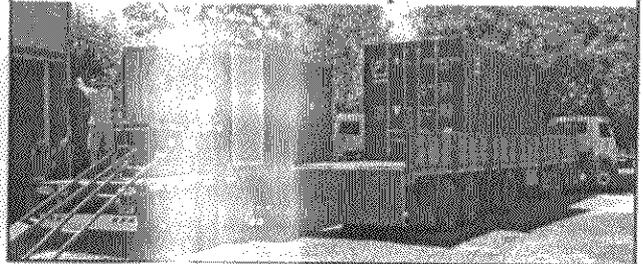
**Firma de Acuerdos
Productores – Importadores
Gobierno de la Provincia**



Consorcio Apícola Entrerriano.

32 contenedores – Mayo/Junio 2006

Alemania - Francia - España -
Marruecos - Japón



**Muchas Gracias por su
atención!**



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 42 de 81

Ponencia 2:

"ASOCIATIVISMO EMPRESARIO PARA LA EXPORTACIÓN".

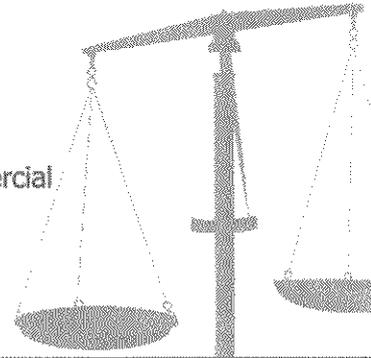
ASOCIATIVISMO EMPRESARIO PARA LA EXPORTACIÓN

Consortios de Exportación



Concepto de empresa

- Empresa
- Empresario
- Hacienda comercial



Tratamiento de las Pymes en el Derecho argentino

- Ley 24.467: Ley de Pequeña y Mediana Empresa.
- Ley 25.300: Fomento para la micro, pequeña y mediana empresa.



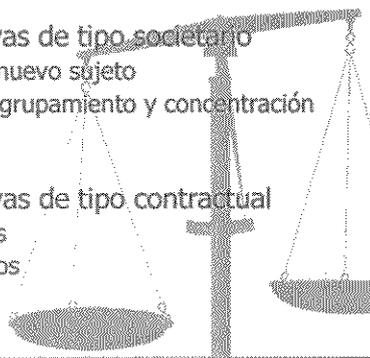
Organización jurídica de las empresas

- Empresario individual
- Empresario persona jurídica:
 - Sociedad comercial
 - Otras formas



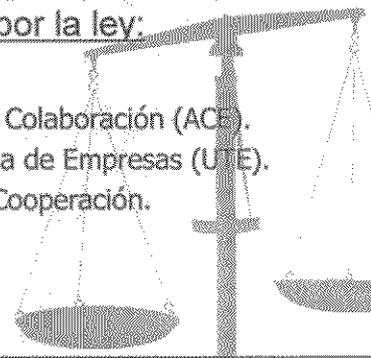
Alternativas para el agrupamiento empresario

- Figuras asociativas de tipo societario
 - Creación de un nuevo sujeto
 - Fenómeno del agrupamiento y concentración societaria
- Figuras asociativas de tipo contractual
 - Contratos típicos
 - Contratos atípicos



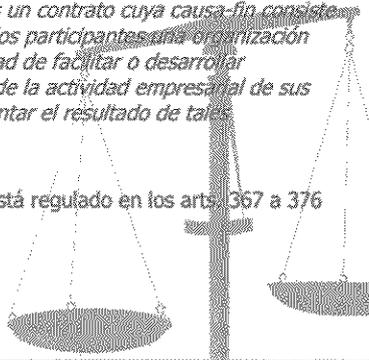
Contratos asociativos regulados por la ley:

- Agrupación de Colaboración (ACE).
- Unión transitoria de Empresas (UTE).
- Consortios de Cooperación.



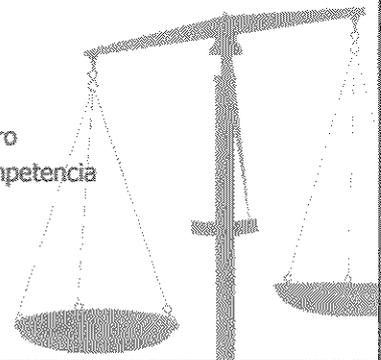
1.- Agrupación de Colaboración

- **Concepto:** La ACE es un contrato cuya causa-fin consiste en establecer entre los participantes una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad empresarial de sus miembros o incrementar el resultado de tales actividades.
- El contrato de ACE está regulado en los arts. 367 a 376 de la ley 19.550.



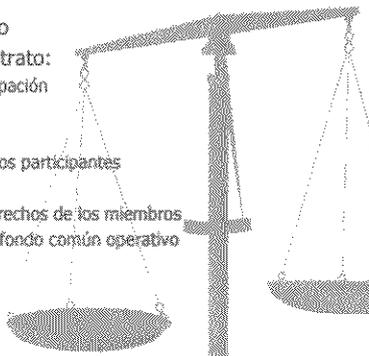
Análisis de la figura:

- Caracterización
- Finalidad
- Prohibición de lucro
- Defensa de la competencia



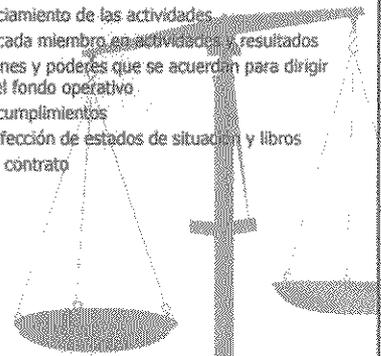
■ Contrato:

- Formalidades
- Partes del contrato
- Contenido del contrato:
 - Objeto de la Agrupación
 - Duración
 - Denominación
 - Identificación de los participantes
 - Domicilio especial
 - Obligaciones y derechos de los miembros
 - Contribuciones al fondo común operativo

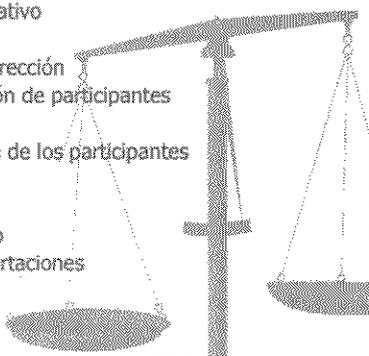


■ Contenido del contrato:

- Normas de financiamiento de las actividades
- Participación de cada miembro en actividades y resultados
- Medios, atribuciones y poderes que se acuerdan para dirigir la Agrupación y el fondo operativo
- Sanciones por incumplimientos
- Normas para confección de estados de situación y libros
- Modificaciones al contrato

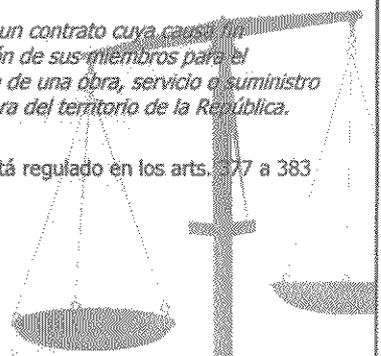


- Contabilidad
- Fondo común operativo
- Gobierno
- Administración y dirección
- Admisión y exclusión de participantes
- Responsabilidades
- Concurso y quiebra de los participantes
- Disolución
- Liquidación
- Régimen impositivo
- Reintegro por exportaciones



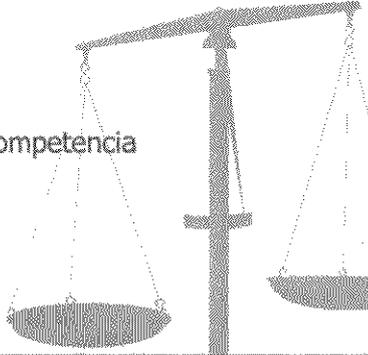
2.- Unión Transitoria de Empresas

- **Concepto:** La UTE es un contrato cuya causa-fin consisten en la reunión de sus miembros para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto dentro o fuera del territorio de la República.
- El contrato de UTE está regulado en los arts. 377 a 383 de la ley 19.550.

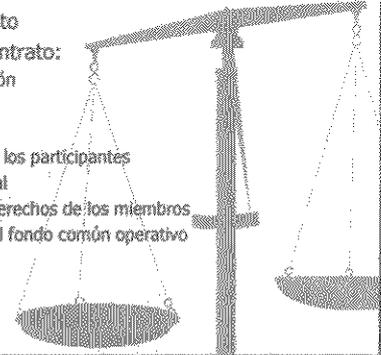


Análisis de la figura:

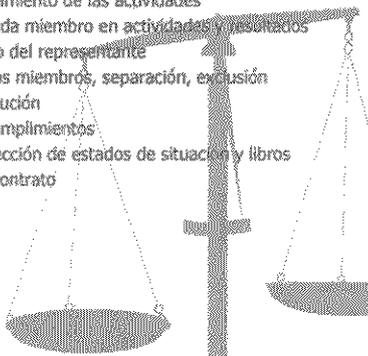
- Caracterización
- Finalidad
- Defensa de la competencia



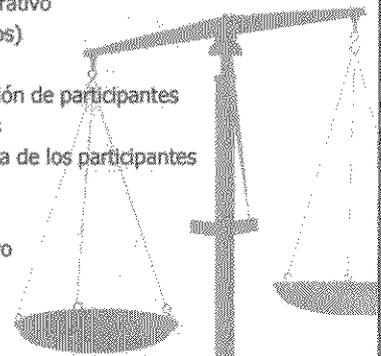
- **Contrato:**
 - Formalidades
 - Partes del contrato
 - Contenido del contrato:
 - Objeto de la Unión
 - Denominación
 - Duración
 - Identificación de los participantes
 - Domicilio especial
 - Obligaciones y derechos de los miembros
 - Contribuciones al fondo común operativo



- **Contenido del contrato:**
 - Normas de financiamiento de las actividades
 - Participación de cada miembro en actividades y resultados
 - Nombre y domicilio del representante
 - Admisión de nuevos miembros, separación, exclusión
 - Supuestos de disolución
 - Sanciones por incumplimientos
 - Normas para confección de estados de situación y libros
 - Modificaciones al contrato

