



Facultad de Economía y Administración
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

Producción de chía en Argentina y su proceso de
exportación a Estados Unidos

Alumna: Silvia Yamila Adet Samán

Directora: Ing. Glória Párraga

Salta, 2019

AUTORIDADES UCASAL

Gran Canciller

S.E.R. Mons. Mario Antonio Cargnello Arzobispo de Salta

Rector

Ing. Rodolfo Gallo Cornejo

Vicerrectora Académica

Mg. Constanza Diedrich

Vicerrector Administrativo

Dr. Darío Eugenio Arias

Vicerrector de Formación

Pbro. Dr. Cristian Arnaldo Gallardo

Vicerrector de Investigación y Desarrollo

Dr. Federico Colombo Speroni

Decano Facultad de Economía y Administración

Dr. CPN Juan Lucas Dapena Fernández

Secretario Académico Fac. de Economía y Administración

Lic. Roberto Cadar

Secretaria Técnica Fac. de Economía y Administración

Lic. Virginia Echevarría

Jefe de Carrera Lic. en Comercio Internacional

Lic. Martín A. Rodríguez

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todas las personas y profesionales que me brindaron información para el desarrollo del trabajo. A los productores de chía, a los exportadores y despachantes de Aduana que supieron responderme cada una de las dudas y guiarme en cada obstáculo que tuve que enfrentar en este proceso de investigación.

Agradezco a los docentes de la Universidad Católica de Salta de la carrera Licenciatura en Comercio Internacional. Aquellos que han dado lo mejor en sus clases para que los alumnos podamos tener las herramientas necesarias para aprender y forjarnos como futuros profesionales. Sobre todo agradezco a mi directora profesora Ing. Gloria Párraga por permitirme trabajar con ella y corregirme cada detalle para lograr el objetivo.

Agradezco a mi familia, porque sin el apoyo y la ayuda de ellos no podría haberlo logrado. Agradezco a mis padres por darme la posibilidad de estudiar una carrera universitaria y por motivarme cuando quería rendirme.

Agradezco a mi papá Darío Adet, que como Ingeniero Agrónomo supo asesorarme y ponerme en contacto con cada persona de la cadena productiva y exportadora de granos de chía de la provincia de Salta. Sin su ayuda y trayectoria como profesional no hubiese sido tan fácil contactarme con los trabajadores y profesionales entrevistados.

Por ultimo agradezco haber tenido la fuerza de voluntad para levantarme cada día y proponerme seguir con este proyecto, en busca de mi título profesional. Este proyecto que me trajo muchas alegrías, que me permitió ampliar mi conocimiento pero también me produjo desconciertos y frustraciones y aun así lo pude sobrellevar.

RESUMEN

El presente trabajo tiene por finalidad analizar cómo es la producción y el comercio exterior de granos de chía en Argentina. Para lograr este objetivo se dividió el mismo en tres temas centrales: “Mercado de Chía en Argentina, condiciones que posee Salta para la producción de granos de chía con miras a ser comercializados internacionalmente”; “Proceso de exportación de chía llevado a cabo en Argentina” y por último “Mercado de chía en Estados Unidos, requisitos legales para ingresar granos de chía para consumo”.

Se han identificado las zonas donde hay potencial de producción y en las cuales se obtiene un producto de calidad para exportar, la misma corresponde a la región agroeconómica de Valles Templados ubicada en la zona centro de la provincia de Salta destacando que dispone de plantas de procesamiento para acondicionarla y así exportarla en las condiciones que requiere el mercado. Para poder comprender el proceso de exportación se detalla cada uno de los pasos necesarios a realizar desde que la mercadería ingresa a la planta procesadora hasta que se carga en los buques con destino al exterior. Como mercado de destino se caracterizó el mercado de chía en Estados Unidos, ya que este país es uno de los importadores de chía más grandes a nivel mundial y en donde Argentina tiene una gran participación.

Por último, se identificaron problemáticas comerciales, legales, de transporte y de calidad y sanidad que inciden en el devenir de la acción logística en el comercio

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze the productio and foreing trade of chía grains in Argentina. To achieve this objective, it was divided into three central themes: “Chía market in Argentina, conditions that Salta has for the chía grains production”, “Export process of chía carried out in Argentina” and finally “Chía market in the USA, legal requirements to import chía grains for consumption”.

It have identified the áreas where there is production potencial and in wich a quiality product is obtained for export, it corresponds to the agroeconomic región of Tempted Valleys located in the center of the province of Salta, nothing that it has processing plants to condition it and export it in the conditions required by the markert. In order to understand the export process, is details each of the necessary steps to be carried out since the merchandise enters the

processing plant until it is loaded on the ships destined abroad, its also detailed the United States market was characterized as a target market since this country is one of the largest chía importers in the world and where Argentina has a large share.

Lastly, commercial, legal, transport and quality and health issues where identified that affect the future of logistics in commerce.

INDICE

Mercado de Chía en Argentina: Condiciones que posee Salta para la producción de chía con miras a ser comercializada internacionalmente.....	9
RESUMEN	9
ABSTRACT	9
INTRODUCCION	10
BREVE RESEÑA DE LA CHÍA.....	11
EL MERCADO DE CHÍA EN ARGENTINA	13
Introducción del cultivo en el país	13
Producción y zonas productivas del país	14
COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	16
MERCADO INTERNO.....	18
MERCADO EXTERNO.....	20
PRECIOS Y SU EVOLUCIÓN	23
CARACTERÍSTICAS DE LA PROVINCIA DE SALTA COMO PRODUCTORA DE CHÍA .	26
Condiciones del Valle de Lerma	27
Condiciones del Norte y Este de la provincia	28
Proceso de producción de chía en la provincia de Salta	29
RESULTADOS.....	36
DISCUSIONES	36
CONCLUSION.....	38
BIBLIOGRAFIA	39
Proceso de exportación de chía llevado a cabo en Argentina.....	42
RESUMEN	42
INTRODUCCION	43
PROCESO DE NEGOCIACION Y VENTA	44
Negociación relacionada con la mercadería y el tipo de carga	45
Negociación del medio de transporte: Tiempo de entrega.....	47
Negociación de los términos de venta: <i>Incoterms</i>	48
Negociación de la documentación.....	51
Contrato de compraventa internacional	53
Bill of Lading o Conocimiento de Embarque	54
Booking o Reserva de Bodega	55
El certificado de origen.....	56

Factura Comercial	56
Factura Pro Forma	56
<i>Packing List o Lista de Empaque</i>	57
Permiso de embarque	57
DOCUMENTO FITOSANITARIO: REQUISITO FUNDAMENTAL PARA EXPORTAR GRANOS DE CHÍA DESDE ARGENTINA	57
Control fitosanitario por parte de SENASA	57
COSTOS DE EXPORTACION	58
<i>Costing o Método Directo.....</i>	60
<i>Pricing o Método Indirecto.....</i>	60
Precio de exportación en base a los Términos <i>Incoterms</i>	60
POSICIÓN ARANCELARIA DEL GRANO DE CHÍA A EXPORTAR	62
MEDIO DE PAGO: CARTA DE CRÉDITO	65
Operativa de la carta de crédito.....	65
Plazos de la Carta de Crédito	66
Documentos requeridos en la carta de crédito	67
OPERATIVA DE EXPORTACIÓN.....	67
Operativa en relación al transporte.....	68
Operativa Aduanera del despachante: Despacho Aduanero	69
Operativa en la planta de procesamiento/exportación: Fumigación de la mercadería y consolidación de contenedor.....	71
Operativa en la Terminal portuaria.....	74
RESULTADOS Y DISCUSIONES.....	76
CONCLUSION.....	79
BIBLIOGRAFIA	80
Mercado de chía en Estados Unidos: Requisitos para ingresar granos de chía para consumo	83
RESUMEN	83
ABSTRACT	83
INTRODUCCION	84
ESTADOS UNIDOS: REQUISITOS PARA INGRESAR GRANOS DE CHÍA PARA CONSUMO	86
Requisitos Generales para importar alimentos.....	86
Ley de Bioterrorismo.....	87
Requisitos para productos agrícolas: Requisitos Fitosanitarios	88
Requisitos Aduaneros.....	91

MERCADO DE CHÍA EN ESTADOS UNIDOS	93
PRODUCCIÓN DE CHÍA	93
CONSUMO Y DEMANDA.....	94
Formas de consumo.....	94
PRESENTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.....	96
Chía natural.....	96
Chía industrializada.....	97
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.....	100
IMPORTACIONES DE CHÍA	106
COMPETIDORES DIRECTOS DE ARGENTINA: BOLIVIA Y PARAGUAY, GRANDES EXPORTADORES DE CHÍA A ESTADOS UNIDOS.....	111
Bolivia	111
Paraguay	112
PARTICIPACION EN FERIAS	113
Forma de darse a conocer y conocer el mercado de Estados Unidos	113
RESULTADOS.....	118
CONCLUSION.....	119
BIBLIOGRAFIA	120

Mercado de Chía en Argentina: Condiciones que posee Salta para la producción de chía con miras a ser comercializada internacionalmente.

Yamila Adet Samán

Licenciatura en Comercio Internacional

UCASAL

RESUMEN

El presente trabajo pertenece al ámbito de los agros negocios y el comercio exterior. Analiza cómo es la producción de chía en Argentina y se enfoca en identificar las condiciones que posee la provincia de Salta para la producción de este grano con intenciones de comercializarlo internacionalmente. Mediante entrevistas semiestructuradas a productores y empresarios del sector, como así también la observación estadística de fuentes oficiales y la consulta de reportes técnicos, investigaciones, documentos e informes sobre producción de chía y su comercio exterior, se estudió cómo se introdujo este cultivo al país, cuáles son las zonas propicias para su producción y como se acondiciona la mercadería, con el objetivo de venderla a mercados extranjeros.

De este modo, los resultados exponen que la zona en donde se obtienen granos con buenos atributos de calidad para el comercio exterior, corresponde a la región agropecuaria de Valles Templados ubicada en la zona centro de la provincia de Salta destacando que dispone de plantas de procesamiento para acondicionarla y así exportarla en las condiciones que requiere el mercado.

Palabras clave: chía, comercio exterior, producción.

ABSTRACT

This paper belongs to the field of the agribusiness and foreign trade. Analyzes how chía production is in Argentina, focuses on identifying the conditions that the province of Salta has for the production of these seeds with intentions to commercialize them internationally. Through semi structured interviews with producers and entrepreneurs of the sector, as well as the statistical observation of official sources and the consultation of technical reports, research, documents and reports of chia seed production and its foreign trade, it was studied

how this crop was introduced to the country, what are the areas conducive to its production and how the merchandise is conditioned with the aim of selling it to foreign markets.

In this way, the results show that the areas where a better quality seed is obtained is the area of the Temperate Valleys located in the center of Salta province and noting that the province has processing plants to condition it and export it in the conditions required by the market.

Keywords: chía, foreign trade, production.

INTRODUCCION

La chía es una especie originaria de México y Guatemala, la planta alcanza entre 1 y 2 metros de altura y su fruto es un aquenio espinoso que contiene en su interior pequeños granos aptos para el consumo humano y animal. Se pueden consumir en forma directa en su estado natural, o mediante la producción de harinas y aceites debido al alto contenido oleico que contienen. Según la zona de producción el contenido oleico varía entre el 25% y el 50% según variedad.

En Argentina se empezó a producir en la primera década de los 90 y en el año 2014 era el primer productor mundial de chía. El país cuenta con regiones aptas para su cultivo, que permiten obtener un producto de excelente calidad, óptimo para su comercialización a mercados extranjeros. Se cultiva en el Noroeste Argentino (NOA), esta región cumple con los requisitos básicos: períodos libres de heladas intensas y clima lluvioso en los primeros meses de producción y seco en periodo de floración del cultivo. Las mejores zonas de producción para obtener un producto de calidad son el piedemonte tucumano que forma parte de la Yunga tucumano-boliviana, y el Valle de Lerma de Salta con rendimientos de hasta 1000 kilos por hectáreas y un 50% de contenido de aceite en el grano.¹

El gran crecimiento de la producción se dio en el año 2013, la misma se expandió descontroladamente cuando los productores se vieron atraídos por los precios internacionales y por tal motivo se largaron a producir grandes cantidades, pero olvidando el detalle de conocer los movimientos del mercado y el comercio exterior. Entre el 90% y el 95% de la

¹ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (FUSMA). San Martín, Argentina. Año 2014 disponible en www.acee.org.ar

producción de chía tiene como destino la exportación, los principales compradores mundiales son Estados Unidos y La Unión Europea.²

El objetivo principal del estudio es describir el mercado de chía en Argentina, caracterizando la producción y las zonas productivas del país, las ventas y el consumo en el mercado interno y el comercio exterior del producto. A su vez, se analizará el potencial y las condiciones que posee la provincia de Salta para producir chía para exportarla.

Esta investigación es descriptiva ya que se analizó información sobre una situación concreta como la producción de chía y las características que posee Salta para su cultivo. Para tal motivo se utilizaron fuentes de información primaria y secundaria. La información primaria fue obtenida mediante la técnica de muestreo no probabilístico de sujetos expertos, ya que se entrevistó a profesionales Ingenieros Agrónomos y especialistas en el comercio internacional de las mismas. Se realizó una entrevista semiestructurada porque se prefirió ir agregando preguntas para precisar conceptos y dudas que iban surgiendo durante la entrevista. Las entrevistas fueron realizadas con preguntas básicas sobre producción, comercialización, precios, calidad y acondicionamiento de la mercadería.

En cuanto a las fuentes secundarias, se utilizaron técnicas cualitativas y cuantitativas para recolectar información, mediante el análisis de documentos, trabajos de investigación, estudios sobre la producción de chía en Argentina, notas de revistas a Ingenieros agrónomos y productores, reportes técnicos de instituciones oficiales afines al sector agrícola como ser el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), Ministerio de Agroindustria Estación Experimental Obispo Colombres (EEAOC). La técnica de muestreo empleada fue no probabilística, ya que no se determinó de antemano el tamaño de la muestra, sino que se fueron observando los documentos hasta que la información fue suficiente para cumplir con lo requerido.