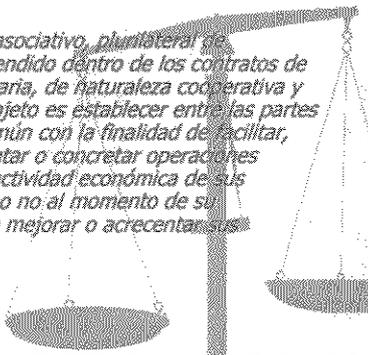


- Contabilidad
- Fondo común operativo
- Gobierno (acuerdos)
- Representación
- Admisión y exclusión de participantes
- Responsabilidades
- Concurso y quiebra de los participantes
- Disolución
- Liquidación
- Régimen impositivo



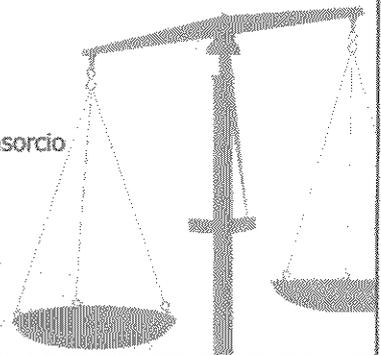
3.- Consorcios de Cooperación (Ley 26.005)

- **Concepto:** *Contrato asociativo, plurilateral de organización, comprendido dentro de los contratos de colaboración empresarial, de naturaleza cooperativa y mutualística, cuyo objeto es establecer entre las partes 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, a fin de mejorar o acrecentar sus resultados.*



Caracterización y análisis de la figura:

- Concepto
- Carácter
- Objeto
- Miembros del Consorcio
- Duración
- Resultados



■ Contrato

■ Forma

■ Contenido del contrato:

a) Contenido obligatorio (art. 7)

- Datos de los integrantes
- Objeto del contrato
- Término de duración
- Denominación
- Constitución de un domicilio especial

- Fondo común operativo
- Obligaciones y derechos de las partes
- Decisiones consorciales
- Representante legal
- Documentación y estados contables. Obligación de rendir cuentas
- Separación, exclusión y admisión de nuevos participantes
- Régimen sancionatorio

b) Contenido no obligatorio: otras cláusulas

■ Responsabilidad ante terceros

■ Disolución del contrato: causales previstas en la ley

■ Régimen promocional

Ventajas y beneficios comerciales
y empresariales

Ventajas y beneficios jurídicos

Ventajas y beneficios con relación
a la ACE y la UTE

Comentarios finales





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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

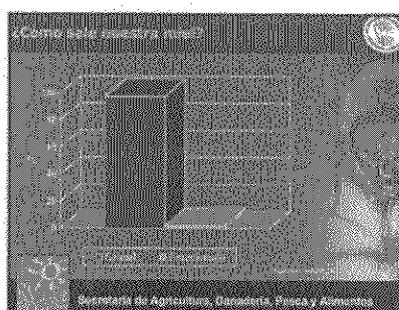
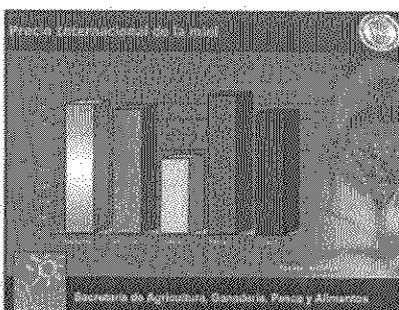
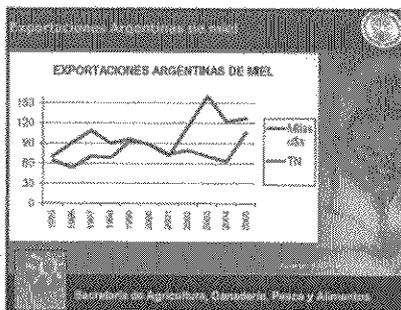
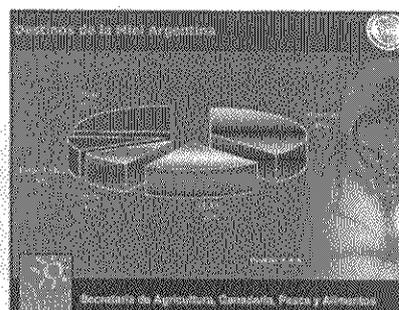
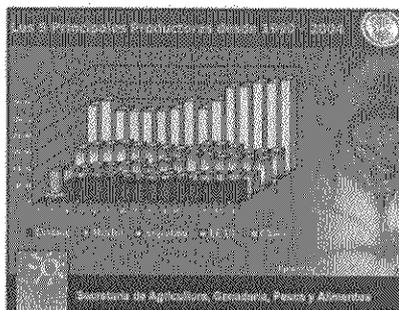
Página 43 de 81

Ponencia 3:

"MERCADO INTERNACIONAL DE LA MIEL".

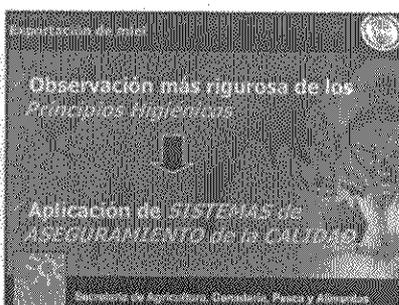
Mercado Internacional de la Miel

Facundo F. Rey
Téc. en Comercio Internacional
Jefe de Proyecto



Tendencias del mercado Mundial

Exigencias



Precio EXW

Es el precio que el productor vende su miel al acopiador o exportador.

Análisis habituales para exportación

> Humedad	Máx. 18%
> HMF	mín. 25%
> Actividad Diastásica	mín. 15
> Color	o menor
> Fenol	máx. 50 ppb
> Tybols	no detectable
> aflatoxinas	no detectable
> Nitroclorina	no detectable
> cumarina	no detectable
> nitrofuranos	no detectable
> estragolactona	no detectable
> clorofenol	no detectable
> flavobactera	no detectable
> gliceral	Mín. 200 ppm
> hongos y levadura	máx. 200000 / 10 gr.
> contenido de azúcar	Mín. 30%
> adulteración	no detectable

SENASA

Antes del Embarque:

- > Solicitud de Autorización de Exportación.
- > Toma de muestras oficiales.
- > Verificación del embarque.

Después del embarque:

- > Certificado Sanitario.
- > Apto Consumo Humano (destino España)

Análisis Oficiales

- > Nitrofuranos obligatorio por contenedor - Muestreo dirigido
- > Plan CREHA y adulterantes cada 125 Tn.
- > Apto Consumo Humano - destino España

Gastos Administrativos

- > Trámites en Bs. As.
- > Fotocopias
- > Impresiones
- > Encomiendas
- > Varios

Transporte Interno

Desde Entre Ríos hasta Puerto de Bs. As.

Referencia:
Bs. As - Entre Ríos - Bs. As.

Seguro y Custodia

El seguro depende del monto asegurado. Es del 0.4%.

La Custodia ronda los \$1.100

Gastos Portuarios

- > Retiro del Contenedor vacío
- > Ingreso del contenedor consolidado
- > THC - manejo del contenedor
- > servicio de carga
- > Peaje Río de La Plata
- > B/L - emisión del Conocimiento

Honorarios

- > Despachante de aduanas
Del 0.4 al 1% sobre FOB

Comisiones Bancarias

- > Orden de Pago o Transferencia
- > Cobranza Internacional
- > Carta de Crédito

Aduana

- > Derechos de Exportación
- 10% sobre FOB

Varios e imprevistos

- > Balanza
- > Gastos de consolidación de la carga.
- > Modificación de trámites.
- > Etc.

**Muchas Gracias
por su atención.**

Facundo F. Rey
Téc. Comercio Internacional



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 44 de 81



Ponencia 4:

“PRECIO FOB”.

“PRECIO FOB”

“Programa de Facilitación de acceso a los mercados internacionales para productores apícolas de Entre Ríos”.

Miel de Abejas

Posición arancelaria: 0409.00.00.911X

Derechos de exportación: - a granel: 10%
- fraccionada: 5%

Reintegros: Prod. Orgánicos: 5%

Precio FOB

- Precio EXW
- Análisis Físico químicos y de Contrato
- SENASA
- Análisis oficiales - Nitrofuranos y Plan Creha
- Gastos Administrativos y de emisión de documentación
- Transporte Interno
- Seguro y Custodia
- Gastos Portuarios
- Honorarios Despachante de Aduanas
- Comisiones Bancarias
- 10% sobre FOB - Derechos de Exportación
- Varios e imprevistos.

Precio EXW

Es el precio que el productor vende su miel al acopiador o exportador.
Es el precio considerado en la puerta de su fábrica o explotación.

Análisis habituales para exportación

• Humedad	Max. 18%
• HMF	max. 15%
• Actividad Diastásica	min. 15
• calor	a convenir
• fenol	max. 50 ppb
• Tylosina	no detectable
• sulfonamidas	no detectable
• tetraciclina	no detectable
• cumafos	no detectable
• nitrofuranos	no detectable
• estreptomicina	no detectable
• cloranfenicol	no detectable
• fluvalinato	no detectable
• glicerol	Max. 200 ppm
• hongos y levaduras	max. 200000 / 10 gr.
• contenido de almidón	Max. 10%
• adulteración	no detectable

SENASA

Antes del Embarque:

- Solicitud de Autorización de Exportación.
- Toma de muestras oficiales.
- Verificación del embarque.
- Aviso de embarque

Después del embarque:

- Certificado Sanitario
- Apto Consumo Humano (destino España)

Análisis Oficiales

- Nitrofuranos obligatorio por contenedor
- Muestreo dirigido
- Plan CREHA y adulterantes cada 125 Tn.
- Apto Consumo Humano - destino España

Gastos Administrativos

- Trámites en Bs. As.
- Fotocopias
- Impresiones
- Encomiendas
- Varios

Transporte Interno

Desde el lugar del embarque a Puerto de Bs. As.

Actualmente ronda \$1.650 + IVA.

Referencia:

Bs. As. - Paraná - Bs. As.

Seguro y Custodia

El seguro depende del monto asegurado. Es del 0.4%.