BREVE RESEÑA DE LA CHÍA

La chía se originó en el sur de México y Guatemala. Es una especie herbácea que pertenece a la familia de las *Lamiaceas* y su nombre botánico es *Salvia Hispánica L.*

² Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (FUSMA). San Martín, Argentina. Año 2014 disponible en www.acee.org.ar

En cuanto a las características de la planta, la misma es de porte erecto y mide entre 1 y 2 metros de altura. La planta tiene ramificaciones y frutos que contienen en su interior cuatro granos oleaginosos aptos para consumo humano y animal. Estos granos son ovalados, pequeños, miden aproximadamente 2mm de largo y son de color pardo, blancos o negros. Un buen grano de chía debe ser de color blanco o negro. Los granos marrones o manchados demuestran que están inmaduros y por lo tanto tienen menos contenido de aceites, proteínas, omega 3, etc. Algunos afirman que los granos blancos son más potentes, pero no es así, ya que la calidad va a depender de la zona donde se produzca y del porcentaje de contenido de aceite del mismo, mientras más porcentaje, mejor calidad. Los granos negros son mejor fuente de antioxidantes, en cuanto a los demás valores nutricionales aportan exactamente lo mismo. El contenido de aceite del grano debe ser superior al 20% y dependiendo la zona de producción se puede llegar a obtener hasta un 50% de porcentaje oleico. (Coates W. , s.f.).

La chía se utiliza tanto para consumo humano como para consumo animal, ya que de los desechos derivados de producir aceite de chía, se obtiene una especie de harina, que es excelente para usar como forraje para animales. Se utiliza como un alimento funcional debido a sus propiedades positivas para la salud y por lo tanto es utilizado en la industria alimenticia y nutracéutica para poder llegar al consumidor en diferentes presentaciones. La forma más usual de consumirla es en su estado natural, es decir el grano sin haber pasado por un proceso industrial, agregándolo a preparaciones liquidas, simplemente agua o jugos, como así también a la preparación de platos en la gastronomía. La industria nutracéutica procesa el grano, extrayendo el aceite y convirtiéndolo en capsulas, que luego se comercializan en las farmacias. Por otro lado, la industria alimenticia también hace uso de la chía para incorporarla en diferentes productos como agregados a cereales, panes, barras de cereal, galletas o simplemente procesando el grano y convirtiéndolo en harina.

En cuanto a las propiedades que aporta, es un excelente alimento nutricional. Entre sus beneficios se destacan:

- Fuente natural más rica de ácidos grasos omega 3.
- Gran fuente de fibra
- No contienen gluten
- Poseen bajo contenido de ácidos grasos saturados

- Son libres de colesterol³

La chía es un producto dietario con alto contenido de ácidos grasos poliinsaturados, de modo que su consumo actúa reduciendo el colesterol y mejora la calidad de vida. Además cabe destacar que el grano cuando se sumerge en agua puede captar o retener 10 a 12 veces su peso en agua, por lo tanto sirven como reservorio de agua una vez ingeridas, que ayudan a mantener el cuerpo hidratado cuando este lo necesite. Estas propiedades fueron redescubiertas recientemente, lo que impulsó la demanda del producto por parte de los países más desarrollados, especialmente de Estados Unidos y la Unión Europea.⁴

EL MERCADO DE CHÍA EN ARGENTINA

Introducción del cultivo en el país

La chía fue por mucho tiempo uno de los cuatro alimentos básicos de las antiguas poblaciones de América central (Aztecas y Mayas). Pero la conquista por parte de los europeos reprimió a los nativos, eliminó sus tradiciones y destruyó la mayoría de la producción agrícola extensiva, así como el sistema de comercialización existente. Muchos cultivos fueron eliminados por la estrecha relación con la religión, siendo reemplazados por otros alimentos europeos.

La chía que sobrevivió solo en pequeñas parcelas, hace unos años volvió, después de quinientos años a recobrar su papel protagonista en la agricultura y en la nutrición humana. A nivel global, la integración de la chía a la agricultura moderna inició en 1991 cuando investigadores de Argentina y Estados Unidos comenzaron a estudiarla desde el punto de vista nutricional, agronómico y de mercadeo en un proyecto conocido como “*Western Argentina Regional Project*”. Este proyecto que fue llevado a cabo de la mano de Ricardo Ayerza, un argentino radicado en Estados Unidos, que tenía como objetivo identificar y desarrollar comercialmente nuevos cultivos industriales que pudieran diversificar la producción agrícola e incrementar los beneficios de los productores del noroeste argentino. Entre esa producción que se pretendía diversificar se encontraba la producción de chía y como el noroeste argentino posee las condiciones aptas para la producción, Ayerza se

³ Mannise, Raúl. (27 de Junio de 2017). Semillas de chía, usos, propiedades, contradicciones y más. Ecocosas. Recuperado el 20 de Octubre de 2018 de <https://ecocosas.com/salud-natural/beneficios-chia/>

⁴ Mannise, Raúl. (27 de Junio de 2017). Semillas de chía, usos, propiedades, contradicciones y más. Ecocosas. Recuperado el 20 de Octubre de 2018 de <https://ecocosas.com/salud-natural/beneficios-chia/>

relacionó con productores salteños e introdujo materiales genéticos, y aporto sistemas de siembra y cultivo. Los resultados de este estudio fueron tan buenos que los productores siguieron produciendo este cultivo y tal es así que en los 90 había 500 hectáreas dedicadas a este cultivo solo en México y en año 2014 existían 370 mil en todo el mundo.⁵

Producción y zonas productivas del país

En la década de los 90 cuando se empezó a experimentar con esta semilla en el país, la forma de producción era por contrato en donde se le entregaba al productor semillas e insumos para que produzca y se compraba la producción a precios fijados en el momento de la siembra. Esta forma de producción se llevó a cabo hasta la campaña de finales del 2010 y principios del 2011 pero solo por unos cuantos productores, todavía la producción no se había expandido. A mediados del año 2011 se dieron una serie de sucesos que hicieron que la producción aumente y se expanda considerablemente. Entre esos sucesos se encuentran los factores climáticos, que obligaron a los productores a buscar otros cultivos para diversificar su producción ante el fracaso de la producción de cultivos tradicionales debido a las fuertes sequías, otro hecho fue que aparecieron compradores internacionales como Brasil, ofreciendo precios interesantes, de esta manera, se abandonó la producción por contrato que se daba hasta ese momento, aparecieron nuevos productores, nuevos actores en la cadena de comercialización y la producción empezó a aumentar sin parar.⁶

El noroeste argentino cuenta con las características ideales para llevar a cabo la producción de chía. En el país se pueden distinguir varias zonas productivas y las más propicias se ubican desde el norte de Santiago del Estero y desde Catamarca hasta el oeste de Formosa en esta zona el clima es ideal ya que no hay heladas muy intensas y las lluvias se dan en los primeros meses de producción y en los meses de floración que son los meses de junio en adelante el clima es seco, cabe destacar que la campaña de chía se lleva a cabo desde Enero hasta Junio.⁷

⁵ Sosa, Anacleto (2016). El cultivo de chía (*Salvia Hispanica L.*): Su historia e importancia como fuente de ácidos grasos omega 3 del mundo: Una Revisión. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/309376062_LA_CHIA_MEXICANA_SALVIA_HISPANICA_L_S_U_HISTORIA_E_IMPORTANCIA_COMO_CULTIVO_EN_EL_MUNDO

⁶ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (FUSMA). San Martín, Argentina.

⁷ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014 disponible en www.acee.org.ar

Las mejores condiciones en cuanto a productividad y calidad se dan en áreas con mayor amplitud térmica: el Piedemonte Tucumano, el Valle de Lerma de Salta y pequeñas áreas de Catamarca con rendimientos de hasta 1000 kilos por hectárea y más de 50% de contenido de aceite en la semilla.

En el norte de Salta se encuentra la mayor superficie de producción. En San Martín, Orán y Anta en donde la producción se lleva a cabo para cubrir costos de los cultivos tradicionales del lugar como ser los porotos y la soja. Se realiza la re siembra de chía en los lotes previamente sembrados con soja o porotos como forma de recuperar costos y también para mejorar la tierra. El cultivo se extiende por Salta, Jujuy, Santiago del Estero, Chaco, Formosa y en menor medida Entre ríos. En el norte, tanto el NOA como NEA en el año 2014 habían aproximadamente 170 mil hectáreas.⁸

Respecto a la superficie y producción a nivel país en la actualidad, se están realizando los censos. Después del último censo del 2008 hubo un repunte en la producción de chía. Para determinar la cantidad de producción en el país intervienen diferentes organismos y la información se obtiene a través de diferentes fuentes:

- ✓ Censo
- ✓ Encuesta Anual Basada en muestreros
- ✓ Informantes calificados: Ministerio de Agroindustria, Secretaría de Asuntos Agrarios, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.⁹

Los especialistas del tema aseguran que el mercado de la chía presenta una gran informalidad y un escaso desarrollo de sus instituciones. Por tal motivo se dificulta acceder a información objetiva de la cantidad producida en los últimos años, muchas veces por el hecho de que los productores no están registrados ante las instituciones pertinentes.¹⁰ El registro de productores es el Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA) al cual deberían inscribirse todos los productores agropecuarios del país.

⁸ Taller de Chía, Agosto de 2015, Estación experimental Agroindustrial Obispo Colombres, disponible en www.eeaoc.org.ar

⁹ Ing. Agrónoma Párraga Gloria, comunicación personal, Diciembre de 2018.

¹⁰ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (FUSMA). San Martín, Argentina.

Las cifras oficiales disponibles son a partir del año 2012 cuando se empezó a producir fuera del modelo de producción por contrato, y demuestran que en ese mismo año Argentina fue el primer productor y exportador mundial de chía. En el año 2013 Paraguay desplazó a Argentina del primer puesto debido a que para el país fue un año negativo en cuanto a condiciones climáticas en donde la producción se vio afectada y en el año 2014 volvió a ocupar el primer lugar como productor mundial. Se estima que en ese año Argentina, Paraguay y Bolivia reunían el 78% de la producción mundial.¹¹

En el año 2012 se produjeron en el país aproximadamente 28 mil toneladas de semillas de chía, en el año 2013, 17 mil y en el año 2014, 47 mil toneladas. Se puede observar un aumento entre los años, pero sobre todo un brusco aumento entre los años 2013 y 2014. Esto se dio por que si bien la producción aumentaba, se incrementaban los precios internacionales, por tal motivo, los productores se lanzaron a producir atraídos por los precios que se manejaba en el mercado internacional. En un estudio realizado por la Universidad de San Martín conjuntamente con el Ministerio de Agroindustria, en donde mediante la técnica de teledetección para estimar la superficie implantada con chía en la provincia de Salta en el año 2014, se determinó la existencia de poco más de 60.000 hectáreas sembradas a diferencia de las 10.000 hectáreas que había en todo el país en el año 2011. Esta etapa se la puede considerar como el auge y declive del mercado de la chía, debido a que los precios que se manejaban entre los años 2012 y 2013 no pudieron ser mantenidos en el tiempo y a finales del 2014 se derrumbaron. El mercado se vino abajo, dejando a los productores con stock inmovilizado debido a que hubo una sobre oferta y no había mercado donde colocar el producto. Actualmente tanto las hectáreas sembradas como la producción total han disminuido considerablemente con respecto al año 2014, los productores oportunistas de ese momento han desaparecido, solo han quedado los grandes productores conocedores del mercado y la cuantificación es solo una estimación de los propios productores. (UNSAM, 2015)

COSTOS DE PRODUCCIÓN

En el cuadro siguiente se muestra el costo de producción argentina a precios corrientes de la última campaña. Se distinguen los gastos directos y gastos comerciales y gastos de

¹¹ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (FUSMA). San Martín, Argentina.

administración para una hectárea de producción, con un rendimiento de 1000 kilos por hectárea.

Tabla 1

Costos de producción en Argentina

Concepto	US\$ total
Semillas	12
Agroquímicos	120
Siembra	52
Corte Hilerado	35
Trilla	35
Bolsones	4,5
Confección de bolsones	3,6
Gastos de administración	30
Gastos de arriendo	80
Total gastos	372,1

Elaboración propia con datos de Prograno

Los gastos totales con maquinaria propia y considerando un arriendo de la tierra, alcanzan los 372,10 US\$ por hectárea. De los cuales:

- 68,2% gastos directos: compra de semillas, agroquímicos, preparación del suelo, cosecha.
- 2,18% gastos de acondicionamiento de la mercadería
- 8,07% gastos de administración
- 21,55% gastos de arriendo.

Según fuente primaria y por lo tanto sólo de referencia para un lugar y momento determinado, los productores venden la chía procesada al exportador, lista para su acondicionamiento para exportación a un precio que ronda entre los 1500 a 1800 US\$ la tonelada.¹²

¹² Asociación Prograno. Comunicación personal. 15 de Marzo de 2019.

También se comercializa a precios menores la chía sin procesar, quedando en manos del exportador el proceso de limpieza y clasificación en plantas de procesamiento.

MERCADO INTERNO

Si bien ya hace más de 20 años que se ha introducido el cultivo en el país, el mercado interno no ha logrado desarrollarse, es muy pequeño y los consumidores no se ven atraídos por su consumo como lo que sucede en países desarrollados. Del total de la producción anual, aproximadamente el 90% tiene como destino la exportación ya que es un cultivo que se hace casi exclusivamente pensando en los mercados y precios internacionales. Queda reflejado que solo poca cantidad queda en el país, destinándose un porcentaje al consumo directo y un porcentaje más pequeño se utiliza en la elaboración de capsulas de aceite. Los desechos pueden ser aprovechados para el consumo animal, se ha demostrado que al utilizarla como forraje aporta una gran cantidad de beneficios sobre todo para caballos.

Al exportarse la mayoría de la producción, las ventas locales son pocas y por lo tanto el consumo también. El consumidor opta por otras semillas como las de girasol, a diferencia del consumidor de países desarrollados en donde se observa un aumento del interés por aquellos productos que proporcionen algún beneficio para la salud, sobre todo en estos últimos años en donde la cultura *fitness* ha crecido bastante. Además cabe destacar que la chía es un producto destinado a un mercado más sofisticado en donde el consumidor tiene un poder adquisitivo más alto y su decisión de compra está influenciada por otros factores que no son el precio.

Se puede encontrar el producto tanto en almacenes naturales como en cadenas de supermercados tradicionales, a distintos precios. Otro canal de distribución es a través de páginas de internet como la plataforma comercial Mercado Libre, con envío a domicilio.

Se han seleccionado una serie de comercios para identificar si vendían chía y se ha encontrado lo siguiente:

Supermercados

Carrefour: No se encontró el producto disponible en ese momento, pero el supermercado si lo comercializa. Comercializa la marca Sturla, “Mix Nativa” a un precio de \$49 los 250 gramos. Precio por 1 kilo: \$196. De la misma marca, se encontró disponible en ese momento

un mix de semillas “Mix Nativa” que contiene girasol, chía y sésamo por 250 gramos a un precio de \$45 y \$180 el kilo.¹³

Vea: No se encontró chía. Se encontró un “Mix Silvestre” que incluye en un paquete de 250 gramos, una mezcla de semillas de chía, sésamo y lino a un precio de \$59,99 y \$239,96 por kilo.¹⁴

Farmacy: No se encontraron granos de chía solos. Se encontró una mezcla denominada “Mix Original” que contiene chía, sésamo molido y girasol de la marca for good por 150 gramos a un precio de \$53. Precio por kilo \$353,33.¹⁵

Gran Diet: Se encontró granos de chía suelto, sin envasar a un precio de \$12,90 por 100 gramos y envasados en bolsas de 200 gramos a un precio de \$ 81,50 el paquete con la marca “Gran Diet”.¹⁶

La Rotonda Lácteos: Se encontró una bolsa de chía marca “Yari” de 250 gramos a un precio de \$41,40.¹⁷

Mercado libre: En esta página se encontraron varias opciones, por ser una plataforma que reúne varios vendedores en un mismo lugar. Se han seleccionado tres comerciantes:

Distribuidora Lunic: pack por un kilo calidad premium a un precio de \$165 con envío a todo el país. Ubicación: Buenos Aires.

Sabores Andinos, Agro alimentos San Cristóbal: \$100 (no especifica cantidad) se observa un gran error de comunicación por parte del vendedor para el consumidor. Se podría entender que el valor de \$100 hace referencia a un kilogramo. Realizan envíos a todo el país a partir de una compra de \$150 pesos, el envío se realiza mediante encomienda de transporte de colectivos o a través de OCA.

Carlsen: según la descripción del vendedor se comercializa a \$ 95 el kilo. La presentación es en bolsas de polietileno con cierre *zipper* para mayor practicidad y comodidad. El

¹³ Precios corrientes del supermercado Carrefour a Octubre de 2018.

¹⁴ Precios corrientes del supermercado Vea a Octubre de 2018.

¹⁵ Precios corrientes de Farmacity Argentina a Octubre de 2018.

¹⁶ Precios corrientes de la dietética argentina Gran Diet a Octubre de 2018.

¹⁷ Precios corrientes del comercio salteño La Rotonda Lácteos a Octubre de 2018.

vendedor no aclara que calidad ni porcentaje de pureza. Realizan envíos a todo el país. Ubicación: Buenos Aires.¹⁸

MERCADO EXTERNO

En cuanto al mercado externo, el 90% de la producción argentina se exporta. Las exportaciones son realizadas por empresas especializadas en el comercio de especialidades, la mayoría son de capitales nacionales como ser DMC Agroindustrial SRL, Eco Food, La Pachamama SRL, entre otras. Y otras de capitales extranjeros como Chía Seed. Fuera de las grandes compañías exportadoras, muchas operaciones de comercio exterior de chía no siempre son registradas en las estadísticas oficiales y el comercio se realiza de manera informal.

Tabla 2

Argentina: exportaciones al mundo trienio 2012-2014	
Año	Cantidad (toneladas)
2012	3.032
2013	2.718
2014	6.657

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de FUNSAM

En 2012 Argentina fue el primer productor y exportador mundial de chía, superando a Bolivia, Paraguay y México, sus principales competidores. En 2012 se sembraron en Argentina 50 mil hectáreas que dieron como resultado una producción de 28 mil toneladas de granos de chía, exportándose aproximadamente 3 mil toneladas. En 2013 se exportaron 2700 toneladas, el principal competidor ese año fue Bolivia cuyas exportaciones fueron de 9716 toneladas y en 2014 Argentina pasó a ocupar el tercer puesto, para este último año las estadísticas demuestran que se exportó un poco menos de 7.000 toneladas.¹⁹

Un 74% de las exportaciones argentinas de chía, son de Salta, un 10% provienen de Jujuy, un 6% de Tucumán, un 2% de Catamarca y el resto de Buenos Aires y Córdoba. En el año 2017 el 30% de las exportaciones argentinas tuvieron como destino el mercado de Estados

¹⁸ Precios corrientes de distribuidores encontrados en Mercado Libre, a Octubre de 2018.

¹⁹ Embajada Argentina ante el Reino de Bélgica y el Gran Ducado de Luxemburgo. “Informe de mercado de quínoa y chía”. Bélgica, Julio de 2017.

Unidos, el 16% del total de las exportaciones de chía se vendieron a Alemania y en tercer lugar con un 6% del total, a Holanda.²⁰

Tabla 3

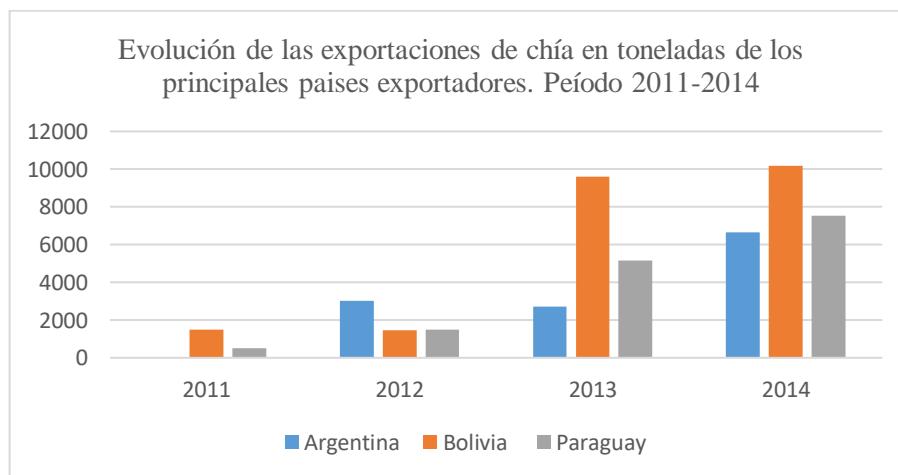
Cantidades exportadas por destino

Destino	Toneladas anuales exportadas período 2011-2014		
	2012	2013	2014
Estados Unidos	2045	1950	2943
Unión Europea	125	385	1566
Canadá	85	120	177
Chile	624	56	160
Australia	33	48	139

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de FUNSAM²¹

Con algunos altibajos, en esos años Estados Unidos ha sido el principal destino de las exportaciones argentinas de chía, y en segundo lugar se encuentra la Unión Europea, donde Alemania cumple un rol importante.

Gráfico 1



Fuente: FUNSAM.

²⁰ Scavage Argentina, recuperado de <https://www.scavage.com>

²¹ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (UNSAM). San Martín, Argentina

En 2012 Argentina fue el primer productor y exportador mundial de chía, ubicado a una distancia considerable de sus competidores. En 2013 pasó a ocupar el tercer puesto después de Bolivia y Paraguay y al cierre del 2014 mantuvo esa misma posición aunque ocupando el primer puesto como país productor.²²

En 2013 Argentina sufre un temporal de heladas que afecta gran parte de la producción por lo tanto las cantidades exportadas disminuyen. En 2014, según las investigaciones de la Universidad de San Martín sobre el diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina, los principales productores no quisieron vender su producto debido a los bajos precios, por lo que prefirieron quedarse con stock hasta que la situación se mejore, arrojando una existencia de aproximadamente 30 mil toneladas de chía inmovilizada para ese mismo año. Es por estos motivos que Argentina deja de ocupar el primer puesto como exportador mundial de chía.²³

Para el año 2015 en adelante no se cuentan con datos oficiales para la partida 1207.99.90.300 Q, que es la posición arancelaria aduanera en la que se comercializa el grano, pero si hay datos sobre valores en miles de USD de la partida general, ya que la clasificación que muestra el Nomenclador Común del Mercosur integra a la chía en una clasificación “bolsa” donde se incluyen varias semillas y granos y se denominan las demás. Esta clasificación es la 120799.90 y se denomina “las demás semillas y frutos oleaginosos incluso quebrantados; las demás”. Respecto a esta partida, Canadá figura como el principal exportador, según datos oficiales del año 2016. En 2012 registró 17 mil USD mientras que en 2016 alcanzó los 150 mil USD. En cuanto a Argentina, las exportaciones de esta partida también mostraron una evolución positiva. En 2012 fueron equivalentes a 13 mil USD y en 2016 ascendieron a 21 mil USD.²⁴

Para la partida general “1207 las demás” la evolución de las cantidades exportadas por año se ha dado de la siguiente manera:

²² Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (UNSAM). San Martín, Argentina.

²³ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (UNSAM). San Martín, Argentina

²⁴ Embajada Argentina ante el Reino de Bélgica y el Gran Ducado de Luxemburgo. “Informe de mercado de quínoa y chía”. Bélgica, Julio de 2017

Tabla 4

Toneladas exportadas por año y valor FOB

12079990 las demás semillas y frutos oleaginosos incluso quebrantados o no “las demás”		
Año	Cantidad (toneladas)	Valor FOB (US\$)
2015	49.413	35 millones
2016	89.134	49 millones
2017	32.834	32 millones
2018	21.702	22 millones

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de Trade Map

Tabla 5

Exportaciones argentinas por destino en toneladas

12079990 las demás semillas y frutos oleaginosos incluso quebrantados o no “las demás”				
País	Año/Cantidad (tn)			
	2015	2016	2017	2018
Estados Unido	19.082	10.025	3.459	2.269
Países Bajos	1.366	1.713	912	291
Chile	4042	6711	5736	91
Polonia	142	1366	1143	82
Alemania	1841	1086	750	60

Fuente elaboración propia con datos obtenidos de Trade Map

PRECIOS Y SU EVOLUCIÓN

A partir del 2011 aparecen nuevos compradores internacionales y la oferta por parte de los productores empieza a aumentar, este aumento fue acompañado por un gran aumento en los precios, que llegaron a duplicarse hasta alcanzar los 5.000 US\$ la tonelada para el año 2013. Pero en el año 2014 en Julio, el mercado se cae debido a que la demanda no sostuvo la expansión de la oferta.

Tabla 6

Evolución de los precios de exportación de chía Argentina período 2011-2015	
Año	Precio en dólares
2011	2.600 US\$/tn
2012	4.500 US\$/tn
2013	5.000 US\$/tn
2014	2.900 US\$/tn
2015	2.500 US\$/tn

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de FUNSAM²⁵

En la tabla se puede observar el aumento entre el año 2011 y el 2012 y la baja entre el 2013 y el 2014 (precios de mitad de año) el precio promedio anual cae aproximadamente un 44% respecto al año anterior.

En los últimos dos años (2017 y 2018), algunas exportadoras de Salta han vendido el producto a un precio que rondó entre 1.100 y 2.000 US\$ la tonelada, de esta manera se puede observar que el mercado está estable pero que nunca volvió al fenómeno que se dio en los años 2012 y 2013. (Agoste, 2018)

Se ha acudido a tres fuentes primarias para conocer los precios FOB de las exportaciones de chía. De exportaciones puntuales de ciertas empresas en los años 2017, 2018 y 2019.

Tabla 7

Año	2017	2018	2019
Precio FOB/tn	2000 US\$	1100 US\$	2312US\$

Fuente elaboración propia con datos obtenidos de comunicaciones personales

- 2017: en ese año la empresa Logísticas Integrales cuya marca comercial es *ChiaSeed* ha vendido a 2000 US\$ la tonelada de chía, logrando ventas de 1100 toneladas durante todo el año a diversos países. (Agoste, 2018)
- 2018: la misma empresa Logísticas Integrales en Noviembre de dicho año ha vendido mercadería a Polonia por 1100 US\$ la tonelada en un despacho de 20 toneladas (un

²⁵ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor chía en Argentina. Fundación Universidad de San Martín (UNSAM). San Martín, Argentina

contenedor de 40 pies). La diferencia de precios entre un año y otro puede deberse a diversos factores, pero principalmente la calidad del grano, con una calidad inferior se puede negociar un precio de venta inferior. (Fernandez, 2018)

- 2019 en el corriente mes (Marzo) la empresa *SurFood* ha vendido chía a Uruguay por 2300 US\$ la tonelada en un despacho de 12 toneladas (camión) haciéndose cargo del transporte hasta destino adjuntado en la factura comercial de exportación por un valor de 1050 US\$ el flete hasta Uruguay.

A través de estos tres ejemplos se puede observar que la comercialización internacional no tiene precio fijo sino que varía. Los motivos por los cuales el precio tienda a la baja o al alta son diversos y todo va a depender de la forma de negociación entre la empresa exportadora y el comprador y de la calidad del producto. Los precios han variado entre márgenes de aproximadamente 1100 a 2000 US\$ la tonelada.

A continuación se muestra un cuadro con algunos de los exportadores de chía en Argentina.

Tabla 8

Exportadores Argentinos de “Las demás semillas y frutos oleaginosos, incluso quebrantados: Los demás, los demás. Semillas de Chía (Salvia Hispánica) Posición Arancelaria 1207.99.90.300Q

Nombre	CUIT	Dirección y contacto
Alemar S.A	30-71069462-8	San Martin 73 1° piso Córdoba - Argentina www.alemar.com.ar
Alquimia Argentina	30-71107947-1	San Martin 302 Salta Capital
Anta del Dorado	30-55024677-1	Vicente López 360 Salta Capital - Planta procesadora en Las Lajitas Salta.
Argencrops S.A	30-70962954-5	Jujuy Argentina
Bio Grains S.A	30-70089425-0	Arias 1691 Bs.As. Argentina
DMC Agroindustrial SRL	30-71406960-4	RP88, km 3,1 Cerrillos Salta www.dmcagroindustrial.com.ar
Eco Food SRL	30-71426599-3	Salta

Pachamama Products SRL	30-71102423-5	Bs.As.-Salta-Jujuy-Formosa
Nutraceutica Sturla SRL	30-70968195-4	Buenos Aires - Argentina
Logísticas Integrales S.A	30-71072066-1	San Miguel de Tucumán

Fuente: Elaboración propia en base a datos del informe técnico de Aduanas N° 03/2016 “Listado de preajustes de valor en exportaciones” (R.G Afip 620/99)”²⁶

En el cuadro se puede observar algunos de los exportadores de chía que se encuentran en el país. Todos los mencionados son empresas de capitales nacionales cuyas oficinas, fincas, y plantas de procesamiento se encuentran distribuidas en todo el país estratégicamente para ofrecerle al cliente un producto de alta calidad, algunos son productores y exportadores, otros se dedican solamente a llevar a cabo el proceso de exportación, otras como Nutraceutica Sturla se encarga de procesar el grano. Muchas de las empresas exportadoras de chía del país se encuentran en la provincia de Salta ya que esta provincia es una de las principales productoras y exportadoras de chía. Otras empresas tienen sus plantas de procesamiento en la provincia de Salta pero las oficinas comerciales se encuentran en Buenos Aires.