La Custodia ronda los \$900.
(De acuerdo a la cantidad de horas /viaje)

Gastos Portuarios

- Retiro del Contenedor vacío
- Ingreso del contenedor consolidado
- THC - manejo del contenedor
- servicio de carga
- Peaje Río de La Plata
- B/L - emisión del Conocimiento

Honorarios

- Despachante de aduanas
entre el 0.4 y el 1% sobre FOB

Comisiones Bancarias

- Cobranza Internacional
- Carta de Crédito
- Orden de Pago o Transferencia

Aduana

- Derechos de Exportación
10% sobre FOB
- Gastos de Inspección de carga.

Varios e imprevistos

- Balanza
- Gastos de consolidación de la carga.
- Modificación de trámites
- Etc.

Ejemplo:

Sobre un contenedor de 72 tambores de
335 Kgs. Netos c/u.

Total Kgs. Netos: 24.120

A un precio de referencia de:

USD 1.700 Tn

24.120 Kgs x USD 1.70

FOB TOTAL: USD 41.004

Costos de Exportación

• Análisis habituales exportación	USD 690
• SENASA	USD 100
• Análisis Oficiales	USD 500
• Gastos Administrativos	USD 200
• Transporte Interno	USD 650
• Seguro y Custodia	USD 500
• Honorarios Despachante de Aduanas	USD 250
• Comisiones Bancarias	USD 250
• 10% Derechos Exportación	USD 3.728
• Imprevistos	<u>USD 100</u>
	USD 6.968

Precio FOB

1 contenedor = USD 41.004

Costos de Exportación = U\$S 6.968

Total Neto USD 34.036

% 24120 Kgs Netos = USD 1.41

a Tipo de cambio \$3.076

Precio final por Kg. = \$ 4.34

Este ejemplo:

No contempla los gastos ocasionados por falta de depósito de exportación, Como tampoco los vinculados a la figura exportadora en caso de no contar con las Inscripciones pertinentes en Aduana y SENASA.

Muchas Gracias por su atención.



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 45 de 81



ANEXO 1.1

Planilla de Solicitud de Asistencia Técnica / Capacitación.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 46 de 81

Subsecretaría de Industria, Comercio, Pymes y Relaciones Económicas Internacionales de la Provincia de Entre Ríos.

Consejo Federal de Inversiones.

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

Planilla de Solicitud de Asistencia Técnica / Capacitación

Datos del solicitante:

Nombre y Apellido:

Razón Social:

Domicilio:

Localidad y Código Postal:

Teléfono:

Correo Electrónico:

Servicio Requerido: (marcar con una X)

- Asistencia Técnica

En Exportación:

En Facilitación de información:

Otros:

- Capacitación:

Temática:

Fecha probable de realización:

Lugar:

Horarios tentativos:



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 47 de 81



ANEXO 1.2
Formulario de Evaluación de Aptitud Exportadora.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 48 de 81

Subsecretaría de Industria, Comercio, Pymes y Relaciones
Económicas Internacionales de la Provincia de Entre Ríos.

Consejo Federal de Inversiones.

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

“Formulario de Evaluación de Aptitud Exportadora”

I) Información General:

Nombre de la Empresa:

Dirección:

Teléfono/ Fax:

Correo Electrónico:

Este cuestionario es respondido por:

Cargo que ocupa:

Correo Electrónico:

II) Información sobre comercio Exterior de la Empresa:

IMPORTANTE: (Favor de responder con **X** a cada uno de los puntos siguientes de acuerdo con la situación actual de su empresa).

1) Nuestro principal producto es actualmente exportado.

a) Exportamos regularmente.

b) Exportamos ocasionalmente.

2) Hemos exportado anteriormente, pero no lo hacemos en el presente.

3) Aunque no exportamos, nos interesaría exportar:

a) en un futuro cercano (antes de un año).

b) después un lapso razonable (dos años).

4) No exportamos y no nos interesa exportar:

a) nuestro producto no es exportable por la demanda insuficiente del mercado externo.

b) Las exportaciones nos resultan complicadas.

c) Las exportaciones nos producirían riesgos innecesarios.

d) No conocemos los procedimientos para exportar.

e) Los costos de exportación son muy altos.

f) Otras razones: (favor de detallar).

5) Que cantidad de colmenas representa en total la organización?

Número:



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 49 de 81



ANEXO 2

Modelo de Contrato Interno entre Productores.



MODELO DE CONTRATO INTERNO ENTRE PRODUCTORES

Entre los Sres....., por un lado, y el Sr.en adelante EL COMISIONISTA, por el otro lado, convienen en celebrar el presente Contrato de Comisión sujeto a las siguientes condiciones:

PRIMERA: OBJETO. Los comitentes encargan al comisionista la realización de las gestiones necesarias para cumplir la operación de exportación –que se identifica en la cláusula segunda- de.....tambores de miel de propiedad de los comitentes, que reúnen las siguientes características:

Color: máx. Mm.

Calidad: Miel de abeja pura e inalterada, non-filtrada, en perfectas condiciones de higiene, non fermentada (glicerina máx. 300 MG/Kg.), centrifugada en frío de panales completamente operculados. Libre de residuos de medicamentos para abejas, pesticidas agrarios así como exenta de repelentes químicos para abejas (fenol, benzaldehib). Libre de antibióticos, especialmente libre de Estreptomina, Sulfonamidas, Tetraciclinas, Cloranfenicol, Nitrofuranos y otros. El contenido de humedad no debe sobrepasar 18 % y el índice de hidroximetilfurfural (HMF) debe ser menor a 15 mg/kg. El contenido de granos de fécula máx. 15 % por conteo de polen y granos de fécula en el sedimento de la miel.

En suma, la miel tiene que cumplir con las características convenidas en el contrato de exportación que obra como Anexo del presente.

El Comitente entregó los tambores de miel con las características detalladas supra, en la fecha

SEGUNDA: El COMISIONISTA se compromete a realizar la operación de exportación de los tambores por cuenta y orden del COMITENTE –conforme lo establecido por la Resol. AFIP 150/98- (y N° 616/99 AFIP), a la Empresa....., cuya copia se adjunta como Anexo del presente.

TERCERA: INSTRUCCIONES. La exportación se realizará al precio previamente pactado, y según las condiciones especificadas en el contrato de exportación identificado, al cual las partes se remiten.

CUARTA: GASTOS. El comitente se compromete a entregar al comisionista, junto con la entrega de los tambores de miel, los fondos necesarios para el pago de los gastos correspondientes al desempeño de la comisión encargada. Los gastos se estiman en (\$) por cada tambor de miel.

El comisionista presentará una liquidación de los gastos realizados y entregará copia de la misma y de la documentación que avale los gastos al comitente.

Se conviene que todos los costos que demande la exportación serán asumidos proporcionalmente en función del Número de tambores aportados por cada una de las partes.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 51 de 81

QUINTA: CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES FISCALES. El comisionista asume el cumplimiento de todas las obligaciones prescriptas por las leyes y reglamentos fiscales para la comercialización de tambores de miel cuya gestión de venta se le ha encomendado.

El COMISIONISTA deja expresa constancia que traslada al COMITENTE toda responsabilidad futura por problemas impositivos derivados del presente contrato.

SEXTA: OBLIGACION DE INFORMAR. El comisionista informará al comitente en forma mensual las gestiones realizadas y la marcha de las negociaciones.

El COMISIONISTA se compromete a efectuar la rendición de cuentas ante el COMITENTE, poniendo a disposición de éste toda la documentación correspondiente que genere el trámite de exportación.-

SÉPTIMA: COMISION. Las partes acuerdan que por la comisión aquí encomendada, el comisionista percibirá un porcentaje del% en concepto de alquiler de depósito y un% en concepto de prestación de servicios (figura exportadora) sobre el precio de la operación de exportación.

La comisión será descontada por el comisionista al tiempo de entregar a los comitentes la suma correspondiente al por ciento (..... %) del pago del precio por la operación de exportación de los tambores de miel, suma que la empresa está obligada a abonar contra entrega de los documentos originales de la exportación, de conformidad con el contrato que obra como Anexo.

OCTAVA: SUSTITUCION EN LA COMISION. El comisionista no podrá sustituir la presente comisión en otro.

NOVENA: CESIÓN DE DERECHOS Y ACCIONES. Para el caso que la firma importadora se negare a cumplir parcialmente con el pago del precio alegando incumplimientos en las características del producto recibido, este hecho no perjudicará al Comisionista. Tampoco el productor que haya enviado los tambores de miel cuestionados por la firma importadora alemana podrá dirigirse al Comisionista a reclamar su proporción del pago, operándose en virtud de esta cláusula la Cesión de Derechos y Acciones –que corresponden al Comisionista por la operación de exportación a celebrar con la firma importadora - al Comitente- en lo que respecta a reclamos por incumplimientos basados en defectos en la calidad del producto que sean debidamente identificados.

DÉCIMA: DOMICILIOS. Los comitentes, constituyen domicilio en la ciudad de....., y el comisionista, lo hace en callede la ciudad de, para todos los efectos derivados del presente contrato. Ambas partes acuerdan en someterse a la competencia ordinaria de los Tribunales Ordinarios de la ciudad de Paraná para todos los efectos judiciales derivados de este contrato, con renuncia expresa a cualquier otro fuero y/o jurisdicción. En prueba de conformidad, se firman cinco ejemplares de un único y mismo tenor y cada parte recibe el suyo en la Ciudad dea los (.....) días del mes de de 2006.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 52 de 81

ANEXO 2.1

Modelo de Contrato Consorcio de Cooperación.



MODELO DE CONTRATO DE CONSORCIO DE COOPERACIÓN.

CONSORCIO DE COOPERACIÓN ENTRE (VA EL NOMBRE DE LAS PERSONAS FÍSICAS O JURÍDICAS INTEGRANTES DEL CONSORCIO)

Entre....., C.U.I.T....., una sociedad (tipo de sociedad) constituida en la República Argentina , representada en este acto por....., en su carácter de según acredita con..... , con domicilio en (en adelante...);
(ii) C.U.I.T....., una sociedad (tipo de sociedad) constituida en la República Argentina, representada en este acto por....., en su carácter de....., según se acredita con....., con domicilio en..... (Colocar el resto de los integrantes); en adelante denominados los "INTEGRANTES"; convienen en concertar el siguiente contrato de integración de CONSORCIO DE COOPERACIÓN en los términos de la ley 26005, (en adelante el "CONSORCIO"):

1.-DEFINICIONES: A los fines de este Contrato se adoptan las siguientes definiciones:

1.1: Comité Operativo: es el organismo de máxima autoridad del CONSORCIO.