CARACTERÍSTICAS DE LA PROVINCIA DE SALTA COMO PRODUCTORA DE CHÍA

Los productores salteños se han visto atraídos por este cultivo debido a diferentes factores. La aparición de economías de escala, el agotamiento de medidas de estímulo, la presión impositiva, el aumento del costo de mano de obra de los cultivos tradicionales y el desplazamiento de la demanda mundial hacia bienes de consumo más saludables llevo a los productores a buscar la diversificación de su producción para mejorar sus ingresos.

Las condiciones de la provincia de Salta son propicias para el desarrollo del cultivo de chía. Se pueden detectar dos zonas óptimas para la producción: El Valle de Lerma y el Norte y

²⁶ AFIP. Resolución General 620/1999. Tarifar. Listado de preajustes de Valor aplicables conforme Art. 748 inc. A) del C.A Informe Técnico N° 03/2016. Recuperado de:
<http://www.tarifar.com/tarifar/tmp/3F7DC6B6FC80DE1E2D0BDCF7B806A550/preajustes/preajustes.html>

Este de la provincia en los municipios de Gral. José de San Martín, Anta y Orán. Este cultivo se debe ajustar a determinadas condiciones agrícolas:

- Condiciones de suelo: la chía se desarrolla muy bien en suelos franco arenosos o arenosos limosos y moderadamente fértiles. (Coates & Ayerza, 1996) . Este tipo de suelo contiene partículas más grandes que el resto de los suelos. Es áspero y seco al tacto, en este tipo de suelo, el agua se drena rápidamente. Este tipo de suelo se puede observar en el Valle de Lerma. En el norte de la provincia los suelos provienen de desmonte y por lo tanto son más fértiles.
- Condiciones de humedad: la planta aguanta la sequía, pero para germinar necesita un suelo húmedo. En la etapa de floración y cosecha es indispensable que no llueva si la semilla no está madura.
- Porcentaje oleico: No hay estándares de calidad comercial para el grano de chía pero mayor sea el porcentaje oleico del grano, se lo considera de mejor calidad. El porcentaje oleico debe rondar entre el 30% y el 50%. Para obtener un grano con mayor contenido en aceites (más del 50%) la zona de cultivo debe tener una amplitud térmica de 15 grados centígrados aproximadamente.²⁷

Condiciones del Valle de Lerma

La característica que posee el Valle de Lerma a diferencia de otras zonas productivas de la provincia es que esta zona se puede obtener un producto de mejor calidad, el grano obtenido tiene altos porcentajes oleicos. En esta zona los productores de chía, en su mayoría se dedican a cultivos tradicionales como el tabaco y han incorporado la chía en su esquema productivo en función de los altos precios internacionales que hubo en los últimos años.

La fecha de siembra abarca desde el 28 de Diciembre hasta el 27 de enero, si bien la fecha optima límite es a mediados de Enero, se extiende hasta finales del mes, período que es indicado en última instancia. En Mayo, empiezan las primeras heladas las cuales son un limitante para este cultivo, debido a que la planta es bastante susceptible a este fenómeno climático. Teniendo en cuenta estas heladas, las semillas que se siembran hasta mediados de Enero, para Mayo ya están maduras y no llegan a sufrir el congelamiento producto de las

²⁷ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014

bajas temperaturas. Las que se siembran a fines de Enero o principios de Febrero para las heladas de Mayo (si es que ocurren), el grano está en proceso de crecimiento quedando expuesto a sufrir congelamiento. Todos estos aspectos y detalles se han ido observando y teniendo en cuenta para mejorar en cada temporada.²⁸

A finales de Mayo se entra en periodo de cosecha. Con una humedad del grano del 14% ya se puede cosechar. La trilla es directa y el procedimiento se realiza con máquinas convencionales con plataforma triguera²⁹. La cosecha por lo general se realiza en un 75% mediante servicios contratados. Una cosechadora mediana hace 4 hectáreas por hora. En esta zona se obtiene un grano con un 34% de porcentaje oleico.

Condiciones del Norte y Este de la provincia

La otra zona productiva se encuentra en el Norte y Este de la provincia, esta zona es porotera y sojera a diferencia del Valle de Lerma donde predomina la producción tabacalera. En esta zona el cultivo de chía se dio como un cultivo alternativo ante el fracaso de la cosecha de poroto y soja, sobre todo en el año 2013 donde hubo una sequía importante, y la siembra de chía permitió compensar algunos de los costos incurridos. A diferencia de la chía del Valle de Lerma, en esta zona el producto es de menor calidad, tiene un porcentaje de aceite inferior, pero no deja de ser apto para el comercio y cabe destacar que estas tierras provienen del desmonte, de manera tal que en los primeros años de producción, el suelo contaba con una fertilidad natural que hace innecesaria la utilización de insumos de base química³⁰. En una entrevista realizada por el programa Salta Agropecuaria, el productor agropecuario Marcelo Pandolfi dijo que “el grano para que sea de calidad necesita un umbral de altura para que tenga alternancia de temperaturas diurnas muy altas y nocturnas muy bajas, esa altitud térmica hace que el cultivo produzca altas cantidades de aceite, las necesarias que se aconsejan en la dieta diaria del ser humano”. Los productores aconsejan que lo óptimo es

²⁸ Salta Agropecuaria. [SaltaAgropecuaria]. (2012, Junio 26). Salta Agropecuaria 320. Bloque 1. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=gJp9D78ZMxs>

²⁹ Trilla es el proceso de sacar la semilla de la planta. La misma se encuentra dentro del fruto de la planta, que es un aquenio indehiscente, es decir que no se abre espontáneamente cuando llega a la madurez para liberar las semillas. Dentro de cada fruto se encuentran cuatro granos de chía.

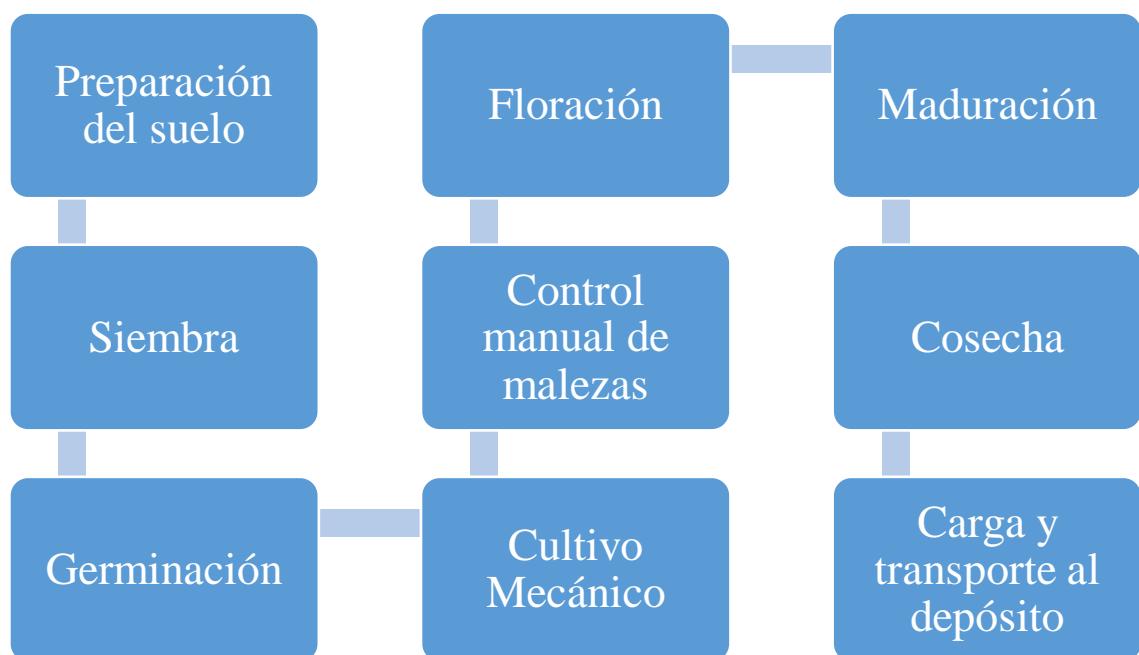
³⁰ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014

sembrar de 5 a 6 kilos de semillas por hectáreas y para un productor que recién comienza, en tres años puede obtener buenos rendimientos en cuanto a siembra, cosecha y fertilización.³¹

Proceso de producción de chía en la provincia de Salta

El proceso de producción de chía se puede dividir en dos etapas. Por un lado y como primera etapa se lleva a cabo la producción en sí, desde la preparación del suelo hasta la carga de la mercadería lista para transportar a los depósitos de almacenamiento. Y en la segunda etapa se involucra el procesamiento del grano. A continuación se muestran los pasos que se llevan a cabo durante la primera etapa.

Figura 1 Proceso de producción de chía



Fuente: elaboración propia con datos extraídos del documento Producción de chía orgánica publicado por consultora Arquímedes Carrizo y Asociados.

En la figura 1 se muestra la cadena de pasos que se realiza en la producción, partiendo desde la preparación del suelo hasta el transporte de la mercadería hacia los depósitos de almacenamiento y procesamiento. Esta serie de pasos se pueden explicar de la siguiente manera:

³¹ Salta Agropecuaria. [SaltaAgropecuaria]. (2012, Junio 26). Salta Agropecuaria 320. Bloque 1. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=gJp9D78ZMxs>

Preparación del suelo y siembra: la chía se desarrolla mejor en suelos arenosos limosos y se adapta bien a suelos con diferentes niveles de nutrientes y moderadamente fértiles. La preparación del suelo se puede hacer en forma convencional como así también en siembra directa, es lo mejor y lo más recomendable porque contribuye a la conservación del suelo. Si se hace de forma convencional, se prepara el suelo con un arado o se realiza una rastreada. Si se realiza siembra directa se prepara la cobertura luego se abren pequeños surcos y se depositan las semillas sin necesidad de enterrarlas profundamente. El tamaño de la semilla varía entre 2 a 3 milímetros. En un metro lineal deben distribuirse entre 20 a 25 semillas y entre líneas se debe dejar un espacio de 60 centímetros. Para la producción de una hectárea se pueden usar de 3 a 4 kilos de semillas.³² En la provincia de Salta los rendimientos por hectárea varían de 800 a 1000 kilos por hectárea aunque en condiciones óptimas se puede llegar a un rendimiento de 1500 t/h. (Pandolfi, 2018)

La semilla necesita un suelo húmedo para germinar y luego puede mantenerse con cantidades limitadas de agua y tampoco le afectan las lluvias. Tiene un ciclo de alrededor de 150 días entre la siembra y la cosecha. En sentido estricto, la campaña de chía se desarrolla desde enero a Junio de un mismo año.³³

Floración: la planta de chía se induce a floración en días de otoño con menos de 12 horas de luz. En ese periodo es necesario que no se produzcan lluvias que puedan afectar las flores, porque si el grano no está maduro puede morir. El desarrollo vegetativo abarca 4 meses, en el cuarto mes ya alcanza su punto de madurez y hay que iniciar el proceso de corte, porque si se deja pasar más tiempo los granos empiezan a caer.³⁴

Control de malezas: para eliminar malezas, como medidas de control y cuidado se realizan dos carpidas³⁵, si el suelo está muy enmalezado se deben realizar tres. Para el control de hormigas e insectos cortadores, se pueden usar algunos insecticidas y fertilizantes naturales.

³² Concepción, Centurión. (11 de Enero de 2012). El cultivo de chía. Paraguay: Colorabc. Recuperado de <http://www.abc.com.py/articulos/el-cultivo-de-chia-354585.html>

³³ Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014.

³⁴ Concepción, Centurión. (11 de Enero de 2012). El cultivo de chía. Paraguay: Colorabc. Recuperado de <http://www.abc.com.py/articulos/el-cultivo-de-chia-354585.html>

³⁵ Carpida es el proceso de limpiar la tierra para quitarle las malas hierbas.

Cosecha: cuando el lote de producción es pequeño, la cosecha se hace en forma manual utilizando un machete. Cuando la rama tiene el 80% de maduración ya se puede proceder al inicio de la cosecha. En cada ramillete hay varias capsulas, y esas capsulas contienen en su interior de 3 a cuatro granos.³⁶

Transporte a los depósitos: una vez realizada la cosecha se transporta el grano desde la tranquera hasta la planta de acopio, depende la cantidad de kilos, se utilizaran camiones pequeños o más grandes y el traslado se documenta con un simple remito. Una vez que se traslada el grano a la planta de acopio, empieza la segunda etapa de la cual se habló anteriormente: la etapa de procesamiento para exportar.

Salta cuenta con varias plantas de procesamiento aptas para chía. A continuación se describirán dos: DMC Agroindustrial SRL y la perteneciente a la empresa Logísticas Integrales. Caracterizando el proceso de limpieza y acondicionamiento del grano para ser exportado, dejando lo pertinente a la comercialización de la misma para el segundo proyecto de investigación.

En el año 2012 con el objetivo de llevar a cabo un proceso de crecimiento sustentable, las empresas Dusen SRL y Molino Cerrillos SRL, comenzaron la construcción de una planta procesadora de granos y semillas denominada DMC Agroindustrial SRL, en la localidad de Cerrillos, provincia de Salta.

Dusen y Molinos Cerrillos son empresas argentinas dedicadas a la producción, procesamiento, molienda y comercialización de especias, condimentos, semillas y legumbres. Con la instalación de la planta procesadora han incrementado el monto de las exportaciones un 300% en el año 2016.³⁷

“Es una planta multipropósito, se puede procesar desde semillas de amaranto, hasta porotos payares, en diferentes escalas de tamaños. La planta cuenta con un sector de molienda, un sector de procesamiento de vegetales deshidratados, área de limpieza de granos y semillas,

³⁶ Concepción, Centurión. (11 de Enero de 2012). El cultivo de chía. Paraguay: Colorabc. Recuperado de <http://www.abc.com.py/articulos/el-cultivo-de-chia-354585.html>

³⁷ “Dusen y Molinos Cerrillos comenzaron la construcción de una nueva planta procesadora”. Todo Agro. 2015, Marzo 16. Recuperado de <http://www.todoagro.com.ar/noticias/nota.asp?nid=30542>

área de clasificación electrónica, área de semillas orgánicas, cámara de frío y extracción de aceite.” (Duranti, 2013)

En esta planta se procesa chía de casi todo el Valle de Lerma y según las condiciones en las que se encuentre el grano, se pueden procesar 1500 kilos por hora. El proceso que se realiza en esta planta es una limpieza por aire, luego por zaranda y a partir de ahí, se procede a lo que es limpieza por gravimetría y diferencia de peso. Luego de la limpieza por diferencia de peso se pasa al embolsado automático. En este procedimiento la persona tiene el mínimo contacto con el producto, detalle importante debido a que la chía es un producto que se consume crudo y por lo tanto debe llegar a la mesa del consumidor en óptimas condiciones.³⁸

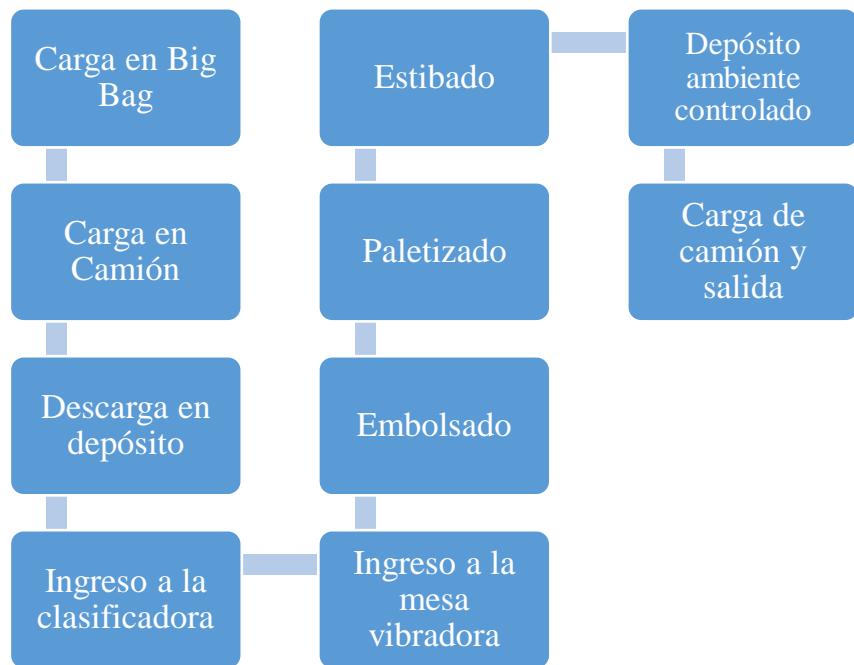
DMC Agroindustrial SRL, recibió la certificación de Procesamiento Orgánico, que le permite entrar a los mercados de América del Norte y Asia y exporta más de 300 toneladas de chía orgánica y convencional a sus clientes de Estados Unidos, Turquía y Taiwán.

Otra planta procesadora con la que cuenta la provincia es la perteneciente a la firma Logísticas Integrales, cuya marca comercial que la representa a nivel mundial es ChiaSeed. La firma se encarga de producir, procesar y distribuir en Estados Unidos, Europa y el Sudeste Asiático y cuenta con una planta de producción en la localidad de Perico, provincia de Jujuy con capacidad para procesar 36 toneladas por día, la otra en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia con capacidad para procesar 30 toneladas por día y por ultimo una planta en el Encón provincia de Salta. En el año 2017 la empresa ha vendido 1100 toneladas. (Agoste, 2018)

Se ha tomado como ejemplo la planta procesadora ubicada en el Encón para describir la segunda parte que se mencionó precedentemente. Esta segunda etapa es la etapa de procesamiento para luego exportar el producto, cuyos requisitos y mecanismos de comercialización se describirán en el proyecto de investigación N°2.

Figura 2 Procesamiento de semillas de chía

³⁸ Salta Agropecuaria. [SaltaAgropecuaria]. (2012, Junio 26). Salta Agropecuaria 320. Bloque 2. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=INyOR9qF21g>



Fuente: elaboración propia en base a información obtenida durante la visita personal a la empresa exportadora Chia Seed - Logísticas Integrales

Como primera instancia dentro del campo de producción, se llenan bolsas de una tonelada que se denominan “*Big Bags*”. Esas bolsas se cargan en el camión y se trasladan a la planta procesadora, en este caso a la localidad del Encón, en Salta. Al llegar el camión ingresan los granos al depósito. A la hora de comenzar con el proceso de clasificación y limpieza, el contenido de esas bolsas es volcado en una máquina de secado y limpieza, ya que el grano ingresa con materias extrañas las cuales deben ser eliminadas para llegar con un producto de excelencia al mercado extranjero. En esta etapa se eliminan ramas, insectos, piedras y cualquier otro objeto que no sea el grano de chía. Pero este primer paso no es suficiente para eliminar todas las materias extrañas, es por eso que se pasa a una zaranda para luego ser clasificados por peso y tamaño en una mesa densimétrica. A partir de ese momento cuando el grano está limpio, es absorbido por un tubo de aire para pasar al último paso de este proceso, el llenado de las bolsas. En esta última etapa interviene un operario. Coloca una bolsa de plástico en la boca inferior del tubo de aire, el cual deposita los granos a gran velocidad, y luego el mismo operario las sella y las deja lista para llevarlas al depósito de producto terminado. Es importante aclarar el contacto mínimo del operario en todo este proceso de limpieza, que se limita a sostener la bolsa mientras se llena y a su sellado, por las mismas causas que ya se explicaron anteriormente. (Agosto, 2018)

A medida que se llenan y sellan las bolsas, son colocadas en pallets. Las bolsas son de plástico, con capacidad para 25 kilos y en cada pallet se colocan 40 bolsas y sobre el mismo se coloca una estructura hermética para pasar al depósito de almacenamiento en donde se les hace un tratamiento de ozono en atmósfera controlada. Para ello, se introduce ozono por 4 a 5 horas, el oxígeno oxida los microorganismos. A través de la atmósfera controlada se baja el nivel de oxígeno mediante la incorporación de dióxido de carbono. Con este sistema se preserva la calidad del producto y se lo protege de la humedad. Es sumamente indispensable que el grano no tenga contacto con agua ya que se activará y liberara un mucilago característico del mismo y no podrá ser comercializado.³⁹

El último paso de este proceso de producción en la planta es la preparación de la mercadería dentro del medio de transporte. Previo a este paso, el cliente ya se ha contactado con la empresa pidiendo su mercadería la cual ya está preparada en el depósito de almacenamiento esperando la fecha para ser cargada. En la fecha que establezca el cliente, llega el contenedor a la planta, se toman los datos del chofer y se hace una revisión del contenedor, el cual debe ser revisado por dentro y fuera para controlar de que no tenga ningún orificio por donde pueda entrar agua y esté libre de manchas de aceite o grasa por dentro para evitar trasladar esas manchas al producto.

Si el contenedor está en óptimas condiciones se procede a la carga del contenedor, en un contenedor de 40 pies se colocan 20 pallet y cada pallet contiene 40 bolsas de 25 kilos, pero si el cliente pide, se pueden colocar bolsas de 1 tonelada. En el proceso de la carga o antes que se comience con la misma, el personal de SENASA se hace presente para controlar la mercadería que se va a despachar. Una vez finalizada la carga se cierra el contenedor y el mismo puede tener dos destinos: Parque Industrial de Güemes o Puerto de Buenos Aires. (Agosto, 2018)

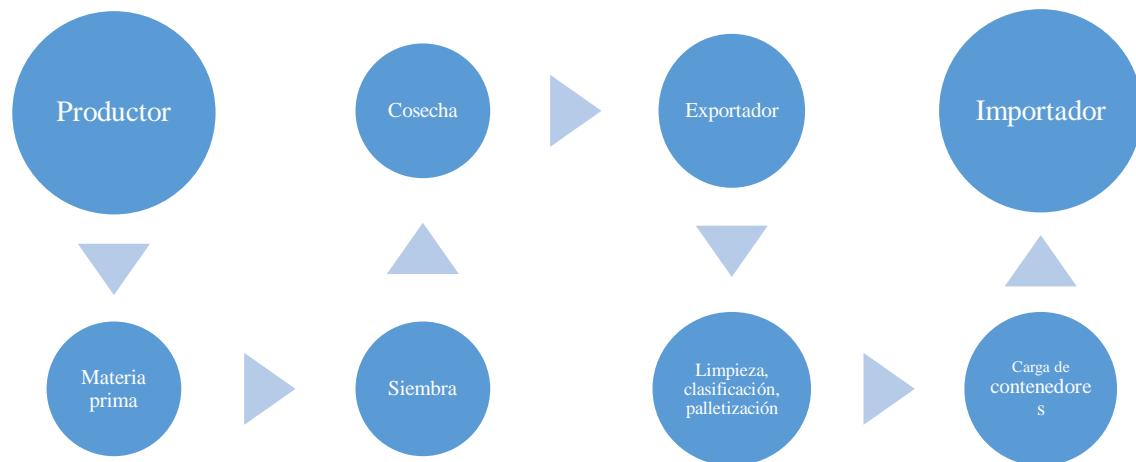
Parque industrial: el camionero lleva el contenedor al Parque Industrial para que se haga el control aduanero y se coloque el precinto aduanero en el contenedor. Una vez realizado este control por parte del despachante de aduana, el contenedor ya está listo para ir al puerto.

³⁹ Tratamiento de la Semilla. (Sin Fecha). Recuperado de <http://chiaseed.com.ar/>

Puerto de Buenos Aires: Cuando ya se realizó el control aduanero en la planta, se colocó el precinto el contenedor puede ir directamente al puerto sin pasar por el parque industrial.

Así finaliza la segunda etapa de este proceso de producción, si bien el productor ya se desprende de la mercadería en el momento en el que la vende al exportador, la mercadería no es exportada sin antes pasar por este proceso de limpieza clasificación y preparado de la misma que ya corre por cuenta del exportador.

Figura 3 Cadena de producción y comercialización incluyendo actores intervenientes



Fuente: elaboración propia en base a la información obtenida en la empresa Logísticas Integrales

La figura 3 caracteriza la cadena productiva de la chía para su destino final en los mercados extranjeros. Integra los eslabones de producción en el campo, desde que se cuenta con la materia prima, se siembra, se desarrolla el ciclo productivo de aproximadamente 150 días y se procede a la cosecha. La figura muestra también a los agentes que intervienen en la cadena, que son el productor y empresa exportadora que se encarga de la comercialización del producto final al importador. En un panorama general, la figura se divide en tres partes, donde el eslabón primario forma parte del proceso de producción, la segunda etapa forma parte del proceso que lleva a cabo el exportador para acondicionar la mercadería antes de exportarla, en esta etapa se le agrega valor a la mercadería, se enfoca a la limpieza y clasificación del grano y el mantenimiento del producto en galpones controlados. Por último, se lleva a cabo

el proceso de comercialización internacional, relación entre el exportador y el importador, ya dejando de lado al productor, teniendo en cuenta que el productor se limita a venderle la mercadería al exportador.

RESULTADOS

La mayoría de los documentos observados ponen énfasis en la producción más que en el comercio exterior de chía, pero a través de todo el proceso investigado se deduce que:

- A través de la información leída se observa que la mayor superficie de producción se encuentra en el norte de la provincia de Salta (Anta- Oran- San Martín). De 25 mil hectáreas de producción en el periodo 2017-2018 la distribución se da aproximadamente de la siguiente manera: 600 en rosario de la frontera, 400 en el Valle de Lerma y el resto y el resto distribuido entre Anta, Las Lajitas, Oran y San Martín. Los grandes productores son Anta del Dorado y Los taires.
- Las mejores condiciones en cuanto a productividad y calidad se dan en el Valle de Lerma de Salta.
- De 6 supermercados y almacenes visitados en 1 no se encontró el producto buscado. De los 5 restantes solo 2 contaban con chía sola y los 3 restantes solo contaban con mix de semillas.
- El 90% de la producción se destina a los mercados internacionales. En 2012 Argentina fue el primer productor y exportador, en 2013 y 2014 pasó a ocupar el tercer puesto como exportador.
- En la visita a la empresa Logísticas Integrales cuya marca comercial que la representa es Chía Seeds se pudo observar que la mercadería entra con materias extrañas como ser ramas, piedras, hojas e insectos, y que a través del proceso de limpieza y clasificación se obtiene un grano limpio, puro y totalmente acondicionado para ser exportado. En el año 2017 la empresa ha procesado aproximadamente 1100 toneladas todas destinadas al mercado extranjero.

DISCUSIONES

De los resultados a los cuales se ha llegado en el proceso de investigación, la producción de chía en Argentina se considera viable teniendo en cuenta lo que requiere el mercado extranjero. Los países desarrollados como Estados Unidos demandan este producto por los

cambios en la alimentación de un determinado grupo que se han dado en los últimos tiempos. El importador de chía busca un producto de calidad y que llegue en óptimas condiciones. Si bien no hay normativas de calidad comercial para la chía, un grano con un porcentaje oleico del 50% se considera de excelente calidad y este grano se puede obtener en Salta en el Valle de Lerma, donde bajo condiciones de sumo cuidado del cultivo y con suelos aptos se puede obtener rendimientos de hasta 800 y 1000 kilos por hectárea.

Los productores se dedican al cultivo de chía casi exclusivamente para exportarla, atraídos por los precios internacionales como sucedió en el año 2014 y otras veces para recuperar costos de otras producciones.

Dentro del país no es difícil encontrar granos de chía para consumo propio, pero a la hora de colocar la mercadería en las góndolas de supermercados, las industrias que las envasan prefieren envasarlas junto con otras semillas y así hacer más atractiva para el consumidor, ya que el consumidor argentino no está acostumbrado a consumirlas, y el consumo dentro del país es insignificante en relación a otros mercados más desarrollados y sofisticados.