1.2: Contrato: significa el presente acuerdo.

1.3: Operaciones Conjuntas: Determina todas las actividades necesarias realizadas de común acuerdo por las Partes para lograr el cumplimiento del objeto contractual.

1.4: Parte o Partes: También denominado indistintamente Integrante/s, son considerados la o las partes de este Contrato y sus sucesores por cualquier título.

1.5: Porcentaje de Participación: es la cuota parte que cada una de las partes adquiere como los derechos y obligaciones derivados de este Contrato.

1.6: Presupuesto anual: Significa la estimación detallada de los ingresos y erogaciones y previsiones correspondientes a un Programa Anual establecidos por el Comité Operativo.

1.7: Programa Anual: Son todas aquellas actividades, trabajos, inversiones y gastos aprobados por el Comité Operativo para el ejercicio de un Año Presupuestario.

1.8: Propiedad Conjunta: Son la totalidad de bienes que integran el Fondo Común Operativo.

1.9: Representante legal: Son la o las personas físicas o jurídicas a quienes les corresponderá la representación del CONSORCIO.

1.10: Tributo: Todo recurso público exigible por el Estado Nacional, Provincial o Municipal.

1.12: Fondo Común Operativo: Los bienes aportados o a aportar por los miembros del CONSORCIO para la realización del objeto contractual y los adquiridos con dichos aportes.

2.-DENOMINACIÓN

El CONSORCIO, se denominará: ".....CONSORCIO DE COOPERACION " (en adelante el "CONSORCIO") .

3.-DOMICILIO

Para todos los efectos que se deriven de presente CONTRATO, el CONSORCIO fija su domicilio especial en.....El mismo registrá tanto entre las partes asociados como en su relación con terceros.

4.-FONDO COMUN OPERATIVO 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 54 de 81

4.1 El Consorcio constituye inicialmente su Fondo Común Operativo con la suma de Pesos(\$....)

El mismo se integrará de la siguiente forma:

4.1.1. La suma de pesos.... (\$.....) que los INTEGRANTES (aportarán) o (aportan en este acto) (detallar montos y forma y en su caso fechas)

4.1.2. La suma de pesos.....(\$.....) que los INTEGRANTES se obligan a aportar en (partes iguales de pesos.....\$.....cada uno de ellos en las siguientes fechas: (Detallar) o para el caso de obligaciones con montos diferentes (de la siguiente forma: Detallar montos y fechas de cada aporte).

4.2. Integrarán también este Fondo Común Operativo los bienes que fueren adquiridos con recursos provenientes del mismo. y aquellos que en la aprobación de cada Presupuesto y Programa Anual los miembros del CONSORCIO, se obliguen a aportar.

4.3.-La conformación del Fondo Común Operativo no implicará limitación alguna para que el Representante/tes efectúen pedidos de aportes no previstos en los Presupuestos anuales ni a las obligaciones de las Partes de cumplir con la resolución que emane del Comité Operativo.-

4.4.- El Fondo Común Operativo, no podrá ser disminuido y permanecerá indiviso por todo el término de duración del contrato. En tal sentido, los aportes que se realicen durante su vigencia se considerarán efectuados en forma irrevocable, salvo decisión contraria de los miembros del CONSORCIO tomada en forma unánime por sus integrantes y lo establecido para el caso de disolución del CONSORCIO o el retiro anticipado de alguno de sus miembros.

5.-REPRESENTANTE/TES LEGAL

5.1 A los fines previstos por el artículo 7ª, inciso 11) de la leyse designa por decisión unánime a (PONER DATOS PERSONALES DEL REPRESENTANTE O REPRESENTANTES).....como representante/tes del CONSORCIO, quien fija su domicilio en el mismo constituido por aquel, o sea sito en la calle (COLOCAR DOMICILIO FIJADO PARA EL CONSORCIO). Este/os representante/es están, facultado/os a ejercer (en caso de representación plural deberá indicarse si ésta es, en forma conjunta o indistinta) los derechos y contraer las obligaciones necesarias y suficientes para el logro del objeto del presente contrato, debiendo cumplir y hacer cumplir el Programa y el Presupuesto Anual aprobado.

5.2 Son facultades y obligaciones del/de los Representante/tes legal:

Labrar las actas de las reuniones del Comité Operativo en el Libro respectivo.

Debitar del Fondo Común Operativo, el costo de todo los gastos necesarios y/o vinculados al cumplimiento del objeto contractual.

Mantener una detallada y ordenada documentación y contabilidad de las operaciones realizadas. A ese efecto, deberá llevar los libros de comercio que fueren necesarios conforme a la ley y confeccionar los estados de situación patrimonial, atribución de resultados y rendición de cuentas, proponiendo a las partes su aprobación en forma anual dentro de los sesenta días posteriores al cierre del ejercicio que se trate.- Dicha documentación, deberá reflejar adecuadamente y mediante técnicas contables usuales, todas las operaciones llevadas a cabo en ese período y los resultados económicos obtenidos.

Controlar la existencia de causales de disolución del CONSORCIO e informar de las mismas en tiempo y forma a los miembros de este.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 55 de 81

Velar por la exteriorización del carácter de CONSORCIO DE COOPERACIÓN en su relación con terceros, siendo responsable personalmente en caso de haberse obviado la colocación de la leyenda referida en la denominación del CONSORCIO. Proveer la guardia, custodia, mantenimiento y conservación de los bienes de Propiedad del Consorcio.

Efectuar todos los gastos previstos en el Presupuesto Anual, destinados a solventar las actividades dirigidas al cumplimiento del objeto, legal y contractual.

Adoptar todas las decisiones necesarias para asegurar vidas y bienes en caso de ocurrencia de un siniestro. El Representante comunicará a las Partes, tan pronto como fuese posible, las decisiones así adoptadas, cuyo costo será cargado al Fondo Común Operativo.

Proponer a los miembros del CONSORCIO los Presupuestos y Programas Anuales a aprobarse por el Comité Operativo, así como el programa para la liquidación y partición de los bienes que conforman el Fondo Común Operativo en caso de disolución del CONSORCIO o en caso de retiro anticipado de alguno de sus miembros en lo que hace a la liquidación del porcentaje del que fuere titular.

Ejecutar las decisiones del Comité Operativo.

Cualquier otra que se hiciera al cumplimiento de la ley y del objeto del presente contrato.

5.3 El Representante cesará en su carácter de tal o podrá ser removido por alguno de los siguientes motivos:

Por renuncia escrita, notificada al Comité Operativo con no menos de 60 días de anticipación a la fecha de su efectivización la que deberá ser aceptada expresamente por dicho órgano.

Por decisión del Comité Operativo sin necesidad de que exista o se invoque justa causa para el cese.

Por disolución, declaración judicial de quiebra del Representante/es

6. OBJETO. PLAZO. INICIO DEL EJERCICIO.

El CONSORCIO DE COOPERACIÓN, tiene por objeto:

1. Facilitar, desarrollar, incrementar y concretar exportaciones de bienes producidos a través de la actividad económica de sus miembros, ya sea que se realicen a través del consorcio como exportador propietario de la mercadería o como exportador por cuenta y orden de alguno o algunos de sus integrantes.-
2. Realizar y concretar a través del Consorcio, mediante la efectivización de los aportes de inversión que se establezcan en cada caso, proyectos de elaboración, producción y/o transformación de bienes comprendidos dentro de la actividad económica de los integrantes, destinados a la exportación.-

Se entiende que el objeto del Consorcio, abarca en forma amplia todos los aspectos relacionados con la exportación de bienes, incluyendo aquellos que hacen a su producción, actualización e innovación tecnológica y comercial, promoción, distribución y comercialización en el exterior, así como cualquier otro que este vinculado en forma directa y/o indirecta a la exportación de los mismos.-

El plazo de vigencia del presente CONSORCIO, será de _____ años contados a partir de la fecha de (suscripción del presente contrato) o de (inscripción en la I.G.J.), la que se establece asimismo como fecha de inicio del primer ejercicio anual.

7.-PORCENTAJES DE PARTICIPACION

Las Partes serán titulares de los siguientes porcentajes de participación en el contrato de CONSORCIO y en los resultados económicos obtenidos:



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 56 de 81



(PONER PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN. ESTOS PUEDEN NO COINCIDIR ENTRE SI)

8. COMITE OPERATIVO.-

8.1 A los efectos de la organización y administración del CONSORCIO se constituye un COMITE OPERATIVO, que será el organismo de máxima autoridad en la administración y conducción de los negocios del CONSORCIO.

8.2 El COMITE OPERATIVO está integrado por todos los miembros del CONSORCIO, ya sea en forma personal o por apoderado, según lo decida y comunique fehacientemente cada integrante.. Cada miembro podrá designar un suplente para que lo represente.

8.3 Las reuniones del COMITE OPERATIVO se realizarán como mínimo mensualmente en el domicilio sito en _____ o en cualquier otro lugar que convengan los INTEGRANTES. También podrán previa notificación fehaciente por parte del representante, a excepción de unanimidad en la asistencia, ser convocadas en cualquier momento por el Representante legal, por propia iniciativa, o a requerimiento escrito de cualquiera de los miembros del CONSORCIO. La convocatoria será notificada por el convocante por escrito a cada miembro del COMITÉ OPERATIVO y al Representante legal en su caso, con una anticipación no menor de cinco (5) días, con indicación del día, hora, lugar y temario de la reunión.

Las reuniones se llevarán a cabo validamente siempre que exista quórum formado por:

- a).-la presencia del número de miembros del CONSORCIO, que representen la mayoría absoluta de los porcentajes de participación en el contrato y
- b).-la presencia de la mayoría absoluta del número de miembros que integran el CONSORCIO.

Los miembros del CONSORCIO que participen de la deliberación, tendrán una cantidad de votos igual al porcentaje de participación en la constitución del contrato.- En todos los casos, los votos de los miembros del CONSORCIO en el COMITE OPERATIVO serán ejercidos según criterios de razonabilidad.