En la distribuidora “La Rotonda Lácteos” se encontró una marca salteña, perteneciente a la compañía Molinor SRL. Ese producto es producido y envasado en la provincia siendo el precio más accesible que se encontró. El consumidor al adquirir ese producto beneficia a la industria salteña. Aunque la opción más económica es comprar el grano suelto como las comercializa Gran Diet. En cuanto a lo ofrecido por internet, se observa que los precios son más económicos al comprar por kilo si se compara lo que vale un kilo en la distribuidora Carlsen (\$95) y lo que vale una bolsa envasada de la marca Gran Diet (\$81,50), teniendo en cuenta que la primera opción es un kilo y la segunda son 200 gramos, pero la primera opción no incluye en el costo final el gasto de envío de traerla a Salta, de todos modos sigue siendo la mejor opción en cuanto a precios.

La producción y el traslado del grano desde el campo hasta los centros de acopio y exportación son informales, sin documentación correspondiente y muchos productores no están registrados. Por tal motivo se dificulta tener datos estadísticos oficiales exactos. Después del año 2014 cuando se cae el mercado por exceso de oferta y caen los precios, los pequeños productores han desaparecido y la producción de chía ha disminuido considerablemente, actualmente no llama la atención su producción y por lo tanto las

instituciones no han avanzado con normas relacionadas ni con la producción ni con la comercialización, no hay estándares de calidad comercial para beneficiar o desplazar del mercado a productores que no cumplen.

CONCLUSION

A pesar de la represión por parte de los españoles al conquistar América, hecho que hizo desaparecer el cultivo de chía, alimento básico en la dieta de los Mayas y Aztecas, hace 15 años la situación de este cultivo se pudo recuperar, en Argentina se introdujo en la década de los 90 con unas primeras pruebas y ensayos en el norte argentino y desde entonces no se ha parado de producir aunque el mercado se haya caído y actualmente está estabilizado. Como se demostró, el incremento de la demanda mundial de chía implicó una gran expansión de la producción en los años 2013 y 2014 aumentando la producción de 5 mil toneladas en el año 2011 a 47 mil toneladas producidas en 2014. Crecía la demanda y con ello los precios internacionales y por ende la producción, todos querían salir a vender este producto atraído por los precios pero muy pocos supieron prever la situación a largo plazo, tal es así que se produjo una sobre oferta y no hubo mercado donde colocar el producto, por tal motivo el mismo se derrumbó.

Se observó que los pequeños productores tendieron a dejar la actividad debido a la falta de claridad del manejo de los mercados internacionales y ante la caída del precio ya no era un producto atractivo. Hoy en día, solo quedaron los grandes productores y aquellos que pueden vender su producción a las compañías exportadoras.

El mercado interno de chía en Argentina es bastante pequeño y poco desarrollado. No se consigue chía pura en todos los supermercados y el consumo es limitado. La competencia nacional es casi nula ya que la mayoría de los productores destina su producción para satisfacer las necesidades del mercado de Estados Unidos y la Unión Europea, principales mercados de consumo de semillas de chía. El 90% de la producción argentina de chía se exporta.

Con los resultados obtenidos de la investigación, se concluye que Salta es una provincia que posee la capacidad necesaria para desarrollar esta actividad gracias a sus condiciones climáticas y la calidad de suelos que otorgan una ventaja competitiva con respecto a la competencia internacional, ya que puede producir un grano de calidad exportadora. Se ha

llevado a cabo un constante desarrollo en el ámbito de la producción aunque años anteriores no se haya orientado al productor acerca de la situación del mercado internacional para prevenir la sobre oferta generada. La producción es generadora de empleo, contribuye a la diversificación de cultivos y a la recuperación de costos, como se lleva a cabo en Orán, Anta y San Martín donde los productores buscan recuperar costos de producción de soja y poroto con cultivos no tradicionales como la chía.

En las plantas de acopio y proceso de semillas de la provincia se acondiciona la mercadería para llegar al importador con un producto certificado, fumigado, tratado bajo los requisitos de buenas prácticas agrícolas e industriales y en óptimas condiciones con respecto a envases y embalajes. De estas instalaciones sale un producto óptimo para ser comercializado en los mercados internacionales cuya demanda por parte de países desarrollados constantemente aumenta debido a las nuevas tendencias alimenticias adoptadas por el consumidor.

BIBLIOGRAFIA

Alvarado Ledesma, Manuel. *El Marketing Agroindustrial, la cadena de valor en los agros negocios*. Ariel, Buenos Aires, 2005

Ayerza, R. (2007). *Chía, redescubriendo un olvidado alimento de los Aztecas*, México D.F, Editorial del Nuevo Extremo.

Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martin. Año 2014 disponible en www.acee.org.ar

Chía, una alternativa productiva en auge. 2 de julio de 2012. Recuperado de <http://intainforma.inta.gov.ar/?p=11751>

Chía, una alternativa productiva para el NOA. 01 de Junio de 2012. Recuperado de <https://inta.gob.ar/noticias/chia-una-alternativa-productiva-para-el-noa>

Coates, Wayne. (s.f).ChiaSeedInformation: Arizona, EU.: azCHIA. Recuperado de <https://azchia.com/chia-seed-information-azchia/>

Concepción, Centurión. (11 de Enero de 2012). El cultivo de chía. Paraguay: Colorabc. Recuperado de <http://www.abc.com.py/articulos/el-cultivo-de-chia-354585.html>

“Dusen y Molinos Cerrillos comenzaron la construcción de una nueva planta procesadora”.
(16 de Marzo de 2015) Todo Agro. Recuperado de
<http://www.todoagro.com.ar/noticias/nota.asp?nid=30542>

De Mora Buchelli, M. (2014). Formulación de un modelo de negocio para la exportación de semillas de chía producidas en el Ecuador y comercializadas hacia el estado de California. Universidad Espíritu Santo. Ecuador.

De Ugarriza Sergio. Terminología comercial agropecuaria. EUCASA, Salta 2009.

Embajada Argentina ante el Reino de Bélgica y el Gran Ducado de Luxemburgo. “Informe de mercado de quínoa y chía”. Bélgica, Julio de 2017.

Félix Miranda “Guía técnica para el manejo del cultivo de Chía (*Salvia Hispanica*) en Nicaragua”. Disponible en www.cecoopsemein.com

Mannise, Raúl. (27 de Junio de 2017). Semillas de chía, usos, propiedades, contradicciones y más. Ecocosas. Recuperado el 20 de Octubre de 2018 de <https://ecocosas.com/salud-natural/beneficios-chia/>

Pérez, D. Paredes, V., Rodríguez, G., Lobo, R., Ale,J., Beretoni, A. y Vinciguerra, H. (2013). *Gastos, rendimientos y precios de indiferencia del cultivo de chía en Tucumán en la campaña 2012/13.* Reporte Agroindustrial. Boletín N°85 pp.1-5. Recuperado de <http://www.eeaoc.org.ar/upload/publicaciones/archivos/340/20130911142532000000.pdf> [Acceso 17 Septiembre de 2018].

Salta Agropecuaria. [SaltaAgropecuaria]. (2012, Junio 26). Salta Agropecuaria 320. Bloque 1. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=gJp9D78ZMxs>

Salta Agropecuaria. [SaltaAgropecuaria]. (2012, Junio 26). Salta Agropecuaria 320. Bloque 2. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=INyOR9qF21g>

Scavage Argentina, recuperado de <https://www.scavage.com>

Sosa, Anacleto (2016). El cultivo de chía (*Salvia Hispanica L.*): Su historia e importancia como fuente de ácidos grasos omega 3 del mundo: Una Revisión. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/309376062_LA_CHIA_MEXICANA_SALVIA

HISPANICA L SU HISTORIA E IMPORTANCIA COMO CULTIVO EN EL MUNDO

Taller de Chía, Agosto de 2015, Estación experimental Agroindustrial Obispo Colombres, disponible en www.eeaoc.org.ar

Tratamiento de la Semilla. (Sin Fecha). Recuperado de <http://chiaseed.com.ar/>

Comunicación Personal

Adet Samán Facundo. (2018). Ingeniero Agrónomo.

Adet Víctor Darío (2018). Ingeniero Agrónomo.

Agoste Luis (2018). Encargado de la planta de procesamiento de la empresa Logísticas Integrales ubicada en la localidad del Encón, provincia de Salta.

Leonardo Pandolfi, (2018). Productor de semillas de chía de la localidad de Cerillos, Salta.

Proceso de exportación de chía llevado a cabo en Argentina

Yamila Adet Samán

Licenciatura en Comercio Internacional

UCASAL

RESUMEN

El presente trabajo abarca el ámbito del comercio internacional y logística. El objetivo es describir cómo se lleva a cabo un proceso de exportación de chía en Argentina. Detallando los pasos importantes para realizar el circuito de exportación con éxito. El abordaje del tema permitió identificar problemáticas comerciales, legales, de transporte y de calidad y sanidad que inciden en el devenir de la acción logística en el comercio internacional. Los datos recolectados para poder describir el formato de operación en la exportación se recabaron mediante entrevistas semiestructuradas a especialistas del comercio internacional de chía, así como también a través de la lectura de informes, reportes técnicos y trabajos de organismos oficiales e investigadores afines al tema. De esta forma se pudo observar que en un proceso de exportación (y de importación) se debe considerar importante a la logística para poder ejecutar cada uno de los eslabones necesarios para llegar con un producto nacional a un destino extranjero en óptimas condiciones y sin generar costos extras por falta de organización y planificación de antemano.

Palabras clave: Comercio Internacional. Logística. Proceso de exportación.

This research belongs to the field of trade logistics and the goal is to describe the details and important steps to carry out the export circuit successfully. The approach of the subject allowed to identify commercial, legal, transport, quality and health issues that affect the logistic action in international trade. The data collected to develop the export operation format were collected through semi-structured interviews to experts of the international trade of chia seeds, as well as through the reading of reports, technical reports and Works of official organisms and related researchs to the subject. In this way it was observed that in an export process, the logistics must be considered important to be able to execute each of the necessary links to arrive with a domestic product to a foreign destination in optimal conditions and without generating extra costs for lack of organization and planning in advance.

Keyword: Export Process. International Trade. Logistics

INTRODUCCION

Cuando una empresa decide exportar, se genera la necesidad de llevar a cabo una secuencia de pasos para transportar la mercadería desde el lugar de origen hasta el destino final. Esto implica la planificación y control tanto físico, de mercaderías como de información. Entiéndase como exportación la extracción de cualquier mercadería de un territorio aduanero (Ley 22415 Código Aduanero de la República Argentina) y a los fines del comercio internacional, mercadería es todo objeto que fuere susceptible de ser importado o exportado.

Extraer mercadería del territorio aduanero hacia otro destino es un proceso y requiere la coordinación de todas las actividades. Dicho proceso se inicia en una operación de venta y termina con la entrega de la mercadería por parte del exportador en el lugar acordado con el importador. La planificación de antemano de cada actividad relacionada a esta tarea constituye una labor fundamental para garantizar el buen fin de la exportación.

Para ello es fundamental que la empresa exportadora desarrolle una logística que pueda satisfacer las necesidades del cliente en cuestión y también los objetivos mismos de la empresa. A la logística no se la debe relacionar solamente con el universo de los medios de transporte como suele hacerse en muchos casos. El concepto de logística debe abarcar todos los medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado dentro del proceso.

En el comercio internacional el aprendizaje es continuo, no todos los mercados son iguales, no todos los clientes desean lo mismo. Si bien en un proceso de exportación se estructuran tareas básicas y compatibles con otra venta y otra mercadería, siempre se tendrá en cuenta los requerimientos del cliente, de la mercadería en cuestión y sobre todo del mercado. Por eso es fundamental conocer muy bien el mercado al cual la empresa se dirige debido a que en cada mercado entran en juego diferentes leyes, costumbres y diferentes formas de negociación.

El objetivo del trabajo es describir cada uno de los pasos necesarios para exportar granos de chía desde Argentina, contando con la ventaja de que Salta es una de las provincias pioneras tanto en la producción como en la exportación del producto. Como las variantes son muchas, para llegar al objetivo buscado se ha dividido el tema en etapas. En una primera parte se desarrollaron conceptos vinculados a la negociación de la venta, como ser los términos de

venta empleados en una exportación, los medios de transporte y la documentación requerida en una operación de compraventa internacional de mercaderías, finalizando el trabajo con la descripción de la operativa de exportación de granos de chía, caracterizando cada acción que se lleva a cabo, los actores que intervienen en las operaciones y la documentación que sustenta cada operación. Para el momento de describir la operatoria de exportación, ya se habrán descripto todos los conceptos y términos que el lector necesita saber para comprender dicha operativa.

El trabajo de investigación es descriptivo, basado en el análisis de la información obtenida a partir de entrevistas a miembros de la cadena de comercialización de granos de chía para consumo al exterior.

Para describir cada paso del proceso de exportación se utilizó información primaria y secundaria. La primera fue generada mediante la entrevista semiestructurada a exportadores de granos de chía de la provincia de Salta y Despachantes de Aduana de la provincia de Salta. Estas entrevistas fueron diseñadas con preguntas guías, relacionadas con los procesos necesarios para exportar, basándose en documentación, requisitos legales, comercialización y logística.

Para la obtención de información mediante fuentes secundarias, se observaron artículos de investigación, portales de internet y libros relacionados con la logística del comercio internacional. También se observaron Resoluciones y artículos publicados por AFIP (Administración Federal de Ingresos Públicos) sobre generación y presentación de declaraciones de exportación e informes de SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) sobre calidad y sanidad del producto a exportar. La técnica de muestreo empleada fue no probabilística ya que no se determinó de antemano el tamaño de la misma sino que se fue observando lo que se consideraban pertinente hasta que la información fue suficiente para cumplir con el objetivo.

PROCESO DE NEGOCIACION Y VENTA

Antes de comenzar, se aclara que se partirá del supuesto que el comprador y el vendedor ya tienen una relación comercial establecida y se conocen. De esta manera se excluye todo el proceso que antecede a la solicitud de compra que haga el importador al exportador, trátese de gestiones de marketing, asistencia a ferias o hechos que den a conocer al vendedor.

El primer paso en el proceso de exportación es la negociación del producto. Se inicia con la solicitud de cotización que efectúa el comprador a la empresa exportadora. El exportador debe tener en cuenta que el contrato de compraventa se puede configurar con dos elementos: la oferta y la aceptación. La oferta está representada por la factura pro forma o cotización que haga el exportador y la aceptación es representada por la orden de compra o pedido que haga el importador. Por lo tanto se debe confeccionar una buena factura Pro Forma y señalar todas las exigencias o condiciones de la compra venta.