El Representante legal podrá participar en las reuniones del COMITE OPERATIVO, en las que tendrá voz y no voto, salvo cuando sea integrante del CONSORCIO, en cuyo caso podrá votar en todas aquellas cuestiones que no hagan a su actuación como Representante .-

8.4 Para la aprobación de las cuestiones que se enumeran a continuación, se requerirá el (.....(.....%) por ciento) o (unanimidad) de los votos emitibles por la totalidad de los miembros que integran el CONSORCIO:

(i) nuevos aportes al FONDO COMUN OPERATIVO y/o inversiones relacionadas con el cumplimiento del objeto contractual no previstos en el Presupuesto Anual, que en cualquiera de los casos, representen aportes netos para el Fondo Común Operativo que superen en un (.....) por ciento los previstos para ese período anual en el Presupuesto.-

(ii) la modificación de alguna de las cláusulas del CONTRATO;

(iii) la renuncia, sustitución de poder, revocación, incapacidad y/o designación de Representante, y/o la modificación del número de ellos establecido en el contrato de constitución del CONSORCIO, y la aprobación de su gestión.-

(iv) la incorporación de nuevos miembros al CONSORCIO, salvo que la misma provenga por cesión total o parcial de la participación de uno de sus miembros a terceros, en los términos de la cláusula catorce del presente contrato.-



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 57 de 81

(v) la separación y/o exclusión de alguno de los miembros del CONSORCIO.

En todos los demás casos las resoluciones serán tomadas por la mayoría absoluta de los votos presentes, que puedan emitirse para lograr la respectiva decisión.

8.5 EL COMITE OPERATIVO tendrá las siguientes facultades:

Determinar y decidir la ejecución de acciones tendientes al cumplimiento del objeto del presente contrato.

Aprobar los estados de situación patrimonial, atribución y distribución de resultados y rendición de cuentas confeccionados por el Representante legal, los que deberán ser tratados dentro de los sesenta días calendario de haber vencido el período anual que se trate. -

Considerar y aprobar el PROGRAMA ANUAL de actividades que proponga el Representante legal, sus modificaciones y ampliaciones, que tenderán a obtener la máxima rentabilidad y producción en las acciones que se desarrollen para el cumplimiento del objeto contractual.

Considerar y aprobar el PRESUPUESTO ANUAL que proponga el Representante legal, expresado en (dólares estadounidenses) o (pesos), sus modificaciones y ampliaciones.

Adoptar o hacer adoptar todas aquellas decisiones necesarias para el cumplimiento de las obligaciones resultantes de las actividades del CONSORCIO.

Considerar y aprobar el programa para la liquidación y partición de los bienes que conforman el Fondo Común Operativo, en caso de disolución del CONSORCIO. En caso de retiro anticipado de alguno de sus miembros, resolver sobre la parte que le corresponda y modalidades de restitución.

9.- OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Son obligaciones de los INTEGRANTES del CONSORCIO:

9.1. Cumplir con todos los aportes y obligaciones establecidas en este Contrato, en los Programas y Presupuestos Anuales y con las que determine en su caso el Comité Operativo.

9.2. Cumplir con las normas legales y reglamentaria nacionales, provinciales y municipales.

9.3.- Colaborar en la búsqueda de los fines y objetivos planteados en este contrato obrando con lealtad y la diligencia de un buen hombre de negocios.

10- PROGRAMA Y PRESUPUESTO ANUAL:

10.1 Treinta días antes de la finalización del ejercicio anual, el Comité Operativo se reunirá para aprobar el Programa y Presupuesto Anual correspondiente al ejercicio siguiente.

10.2 El Representante hará llegar a cada Integrante un proyecto del Programa y Presupuesto Anual, acompañado de una memoria técnica explicativa, con una anticipación no menor a sesenta días de la fecha de finalización del ejercicio vigente. Cada Parte podrá proponer modificaciones, las que serán consideradas en la reunión respectiva.

11- APORTES- EGRESOS E INGRESOS

Los aportes a cargo de las Partes serán pagados en la moneda que se requiera para llevar a cabo las operaciones.

12- INCUMPLIMIENTO:

12.1 El incumplimiento total o parcial por una de las Partes de cualquier obligación establecida bajo este CONTRATO o como consecuencia de su vigencia, producirá la pérdida para la Parte incumplidora de todos los derechos económicos y de voto en el



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 58 de 81

COMITE OPERATIVO derivados de su participación en el CONSORCIO hasta tanto el incumplimiento hubiere sido subsanado.

12.2 Las Partes Cumplidoras deberán abonar en proporción a su participación los montos adeudados por la Parte incumplidora, si así lo resolviese el COMITÉ OPERATIVO por ser necesario para la consecución del objeto contractual. Los certificados contables profesionales que se emitan respecto de tales sumas constituirán título ejecutivo hábil en los términos del artículo 520 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación.

12.3 La Parte Incumplidora deberá pagar intereses por los montos que adeudare a las demás Partes a la tasa equivalente a la que cobra el BNA para las operaciones de descuento a 30 días vigente al día del incumplimiento por todo el período. La Parte Incumplidora será responsable por todos los daños que sufrieran las demás Partes.

13. CESION DE DERECHOS:

13.1 Si cualquiera de las Partes decide vender su participación en el CONSORCIO, las Partes no vendedoras tendrán derecho a realizar la primera oferta, ya sea en conjunto o en forma individual. La Parte vendedora no estará obligada a aceptar dicha oferta.

Si ninguna de las Partes no vendedoras ejercieran el derecho de realizar la primera oferta dentro de los treinta (30) días, la Parte vendedora podrá ofrecer la venta de su participación a terceros dentro de los noventa (90) días subsiguientes. Antes de concluir la operación, deberá comunicar en forma fehaciente a los miembros del CONSORCIO el monto y condiciones de la propuesta, quienes tendrán preferencia, a igualdad de precio y condiciones, en la adquisición, ya sea en forma conjunta o individualmente. En caso que solo algunos de los miembros participaren de la adquisición, los porcentajes acrecerán en proporción a sus respectivas participaciones.

14. SEGUROS Y LITIGIOS

14.1 El Representante legal contratará los seguros que el Comité Operativo resuelva tomar.

14.2 Todos los resarcimientos por daños ocasionados por las actividades del CONSORCIO, que no resulten cubiertos por las pólizas de seguros contratadas, serán absorbidos por las Partes en la forma establecida en la cláusula de responsabilidad ante terceros.

14.3 El Representante legal notificará con prontitud a las Partes las reclamaciones o litigios que pudieran plantearse referidos a las actividades del consorcio, y el Representante legal solucionará, transará o defenderá todas las reclamaciones o demandas entabladas por terceros contra el CONSORCIO derivadas de sus actividades siguiendo las instrucciones del Comité Operativo.

Toda transacción por un monto superior a Deberá requerir la previa aprobación del Comité Operativo.

15- INFORMACION CONFIDENCIAL:

Las PARTES se comprometen a no revelar a terceros, información acerca de asuntos o negocios del CONSORCIO y/o específica de sus miembros, excepto que tal información fuese solicitada por autoridad judicial competente o correspondiera en virtud de disposición legal.

16- RESPONSABILIDAD ANTE TERCEROS.-

La responsabilidad de los INTEGRANTES ante terceros, derivada de la existencia, actividades y/u obligaciones contraídas por el CONSORCIO, será simplemente



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 59 de 81

mancomunada y divisible en forma proporcional a los porcentajes de participación en el contrato de CONSORCIO.- En cualquier caso, se limitarán como máximo, al monto de los aportes comprometidos destinados al Fondo Común Operativo.

17- REGIMEN TRIBUTARIO

El Representante legal tendrá la obligación de determinar y pagar los Tributos que correspondan abonar al CONSORCIO

18- LEGISLACION APLICABLE. JURISDICCION Y COMPETENCIA.

18.1 El CONTRATO se regirá e interpretará de acuerdo a las leyes de la República Argentina.

18.2 Las partes, resuelven desde ya someterse a la Jurisdicciónde los Tribunalescon asiento en.....enunciando a cualquier otro fuero y/o jurisdicción que les pudiera corresponder.

(EVENTUALMENTE SE PUEDE PONER UNA CLAUSULA DE ARBITRAJE)

19- DOMICILIOS Y NOTIFICACIONES

Las Partes constituyen domicilio legal en los que a continuación se detallan:

Todo cambio de domicilio efectuado por alguna de las Partes sólo podrá ser comunicado a las demás Partes y al Representante legal mediante aviso fehaciente.

20. DISOLUCION DEL CONTRATO

20.1 El presente Contrato se extinguirá por:

Decisión unánime de los INTEGRANTES.

Expiración del plazo convenido, consecución del objeto o imposibilidad sobreviniente de lograrlo.

Reducción a uno del número de INTEGRANTES.

21- MISCELANEAS:

21.1 Los plazos mencionados en este Contrato, salvo estipulación expresa en contrario, se computará por días corridos.

21.2 El Impuesto de Sellos, de corresponder, será abonado por las Partes en proporción a sus Porcentajes de Participación.

21.3 En este Contrato (i) los títulos de las cláusulas se insertan para mejor referencia solamente y serán ignorados en la interpretación del mismo, (ii) cada término contable que no haya sido definido de otro modo tiene el significado que le asignen los principios de contabilidad generalmente aceptados en la República Argentina, (iii) si el contexto así lo requiere, las palabras en singular incluyen el plural y viceversa, y las palabras en género masculino, femenino o neutro incluyen el masculino, el femenino y el neutro.

22. DOCUMENTACION DE LAS PARTES

Las partes acompañan copia de la siguiente documentación que se agrega como Anexo :

Estatuto social y constancia de inscripción en el Registro respectivo.

Acta deNro.....de fecha.....donde se aprueba la participación societaria en el presente Contrato de CONSORCIO

Ena los _____ días del mes de _____ de 200 se firma el presente en ejemplares de un mismo tenor a un sólo efecto, uno para cada una de las partes.



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 60 de 81



ANEXO 2.2
Modelo de Contrato de Agencia.