Es por eso que aquí se pactan esas condiciones que son: la cantidad y precio de la mercadería, tiempos de entrega, plazos y forma de pago y demás condiciones en las que será vendida esa mercadería. El exportador debe tener capacidad de negociación, para transformar la relación con el cliente y llevarla más allá de una simple venta internacional. Para explicar este proceso de negociación necesario en toda exportación, resultó pertinente describir los conceptos de cada etapa de esa negociación.

Negociación relacionada con la mercadería y el tipo de carga

En esta etapa el comprador debe expresar al vendedor la cantidad de mercadería que necesita y el peso de cada saco, ya sea 25 kilos, 50 kilos o 1000 kilos. (Agoste, 2018)

De acuerdo a eso, se determinará la cantidad de contenedores que se necesitarán para transportar esa cantidad. Escogiendo entre contenedores de 40 y 20 pies.

En un contenedor de 40 pies entran 20 pallets. Y en cada pallet entran 40 bolsas de 25 kilos. Es decir, cada pallet lleva una tonelada de granos y por lo tanto el contenedor lleva 20 toneladas. (Agoste, 2018)

Si no desea palletizar la carga, se puede enviar el contenedor con las “*Big Bags*” de 1000 kilos, si el cliente lo desea. Entonces en el contenedor se colocarían 20 “*Big Bags*”.

A continuación se presentan algunos ejemplos de sacos de granos de chía para exportación de 25 kilos y las *Big Bags* de 1 tonelada.

Figura N° 1

Big Bag 1000 kilogramos



Fuente: ChiaSeed Logísticas integrales⁴⁰

Figura N°2

Bolsa de 25 kilos



Fuente: elaboración propia con imágenes extraídas de internet.

En esta etapa el importador tiene la posibilidad de determinar la información que desea que lleve el empaque. Pero hay algunos requisitos que se deben cumplir: las etiquetas deben ser colocadas en un lugar visible, en idioma inglés. El nombre del producto debe aparecer en la

⁴⁰ Logísticas Integrales. Chiaseed. (s/f). Comercialización. Recuperado de <http://chiaseed.com.ar/>

etiqueta frontal, la declaración de cantidad neta se coloca como elemento distintivo en el área inferior.⁴¹

Negociación del medio de transporte: Tiempo de entrega

Otro punto que expresa el comprador, es la fecha en la cual necesita disponer de la mercadería en sus instalaciones o en el lugar que desee. Por lo tanto, teniendo como referencia la fecha y la cantidad de mercadería, el exportador debe pedir un presupuesto para el flete, para ello debe elegir un medio de transporte que se adecue a las circunstancias dependiendo de la distancia a la cual se encuentre el cliente y la cantidad de mercadería solicitada. Hay que tener en cuenta que gran parte del precio de exportación es absorbido por el medio de transporte. El exportador tiene que determinar cuáles son sus prioridades. Para ello es necesario tener en cuenta tres cosas:

- Cantidad de mercadería.
- Tiempo de tránsito y distancia del cliente.
- Recursos disponibles.

Las cargas de chía, son cargas voluminosas y por lo tanto el tipo de transporte que se debe seleccionar es el carretero o marítimo. Si el cliente se encuentra en un país limítrofe se debe seleccionar el transporte carretero, de lo contrario el transporte marítimo. Cabe aclarar que para cargas voluminosas, el transporte aéreo queda descartado. Pero si la carga es pequeña o si se trata de una muestra, puede ser pertinente el transporte aéreo.

A continuación se describirán las características básicas de estos tres medios de transporte.

Transporte carretero: la chía se exporta por camión a Uruguay, Perú, Chile y Brasil. El medio de transporte utilizado es el camión porta contenedores. El documento que acompaña la mercadería en este medio de transporte es la Carta de Porte carretera. Es un modo rápido, flexible para la carga de chía y permite su transporte puerta a puerta. El costo del flete está

⁴¹ Consulado General y Centro de Promoción de la República Argentina en Nueva York. “Perfil de mercado de semillas de sésamo y chía”. Estados Unidos, Junio de 2014.

muy condicionado por la suba de los combustibles pero más allá de eso para trasladar a distancias cortas y cargas voluminosas, es el medio de transporte más económico.⁴²

Transporte Aéreo: Este medio de transporte para exportar grandes volúmenes de chía a granel no se puede utilizar. Solo se utiliza para enviar muestras vía Courier en una cantidad moderada. El documento que acompaña la mercadería en los envíos aéreos es la Guía Aérea. Para explicar en los párrafos siguientes el proceso de exportación de chía a los efectos de este trabajo, queda descartada esta opción.⁴³

Transporte marítimo: Es el que se usa mayoritariamente para exportar granos de chía a granel a casi todos los clientes del mundo. El documento que acompaña los envíos marítimos es el *Bill of Lading* o Conocimiento de Embarque. Como ventaja se puede decir que la vía marítima es barata, no hay limitantes en cuanto a volúmenes, tipo de carga y peso. Como puntos negativos se puede resaltar que los tiempos son más lentos, y más si el país tiene un sistema portuario deficiente en donde los tiempos se atrasan aún más. Pero todo eso es solucionable con una buena planificación y envíos realizados con tiempo de anticipación⁴⁴.

Negociación de los términos de venta: *Incoterms*

Una vez que se acuerda la cantidad de mercadería, la fecha de envío y la elección del medio de transporte es pertinente conceptualizar los términos *INCOTERMS* que son las pautas que sostienen los acuerdos entre las partes.

La definición conceptual establece que son reglas internacionales que describen en forma progresiva la responsabilidad sobre el transporte, riesgos, costos y acciones que cada una de las partes involucradas tiene en la entrega de la mercadería objeto de la compraventa. Especifican las obligaciones del importador y del exportador. Como así también los costos que cada parte debe asumir y los documentos que cada parte debe confeccionar.⁴⁵

⁴² Bloch, Roberto (2015), *Transporte internacional de mercaderías*, Buenos Aires, Argentina, editorial IARA.

⁴³ Bloch, Roberto (2015), *Transporte internacional de mercaderías*, Buenos Aires, Argentina, editorial IARA.

⁴⁴ Mondragón Gutiérrez, Víctor M. (2017). El transporte marítimo, aéreo y terrestre en la exportación. Perú: Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/el-transporte-maritimo-aereo-y.html>

⁴⁵ Destefano, R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

Se dividen en grupos. Algunos pueden utilizarse en cualquier medio de transporte y otros son solamente para transporte marítimo y fluvial.

Tabla 1

Términos Internacionales de Comercialización (Incoterms)

Grupo de las E	Grupo de las F	Grupo de las C	Grupo de las D
Es el de menor obligación para el vendedor. El cual se compromete a entregar la mercadería en su planta y hasta ahí llegan sus obligaciones y costos.	El vendedor entrega la mercadería para el transporte de acuerdo a las instrucciones del comprador.	El vendedor contrata el transporte y en algunos casos también el seguro.	El vendedor responde por la llegada del producto al punto de destino en frontera o en el interior del país importador.

Elaboración propia con datos obtenidos del libro Logística del Comercio Internacional de Roberto Destefano.

(R., 2015)

Grupo de las E

Exw- Ex Works/ En Fabrica: El vendedor pone la mercadería acondicionada a disposición del comprador en sus instalaciones o fabrica. Todos los gastos a partir de ese momento son por parte del comprador.⁴⁶

Grupo de las F⁴⁷

FCA – Free Carrier/ Franco Transportista: El vendedor se compromete a entregar la mercadería en un punto acordado dentro del país de origen, se hace cargo de los costos hasta que la mercadería está situada en ese punto convenido. Por ejemplo: el almacén del transportista.

FAS – Free Alongside Ship/ Franco al costado del Buque: El vendedor entrega la mercadería en el muelle del puerto de carga convenido, esto es, al lado del barco. El *Incoterm FAS* es propio de cargas de mercaderías a granel o de grandes volúmenes por que se depositan en

⁴⁶ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

⁴⁷ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

terminales especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de la gestión y costo de la Aduana de exportación.

FOB – Free on Board / Franco a Bordo: El Vendedor entrega la mercadería sobre el Buque. El vendedor contrata el transporte, pero el costo del mismo corre por cuenta del comprador. Este INCOTERM es uno de los más usados en comercio internacional, se usa para cargas generales (Bidones, contenedores, etc.)

Grupo de las C⁴⁸

CFR – Cost and Freight / Costo y Flete: El vendedor se hace cargo de todos los costos y el transporte principal hasta que la mercadería llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque en el país de origen.

CIF – Cost, Insurance and Freight / Costo, Seguro y Flete: El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluido el transporte principal y el seguro hasta el puerto de destino. Aunque el seguro lo contrata el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

CPT – Carriage paid to/ Transporte pagado hasta: El vendedor asume todos los costos, incluido el transporte principal, hasta que la mercadería llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercadería al transportista dentro del país de origen.

CIP – Carriage and Insurance paid / Transporte y Seguro Pagado hasta: El vendedor se hace cargo de todos los costos, incluido: Transporte principal y seguro hasta que la mercadería llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercadería al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

Grupo de las D

⁴⁸ Mondragón Gutiérrez, Víctor M. (2018). ¿Qué se debe tener en cuenta para el uso correcto de los Incoterms? Perú: Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2018/04/que-se-debe-tener-en-cuenta-para-el-uso.html>

DAT- *Delivered at Terminal/* entrega en Terminal: El vendedor asume todos los costos, incluido transporte principal y el seguro hasta que se descarga en la terminal convenida. También asume los riesgos hasta ese momento. El concepto terminal es bastante amplio e incluye, terminales terrestres y marítimos, puertos y aeropuertos, zonas francas, etc. Por eso es importante que se especifique claramente el lugar de entrega de la mercadería.

DAP- *Delivered at Placed /* Entrega en lugar convenido: El vendedor asume todos los costos, incluidos el transporte y el seguro hasta que la mercadería se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento. Pero no asume los costos relacionados a la importación en el país de destino.

DDP- *Delivered Duty Paid /* Entrega con los derechos pagados: El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercadería en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de Aduana de importación son asumidos por el comprador.⁴⁹

Dependiendo de la elección que hagan las partes, el *Incoterm* elegido trazará los lineamientos fundamentales para el desplazamiento de la mercadería y será la base para calcular el costo, realizar la documentación necesaria para la gestión en zona de origen de la carga, como para el despacho en destino y delimitar las responsabilidades de ambas.

Negociación de la documentación

Deberán definir con exactitud cuáles son los documentos que tramita el exportador y cuales el importador, de qué forma se enviarán y quienes afrontan los gastos.

En el proceso de elaborar la documentación intervienen un gran número de actores, instituciones y empresas, es por eso que en la logística de comercio exterior la documentación cumple un rol fundamental y todo lo que se registra en los papeles y documentos debe ajustarse perfectamente a los términos y condiciones pactadas y no tener errores, ya que un

⁴⁹ Mondragón Gutiérrez, Víctor M. (2018). ¿Qué se debe tener en cuenta para el uso correcto de los Incoterms? Perú: Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2018/04/que-se-debe-tener-en-cuenta-para-el-uso.html>

simple error de confección puede generar atrasos y sumar costos incensarios, todos los documentos deben coincidir en sus descripciones.

Como el término documentación es muy amplio y dependiendo de cada cliente y las normativas de cada país y mercado del mundo, no es posible detallar la totalidad de documentos usados en las exportaciones. Es por ello que se ha tomado como base la clasificación que realiza el Ing. Roberto Destefano en su libro Logística del Comercio Internacional, (R., 2015) el cual los clasifica en documentación comercial, documentación relativa a la mercadería, documentación relativa al seguro y al transporte y la documentación operativa propiamente dicha. Y más adelante se dedicará un apartado específico al documento más importante en la exportación de granos de chía: El documento fitosanitario.

Tabla 2

Documentos del comercio internacional

Documentos comerciales	Son los que se intercambian entre el exportador y el importador en las etapas previas y durante la acción de compraventa y habitualmente con la participación bancaria.	Carta de Crédito
		Contrato de compraventa internacional
		Factura ProForma
		Factura Comercial
		Lista de Empaque o <i>Packing List</i>
Relativos a la mercadería	Se trata de certificaciones, registros y autorizaciones exigidos por los países de origen y destino de las mercaderías por parte de organismos oficiales.	Notificación de apertura de carta de crédito
		Certificado de Inspección
		Certificado de origen
		Certificado de Peso
		Certificado Fitosanitario
		Lista de empaque
Relativos al seguro y transporte de mercaderías	Certifican la existencia de un contrato de transporte, prueban que la mercadería fue puesta a bordo del	Póliza de Seguro
		Conocimiento de Embarque
		Carta de porte

	medio de transporte y otorgan a su poseedor el derecho de disponer de las mismas.	Guía Aérea Hoja de ruta
Documentación operativa	Abarca un gran número de documentos, desde los relacionados con las gestiones para disponer de bodegas, de contenedores, hasta los documentos de las gestiones operativas	Autorización para cargar mercaderías <i>Booking</i> o reserva de bodega Instrucción de embarque Permiso de embarque

Elaboración propia en base a información de libro Logística del Comercio Internacional (R., 2015)

A continuación se describirán algunos de los documentos para una mejor comprensión

Contrato de compraventa internacional

El contrato de compraventa es aquel documento por escrito que evidencia el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio; e incluye las condiciones de transporte, seguro y entrega, términos de pago, así como la forma que se solucionará el litigio, si es que hay, de la manera más expeditiva posible.⁵⁰

Si bien, contar con un contrato de compraventa es importante, no todas las transacciones internacionales necesitan de uno. No existe la obligación de realizar un contrato de compraventa para vender mercaderías internacionalmente y es posible y muy común cerrar las operaciones a través de una factura Pro Forma cuya confirmación se puede hacer por vía telefónica o a través del correo electrónico. Y si bien, realizar de esta manera la venta tiene sus ventajas, también tiene sus desventajas. Por un lado es más fácil y rápido confirmar vía correo electrónico o teléfono, antes que realizar un contrato de compraventa, pero por otro lado está el punto negativo que es que de esta manera las partes no están cubiertas por

⁵⁰ Mondragón, V. (2017). Contrato de compraventa internacional: Modelo e instructivo de llenado. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/contrato-de-compraventa-internacional.html>

cláusulas que los protejan ante cualquier problema de incumplimiento de entrega de las mercaderías.⁵¹

Por lo tanto para llevar una transacción comercial internacional segura, se requiere del diseño de un contrato de compraventa, que sea claro y conciso y que cubra todos los posibles riesgos e incertidumbres que se pueden generar en el desarrollo de la operación comercial.