MODELO DE CONTRATO DE AGENCIA

Entre:

....., un Consorcio de Cooperación constituido bajo las leyes de Argentina, con domicilio legal en calle (en adelante el “el Consorcio”), representado en este acto por la Sr./a una parte, y por la otra,, una sociedad constituida bajo las leyes de, con domicilio legal en calle..... (en adelante “el Agente”), representada en este acto por el Sr., convienen en celebrar el presente contrato de agencia, sujeto a las cláusulas que se enuncian a continuación:

1.- Definiciones:

a) Productos: describir

b) Territorio: describir

c) Antiguos importadores: los importadores con los que el Consorcio ya mantenía vinculación comercial previamente a la fecha de celebración de este contrato en el territorio.

d) Nuevos importadores: los importadores con los que el Consorcio comience a vincularse comercialmente a partir de la fecha de celebración de este contrato y por la actividad del Agente en el territorio.

2.- Objeto:

El Consorcio está formado por empresarios entrerrianos dedicados a la producción de y productos derivados;

El Agente dispone de una organización empresarial adecuada y satisfactoria para realizar los servicios de promoción de ventas de los productos del consorcio y está interesado en promover y concluir, por cuenta y en nombre del Consorcio, la formalización de pedidos o encargos de los productos que son objeto de la actividad del consorcio.

Por este contrato el Agente se compromete a emplear sus mejores esfuerzos para promover, y conseguir pedidos de compras de los productos del Consorcio en el territorio.



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 62 de 81

El Agente se compromete a cumplir con montos mínimos de pedidos por parte de nuevos importadores al Consorcio que se estipulan en.....

El Agente es un comerciante independiente del Consorcio y no guarda relación de dependencia alguna con el Consorcio.

3.- Secuencia de las Operaciones:

A los fines de ubicar temporalmente el surgimiento de las obligaciones y deberes de las partes de este contrato, se acuerda en respetar la siguiente secuencia para cada una de las operaciones de exportación que se logren concluir por intermedio de la actuación del Agente:

Describir secuencia.-

4.- Actuación frente a terceros:

El Agente no es representante legal del Consorcio. Las operaciones de exportación que se concreten por la actividad del Agente serán concluidas con los terceros directamente por el Consorcio, salvo que éste autorice expresamente al Agente a celebrar una operación en nombre y por cuenta del Consorcio.

La finalidad de este contrato es ampliar la cartera de clientes del Consorcio en el territorio mediante la promoción de negocios por parte del Agente. Este contrato no impide que el Consorcio venda sus productos sin la intermediación del Agente a los antiguos importadores. El Consorcio a su vez se compromete a mantenerse en los términos de este acuerdo respecto de operaciones de exportación celebradas con nuevos importadores.

El Agente garantiza la solvencia de los nuevos importadores, respondiendo ante los incumplimientos de los mismos frente al Consorcio siempre que en la operación de que se trate el Consorcio no haya incumplido a su vez frente al nuevo importador.

5.- Obligación de no competir:

El Agente se obliga expresamente durante el término de este acuerdo y durante un período posterior a dos años a contar desde la finalización del mismo, o desde la finalización de su reconducción a no tomar participación de un negocio que compita con la venta de los productos del Consorcio.

6.- Deberes de información de las partes:

El Consorcio se obliga a brindar información al Agente sobre sus productos, precios, etc. que resulte necesaria para la promoción y a dar instrucciones sobre los encargos.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 63 de 81

El Agente se obliga a brindar la información que el Consorcio requiera sobre antecedentes de los contratos a celebrar, clientes, movimientos del mercado y todo aquello que haga a la actividad del sector apícola.

7.- Confidencialidad:

El Agente se obliga durante el término de este acuerdo y por un período de dos años a partir de su terminación por cualquier razón o del día que deje de ser parte de este acuerdo, a no divulgar información confidencial provista por el Agente relacionada con el manejo del negocio del Agente y sus productos.

8.- Comisión:

El Consorcio reconoce a favor del Agente una comisión del por ciento (....%) sobre el valor FOB de venta de su mercadería. Este importe será liquidado de la siguiente forma:

.....
y se depositará en la cuenta bancaria
.....

9.-Gastos:

Todos los gastos relacionados con la promoción y gestación de nuevas operaciones corren por cuenta del Agente. Todos los gastos relativos a las operaciones de exportación que se concluyan con terceros o indemnizaciones por incumplimientos del Consorcio en las entregas, plazos o calidad –salvo pacto especial en contrario– corren por cuenta del Consorcio.

10.-Marca y nombre comercial:

El Agente reconoce el derecho exclusivo del Consorcio sobre todas las marcas y nombres comerciales de propiedad y utilizados por el Consorcio en conexión con los productos. El Agente no utilizará esas marcas y nombres comerciales del Consorcio, salvo para identificar específicamente los productos en los cuales esas marcas o nombres hayan sido establecidos. El Agente no utilizará las marcas y nombres comerciales del Consorcio de otra forma a la aquí establecida, sin haber obtenido previamente un consentimiento por escrito del Consorcio.

11.- Término de duración del contrato:

Este acuerdo tendrá efectos a partir de la fecha y por un período de dos (.....) años a contar de la misma, y a su vencimiento se renovará automáticamente por



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 64 de 81

otro período igual sólo si a esa fecha el Agente a logrado que se concreten operaciones con nuevos importadores por la suma mínima estipulada de.....

La terminación del contrato en la forma estipulada en el apartado anterior no dará derecho a la otra parte a ninguna indemnización por ningún concepto, ya sea por daños, perjuicios, pérdida de clientela, valor llave o cualquier otro perjuicio.

12.- Resolución del contrato:

El Consorcio tendrá derecho a resolver el presente contrato, sin necesidad de interpelación previa, en los supuestos que seguidamente se indican, en cuyo caso la resolución se producirá de pleno derecho y surtirá efectos desde que el Consorcio comunique en forma fehaciente al Agente su voluntad de resolver:

En los demás supuestos en que el Agente no cumpliera con sus obligaciones, el Consorcio podrá requerir al incumplidor el cumplimiento de su obligación en un plazo no inferior a días, con los daños y perjuicios derivados de la demora. Transcurrido el plazo sin que la obligación haya sido cumplida, quedarán resultas sin más, las obligaciones emergentes del contrato con derecho para el Consorcio al resarcimiento de los daños y perjuicios.

13.- Cláusulas generales:

El Agente no podrá ceder este acuerdo ni los derechos que el mismo otorga.

Todas las notificaciones judiciales y extrajudiciales que deban efectuarse serán válidas en los domicilios constituidos por las partes en el encabezado.

Para cualquier divergencia que surja entre las partes con relación a la interpretación y cumplimiento de este acuerdo, las partes se someterán a la legislación argentina y los tribunales de la provincia de

En prueba de conformidad se suscriben dos (02) ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, uno para cada una de las partes, en, Provincia de, República Argentina, el día del mes de de 2006.-



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 65 de 81

ANEXO 2.3.
Modelo Carta de Intención.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 66 de 81

MODELO CARTA DE INTENCIÓN

En la ciudad de Paraná, provincia de Entre Ríos, a los días del Mes de del año 200..., entre los empresarios apícolas de la provincia de Entre Ríos que se enuncian a continuación:.....; quienes manifiestan su voluntad de trabajar juntos en la formación y constitución de un Consorcio Apícola de Exportación de la Provincia de Entre Ríos; por un lado, y la Empresarepresentada en este acto por su Senior Manager Sr., empresa importadora de miel y productos derivados que se encuentra en la Provincia de Entre Ríos de la República Argentina integrando una Misión Comercial Inversa y para participar de la XXXIII Ronda Internacional de Negocios – Sector Apícola a realizarse en la ExpoMaciá - 2006, XI Fiesta Provincial de la Miel y Expo Apícola del MERCOSUR; acuerdan en suscribir la presente CARTA de INTENCIÓN con la finalidad de dejar documentada su voluntad de reafirmar las relaciones comerciales que los han vinculado durante estos años y manifestar su intención de acrecentar e intensificar las mismas, y de entablar futuros acuerdos de cooperación y colaboración empresaria, en un marco de respeto a la buena fe y de cumplimiento del derecho internacional.

En prueba de conformidad, los empresarios enunciados firman la presente en Paraná, Provincia de Entre Ríos República Argentina, (02) dos ejemplares de un mismo tenor y a un sólo efecto.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 67 de 81

ANEXO 2.4.
Modelo Acta de Apoyo



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 68 de 81

MODELO ACTA DE APOYO

En la ciudad de Paraná, provincia de Entre Ríos, a los días del Mes de del año 2006, la Subsecretaría de Industria, Comercio, PYMES y Relaciones Económicas Internacionales, representada en este acto por el Subsecretario Cr. José Alberto Gómez y por la Directora General de Comercio Exterior y Relaciones Económicas Internacionales Da. Silvia Rosa Marx; y el Consejo Federal de Inversiones, representado en este acto por el Coordinador de la Unidad Operadora Provincial del C.F.I., D. Pablo Daniel Chapado; en el convencimiento de que: una mejor y mayor participación de las pequeñas y medianas empresas en la actividad exportadora es altamente deseable; que subsisten importantes barreras y obstáculos de tipo estructural al desarrollo exportador del sector de las pequeñas y medianas empresas; que la asociatividad empresarial constituye una herramienta de suma importancia para lograr economías de escala y mejorar la oferta exportable de las empresas asociadas; atento a que la producción apícola de la provincia de Entre Ríos se destaca por su calidad, es requerida en los mercados internacionales y que existen numerosos empresarios apícolas con voluntad de asociarse, de exportar directamente, y de mejorar la calidad de su producción; manifiestan por la presente su compromiso de continuar con las políticas de apoyo al sector apícola, a través de asistencia técnica y suministro de información relativa al comercio exterior y seguimiento de las actividades realizadas por las empresas, organización de misiones inversas, participación de eventos en el exterior, etc., y mediante la implementación de programas específicos tales como: *“Asociativismo y Promoción de Exportaciones Apícolas”*, -ya ejecutado-, *“Facilitación de Acceso a Mercados Internacionales a Productores Apícolas de Entre Ríos”* y *“Asociativismo y Calidad”*, -en proceso de ejecución- y de nuevos programas a implementarse.

Para reafirmar este compromiso los funcionarios mencionados suscriben la presente Acta de Apoyo con los empresarios apícolas de la provincia de Entre Ríos que se enuncian a continuación, quienes se encuentran participando de la XXXIII Ronda Internacional de Negocios – Sector Apícola a realizarse en la ExpoMaciá - 2006, XI Fiesta Provincial de la Miel y Expo Apícola del MERCOSUR: representados en este acto por

En prueba de conformidad, se firman sendos ejemplares de la presente.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 69 de 81

ANEXO 2.5
MODELO CONTRATO INTERNACIONAL.



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 70 de 81

Información de la empresa

FECHA

CONTRATO No. 460000.....

Estimado señor

Confirmamos de haber comprado de Vd. como sigue:

Cantidad y mercancía:

... (....) contenedor de miel de abeja de Argentina, color máx.mm, envasada en un total de 60 tambores metálicos nuevos de 330 kg netos cada uno, 60 tambores por contenedor.

Calidad:

La miel se halla en perfectas condiciones de higiene, está pura e inalterada, exento de residuos de medicamentos para abejas, pesticidas agrarios así como exento de repelentes químicos para abejas. El contenido de humedad no debe sobrepasar 18,0% y el índice de hidrometilfurfural (HMF) debe ser menor de 15 mg/kg; la miel tiene que ser libre de fenol, libre de antibióticos, especialmente libre de Estreptomicina, Sulfonamidas y Tetraciclina, Cloranfenicol y Nitrofuranos, el contenido de granos de fécula máx. 15% por conteo de polen y granos de fécula en el sedimento de la miel. La miel fue centrifugada en frío de panales completamente operculados y no está fermentada (glicerina máx. 300 mg/kg) y generalmente la miel tiene que corresponder al código alimentario de Alemania así que al decreto Europeo de mieles 2001/110 y al decreto Europeo veterinario 92/118 EWG del 17 de diciembre de 1992.

Precio:

USD

por 1000 kg netos, embalaje incluido, FOB Buenos Aires, embarque a

El vendedor será informado por el comprador con que agencia naviera se efectúe el embarque.

Al recibir la mercancía, pesaremos los tambores y en caso de faltas de pesos el importe correspondiente será cargado a cuenta del vendedor.

Control de calidad

El vendedor está obligado a controlar cada tambor por

- | | | |
|------------------------|----------------|-------------|
| - color según contrato | - olor | - impurezas |
| - sabor | - fermentación | - humedad |

Antes del embarque, el vendedor mandará una muestra mixta (250g) sacada de cada tambor (50g) de un contenedor y bien homogeneizada (min. 20 minutos con un batidor mecánico) al laboratorio independiente Xenobióticos en Buenos Aires ó QSI



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 71 de 81

Dr. Lüllmann u a Applica GmbH en Bremen para ser analizada por HMF, Sulfonamidas,

Estreptomina, Tetraciclina, Cloranfenicol, Nitrofuranos, Tilosina y Fenol. El comprador recibirá copias de los resultados por fax o correo electrónico. Los costes para los análisis serán por cuenta del vendedor.

Embarque:

Mes/ Año

Pago:

80% contra documentos originales que se presentan directamente al comprador o vía nuestro banco....., 20% fuera de las condiciones CAD tras análisis e aprobación de la miel por un laboratorio independiente alemán.

Empaque:

Tambores nuevos en perfectas condiciones, limpios en el interior y en el exterior y apropiados para el transporte de productos alimenticios, especialmente para miel de abejas. El color de los tambores es uniforme y el interior está recubierto con laca apropiada y permitida legalmente para usarse en el envasado de productos alimenticios. Así mismo todos los tambores son de la misma altura y la lámina de su estructura es toda del mismo calibre

Seguridad de la carga:

La segunda capa de cada contenedor debe ser amarrada con sogas o cable de acero para evitar posibles movimientos durante el transporte. Cualquier espacio libre entre los tambores no debe ser llenado con plástico, con palos de madera o cualquier otro material.

Marca:

Cada tambor de un contenedor debe marcarse en la faja central con pintura a prueba de agua como sigue:

En la primera línea: - nombre del suministrador

En la segunda línea: - tipo de miel / grado de color

En la tercera línea: - número del tambor, detrás – separado por guión - el número del

lote correspondiente si la miel fue homogeneizada totalmente
o parcialmente o el número del apicultor si la miel no fue homogeneizada

En la tapa del tambor debe figurar lo siguiente: peso bruto, tara y neto, número del tambor.

Documentos:

El vendedor se compromete a presentar los siguientes documentos min. 10 días antes de la llegada del vapor:

- Juego del conocimiento de embarque, libre a bordo, extendido a la orden y endosado en blanco
- Factura comercial en 3 ejemplares
- Nota de peso en 3 ejemplares de cada contenedor indicando el número del



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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 72 de 81

tambor, el código del lote / el código de identificación del apicultor, el peso bruto, tara y neto por tambor así como la cantidad total de los tambores por contenedor y el peso bruto, neto y tara por cada contenedor

- Certificado Veterinario de acuerdo con el reglamento veterinario de la Comunidad Europea 92/118 del 17 de Diciembre de 1992 extendido en lengua española e inglesa o alemana, firmado por el veterinario responsable y con sello oficial.

Aviso de embarque:

El vendedor notificará al comprador dentro de 2 días después del embarque lo siguiente:

Fecha del embarque, estimación de fecha en la que arribará el navío a Bremen, nombre del vapor, nombre y dirección de la compañía naviera en Alemania, número y fecha del conocimiento de embarque, número del contenedor, cantidad de tambores por contenedor, peso bruto y neto por contenedor.

Arbitraje:

Este contrato y todos acuerdos adicionales resultando de ello están sujetos por todos conceptos a la ley alemana. El tribunal competente está situado en Braunschweig. En caso de controversias entre las partes contratantes que no pueden ser arregladas amigablemente, ambas partes pueden aceptar una sentencia arbitral según las condiciones comerciales del „Warenverein der Hamburger Börse e.V.“ antes de abrir un procedimiento judicial en Braunschweig.

Informaciones confidenciales

Cualquier información y detalle formando parte de este contrato tiene que ser considerado estrictamente confidencial y no debe ser pasado a ninguna tercera persona.

EMPRESA

Fecha:.....

.....

.....

.....

Senior Manager

Purchase Manager

Firma y sello
del vendedor:



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

Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

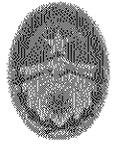
Página 73 de 81



ANEXO 3
FOTOS CAPACITACIONES Y EXPORTACIONES.

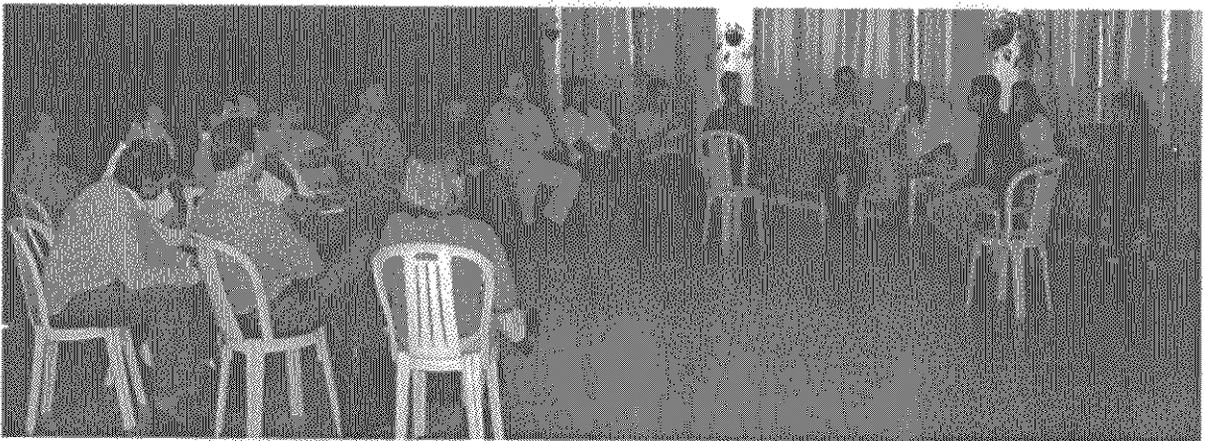


INFORME FINAL
"Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos"



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 74 de 81





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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 75 de 81



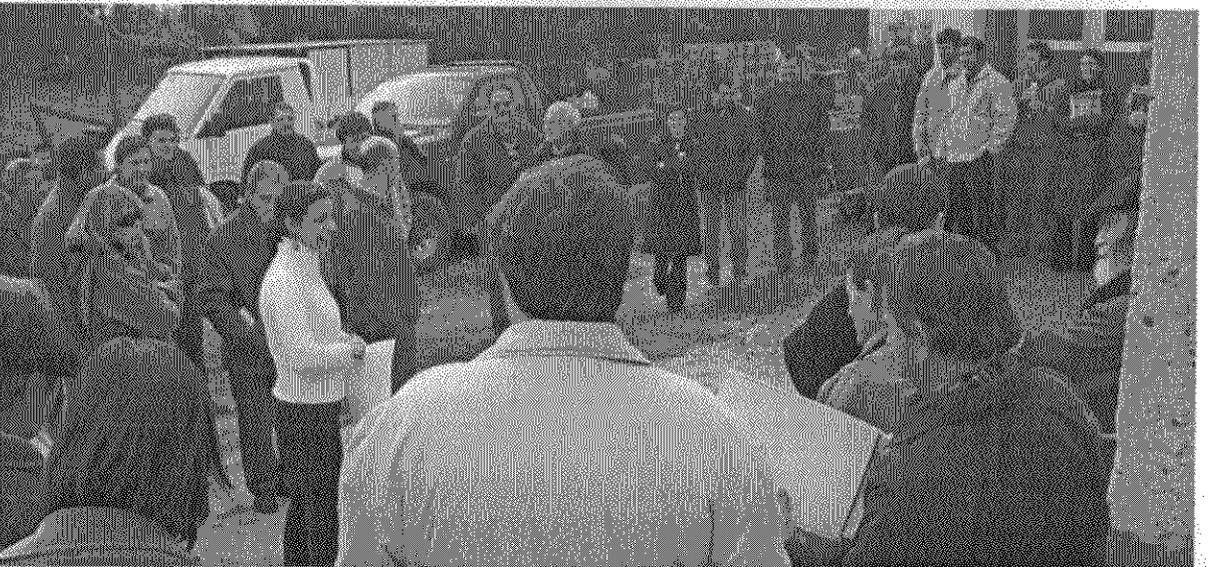
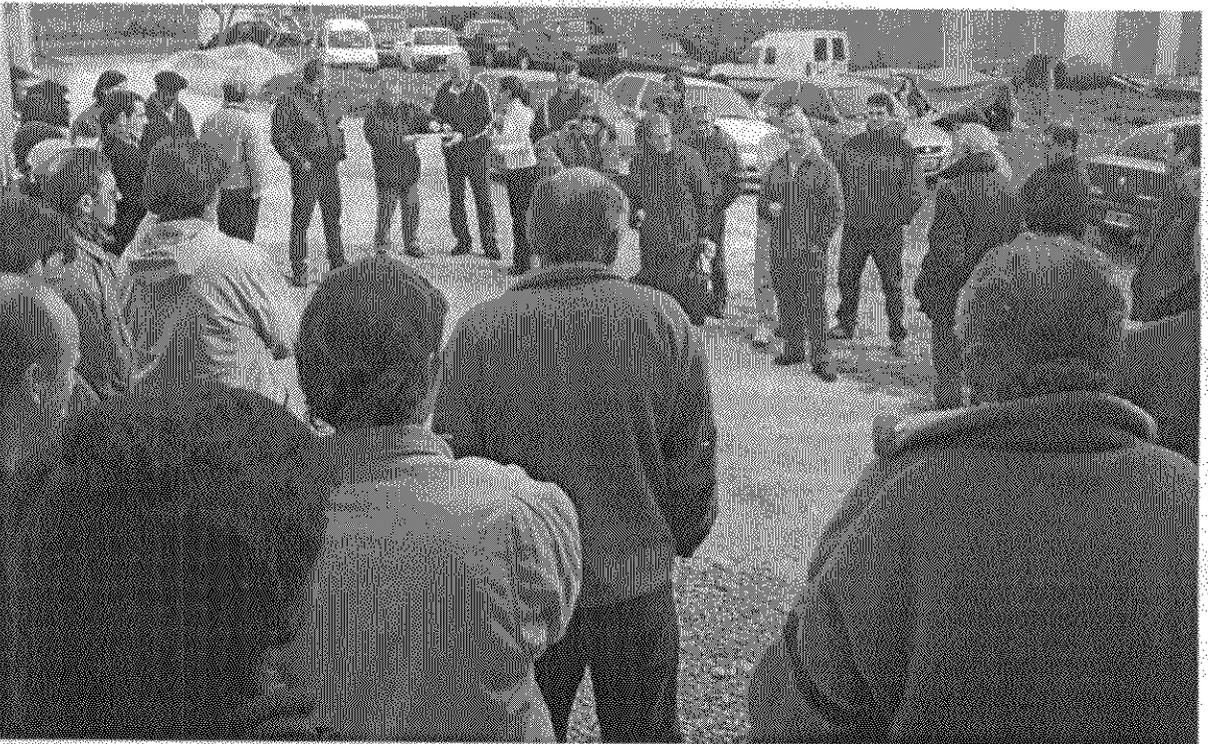
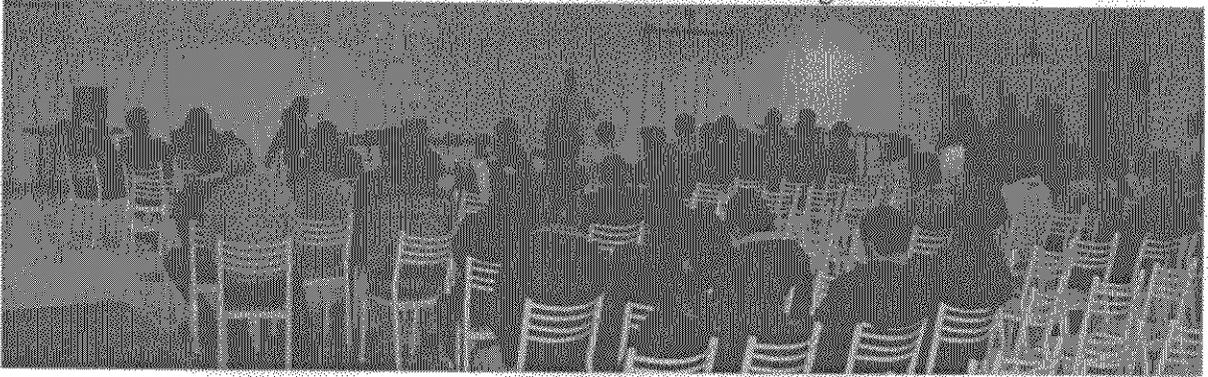


INFORME FINAL
"Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos"



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 76 de 81



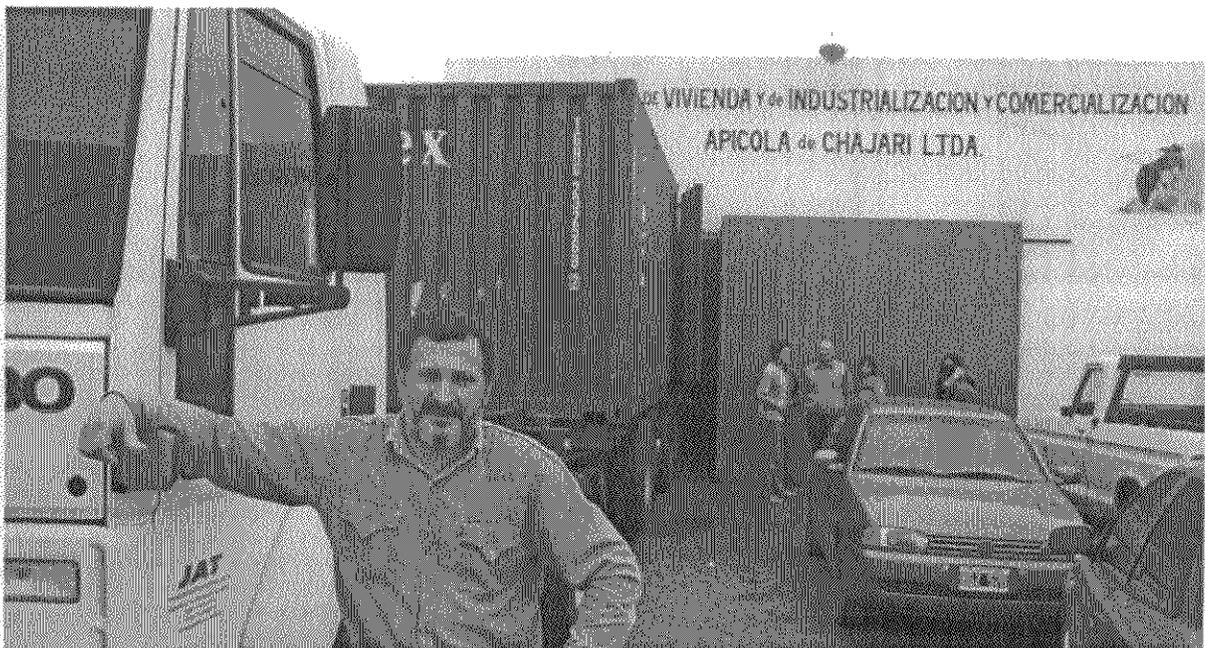
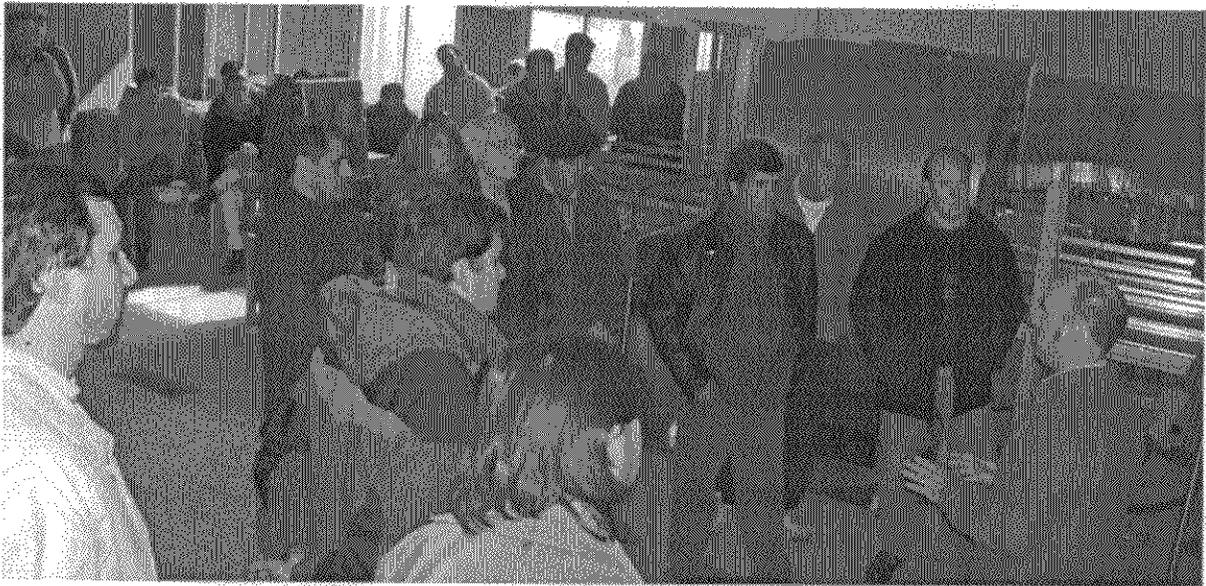


INFORME FINAL
"Programa de Facilitación de Acceso a los Mercados Internacionales para Productores Apícolas de Entre Ríos"



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 77 de 81





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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 78 de 81





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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 79 de 81





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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 80 de 81





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



Jefe de Proyecto: Facundo Rey.

Página 81 de 81