Las cláusulas que se pueden aplicar al contrato son diversas. Lo usual es que el contrato abarque los siguientes temas:

- Información completa sobre el importador y exportador.
- Lugar de pago.
- Moneda de pago.
- Condiciones de entrega del producto (INCOTERMS).
- Descripción de la mercadería objeto del contrato con especificación del peso, embalaje, rotulado, etiquetado, etc.
- Precio unitario y precio total.
- Modalidad de seguro para cubrir la mercadería.
- Modalidad de transporte y pago del flete.
- Lugar de embarque y desembarque de la mercadería.
- Firma de las partes aceptando el contrato.
- Etc.⁵²

Bill of Lading o Conocimiento de Embarque

Al ser el transporte marítimo la opción para transportar granos de chía es pertinente dar a conocer el documento que acompaña los envíos por este medio, el *Bill of Lading* o Conocimiento de Embarque. Este documento sirve como título de propiedad, como contrato de flete entre la empresa marítima y el remitente y sirve también como recibo de las mercaderías por parte del transportista, que queda obligado a entregarlas al destinatario. En

⁵¹ Mondragón, V. (2017). Contrato de compraventa internacional: Modelo e instructivo de llenado. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodeexportador.com/2017/11/contrato-de-compraventa-internacional.html>

⁵² Mondragón, V. (2016). El contrato de compraventa internacional. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodeexportador.com/2016/03/como-cerrar-un-contrato-de-exportacion.html>

su interior contiene los datos de la mercadería, del buque y del puerto de destino. Pero el valor de la mercadería indicado en la factura comercial normalmente no aparece en el B/L (*Bill of Lading*). Y puede incluir información del flete convenido y su monto.⁵³

Los formularios de B/L son suministrados por la compañía marítima. El tipo de documento puede variar con el transportista, pero cada formulario contiene cláusulas indicando las condiciones bajo las cuales el transportista acepta la mercancía para transportación. Si la mercadería o el empaque no están en óptimas condiciones la compañía marítima transportista hará su anotación al respecto en el B/L para protegerse contra reclamos por daños o averías. Cabe aclarar que los bancos para efectuar el pago solo aceptaran conocimientos de embarques limpios, es decir sin anotaciones sobre mercaderías dañadas.⁵⁴

Con este documento el comprador en destino puede retirar la carga. El *Bill of Lading* también participa en la gestión bancaria al ser necesario su inclusión en las cartas de crédito. Se indica a quien deberá notificarse el arribo de la mercadería. Debe contener las expresiones “flete pagadero en destino” o “flete pagado”. Cuando se hace efectiva la presentación de un original en destino para retirar la mercadería los otros dos originales pierden su valor.⁵⁵

Booking o Reserva de Bodega

Es la reserva de un espacio en la terminal para los contenedores llenos de mercadería que esperen a ser embarcados. El agente de carga o exportador envía a la naviera mediante correo electrónico una solicitud de reserva, con la información del embarque y esta la acepta o rechaza indicando el buque y la fecha prevista de salida. El *booking* da inicio a la gestión de embarque de la carga y el documento contiene la siguiente información: buque designado, llegada del buque, hasta qué día y qué hora se puede entregar la carga, el almacén aduanero designado y la agencia marítima. Luego de la salida del barco, el transportista procederá a emitir el conocimiento de embarque.⁵⁶

⁵³ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

⁵⁴ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

⁵⁵ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

⁵⁶ Reservas de Carga/Booking. (s/f). Recuperado de <https://www.valenciaportpcs.com/nuestros-servicios/transporte-maritimo/reservas-de-carga-booking/>

El certificado de origen

En este caso es aquel que acredita que la mercadería es originaria de Argentina. En las exportaciones de chía este documento cumple un rol fundamental, ya que los clientes acceden a nuestro mercado debido a la calidad y las características de la producción argentina de chía. Por tal motivo necesitan asegurarse a través de un documento oficial que el grano de chía que están comprando es verdaderamente producido en las regiones argentinas óptimas para esta producción, y que no provienen de otro lugar o país distinto. Este documento además tiene importancia económica, porque se usa para aplicar derechos, tasas impuestos y demás contribuciones que correspondan. Y también sirve para poder acceder a acuerdos de preferencia arancelaria que se establecen entre países, particularmente desde naciones desarrolladas a favor de las emergentes. Debe ser presentado por el importador ante las autoridades del país de destino. En Argentina lo emite la Cámara Argentina de Comercio y la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA). Se emite un original y dos copias y su plazo de validez es de 180 días desde su emisión y no puede tener fecha anterior a la de la factura comercial que ampara el embarque.⁵⁷

Factura Comercial

Es el documento que el exportador emite al importador como constancia de la venta realizada. Contiene toda la información relativa a la transacción comercial en la cual se detallan precios, mercadería, condiciones de pago, etc. Se encuentra firmada al pie por alguna persona responsable de la empresa o del sector de comercio exterior. Para el tipo de factura de exportación la AFIP exige que la letra de identificación en las facturas se la letra E para poder acceder al cobro de los reintegros.⁵⁸

Factura Pro Forma

Es un documento que realiza el exportador, opera como una suerte de oferta y por lo tanto tiene fecha de vencimiento. Es una pre factura, en donde el vendedor detalla el precio que el comprador deberá pagar por la entrega de la mercadería. Se incluye el tipo de cotización, el modo de envío, fecha de entrega, etc. Y el vendedor debe aceptar o rechazar esta oferta. A

⁵⁷ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

⁵⁸ Destefano,R. (2015). Logística del Comercio Internacional, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti.

diferencia de la factura comercial, la AFIP no establece ninguna formalidad para confeccionarla. El importador utiliza la proforma para abrir la carta de crédito.⁵⁹

Packing List o Lista de Empaque

Es un documento de embarque, lo debe confeccionar el exportador. En el mismo se detalla toda información relacionada a la mercadería embarcada, especificando cantidad, marcas, pesos, numero de envío, número de contenedor, número de precinto del contenedor. Se debe realizar una lista de empaque por cada contenedor que se envíe, esto permite localizar la mercadería dentro de un lote, tanto en el embarque como en el desembarque.⁶⁰

Permiso de embarque

También conocido como declaración de exportación. Es un formulario aduanero, en el cual el exportador y el despachante de aduana suscriben con carácter de declaración jurada las características de la operación que van a efectuar. Contiene información precisa de la mercadería y permite que pueda salir del país rumbo a destino. Es un documento que tiene como objetivo dar a conocer la intención de exportar la mercadería y someterla a control aduanero. El trámite lo realiza un despachante de Aduanas a nombre del exportador en el Sistema Informático Malvina el cual emite el formulario OM-1993-A SIM. Una vez ingresada la información, se oficializa y el sistema asigna un número de registro que identificara esa operación y servirá para pagar derechos de exportación y realizar otras gestiones. Una vez oficializado la Aduana debe validar el permiso de embarque.⁶¹

DOCUMENTO FITOSANITARIO: REQUISITO FUNDAMENTAL PARA EXPORTAR GRANOS DE CHÍA DESDE ARGENTINA

Control fitosanitario por parte de SENASA

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) es un eslabón clave en el proceso agroexportador de granos de chía, el objetivo es la prevención, el control y la

⁵⁹ Destefano,R. (2015). *Logística del Comercio Internacional*, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti

⁶⁰ Destefano,R. (2015). Logística del Comercio Internacional, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti.

⁶¹ AFIP. (s.f). Generar y presentar declaración de exportación. Argentina: Argentina.gob.ar. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/generar-y-presentar-declaracion-de-exportacion>

erradicación de las enfermedades y las plagas que afectan la producción nacional y el sistema agropecuario del país de destino.

Los requisitos fitosanitarios para la exportación de granos de chía son:

- ✓ El envío debe estar acompañado con el certificado fitosanitario de exportación, expedido y firmado por la autoridad de SENASA competente. El mismo acredita que la carga que se exporta ha sido inspeccionada por el personal de SENASA con los procedimientos apropiados y se encuentra libres de plagas cuarentenarias y libre de otras plagas perjudiciales e insectos vivos que pueden afectar la agricultura del país importador. El certificado debe estar sellado y firmado por la autoridad de SENASA competente
- ✓ Se realizará la inspección fitosanitaria del producto y se tomara una muestra.
- ✓ El producto será envasado en empaques nuevos de primer uso.
- ✓ La carga debe haber pasado por un proceso de fumigación.

COSTOS DE EXPORTACION

Uno de los pasos importantes en la exportación es fijar el precio de exportación. Se debe determinar con la mayor precisión posible el precio al cual se venderá el producto, sin olvidar los beneficios impositivos y fiscales que podrían corresponder. El vendedor no puede ofrecer un precio si no ha cotizado el transporte y los gastos que conlleva la logística, los gastos aduaneros, gastos bancarios, los gastos administrativos, etc. Es decir, se tiene que tener presente cada gasto que conllevará colocar el producto en el país de destino.

El exportador para determinar el precio debe evaluar y analizar tanto la situación interna de la empresa como la situación del mercado. Establecer un precio de exportación va a depender de varios factores, no se trata solamente de agregarle un porcentaje de ganancias al producto. Si el precio es demasiado alto, el producto no se venderá, si es demasiado bajo las ganancias no serán suficientes para cubrir los costos, por lo tanto el precio de venta debe oscilar entre un límite inferior fijo y uno superior.

Los costos de exportación son la suma de los gastos que originan los diferentes actos que se llevan a cabo en el proceso de vender la mercadería desde el país de origen hasta el país de

destino. Estos actos van a depender del tipo de negociación que se realice, al tipo de transporte, el término de venta (*Inconterm*) utilizado, etc.⁶² Y los costos pueden ser:

- Gastos de embalaje: Incluye el material de embalaje requerido para acondicionar las bolsas de chía para enviarlas. Se utiliza plástico para envolver los sacos y en algunas ocasiones se puede palletizar la carga.
- Gastos por flete interno: el flete que conlleva el traslado desde la planta procesadora donde se carga la mercadería hasta el puerto desde donde partirá la carga hacia el destino final.
- Gastos por flete internacional: costo del trayecto desde el puerto de origen hasta que llega al punto acordado en destino. Este gasto dependerá del *Incoterm* utilizado y del medio de transporte.
- Costos de documentación: gastos incurridos en aquellos documentos que se necesitan previamente, durante y después del embarque. Tales como certificados, permisos, etc.
- Gastos aduaneros: honorarios a pagar al Despachante de Aduanas que representará al exportador antes la Aduanas en la ejecución de trámites de exportación y el embarque de la mercadería.
- Manipulación en el puerto: gastos de carga y descarga de la mercadería, gastos de almacenaje, gastos de reserva de espacio, etc.
- Seguros: costos por asegurar la mercadería contra los riesgos que pueden afectarla en el trayecto hasta llegar al lugar de destino.
- Gastos bancarios: costos por comisiones y otros gastos que se generen con las entidades bancarias.⁶³

Como estos gastos mencionados hay muchos más, no se podrían enumerar todos ni detallarlos ya que los mismos dependen de varios factores como se dijo anteriormente. También se debe tener en cuenta la utilidad requerida, que puede ser una suma fija o porcentual. Y los incentivos si es que existen, como ser devolución de impuestos y reintegros.

⁶² Mondragón, V. (2016). Costos y gastos para la fijación del precio de exportación. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2016/01/costos-y-gastos-para-la-fijacion-del.html>

⁶³ Mondragón, V. (2016). Costos y gastos para la fijación del precio de exportación. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2016/01/costos-y-gastos-para-la-fijacion-del.html>

A continuación se describirán dos formas utilizadas para fijar el precio de exportación, el método *Costing* y el método *Pricing* y luego se hará una breve descripción de la fijación de precios según *Inconterms* utilizados.

Costing o Método Directo

El método directo es el más usado, consiste en sumar al precio de venta local sin incluir impuestos locales, todos los costos que se generen desde que el producto sale de la planta procesadora de chía hasta que llegue al puerto, como también el transporte hasta el puerto de destino más los gastos por formalidades aduaneras, los aranceles y otros costos inmersos a la exportación. Los costos a agregar dependerán del *Incoterm* utilizado. También se denomina a este método como “cadena hacia adelante”.⁶⁴

Pricing o Método Indirecto

El otro método es el método indirecto consiste en analizar principalmente el mercado, ver los precios de la competencia. Este método es conocido también como “cadena hacia atrás”. El punto de partida es el precio de mercado observado en el mercado final a nivel detallista o a nivel de quien se quiera calcular. A partir del precio de venta al público se descuentan los márgenes, aranceles, impuestos transportes, formalidades aduaneras, etc. Y se observa el margen que queda al vendedor si se vendiera a ese precio. En Argentina el método *Pricing* no es muy usual por lo tanto el cálculo del precio se hace hacia delante.⁶⁵

Precio de exportación en base a los Términos *Incoterms*

En función de cada término *Incoterm* se puede construir una cadena de precios de exportación. Se desarrolló una descripción detallada de cada *Incoterm* partiendo desde EXW - *EX Works* (mercadería entregada en la fábrica del vendedor) sumando gastos hasta llegar a DDP- *Delivery Duty Paid* – Entregada con derechos pagados.

Tabla 3

⁶⁴ Mondragón, V. (2017).Método Costing: Cálculo del precio de exportación. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodeexportador.com/2017/12/metodo-costing-calculo-del-precio-de.html>

⁶⁵ Escuela Internacional de profesionales y empresas. (s.f). Pricing o fijación de precios: método basado en el mercado o la demanda. Eipe.es. Recuperado de: <https://www.eipe.es/blog/fijacion-de-precios-demanda3/>

Descripción de costos según *Incoterms*

Descripción de Costos	<i>Incoterm</i>
Mercadería: Grano de chía	
Gastos de envase y embalaje	
Certificado de Origen	
ExWork	Exwork
Costos operativos y aduaneros locales	
Transporte interior hasta el puerto	
FAS	FAS
Costo de carga de la mercadería en el buque	
FOB	FOB
Flete hasta el puerto de destino	
	CFR
Pago del seguro del transporte internacional	
	CIF
Flete hasta terminal acordada en destino	
Gastos de descarga en la Terminal	
	DAT
Flete hasta el lugar acordado en destino	
Gastos de descarga en destino	
DAP	DAP
Costos aduaneros en destino (derechos y gravámenes)	

Pago del transporte y seguro hasta la planta del importador	
Gastos de Descarga en planta del importador	
DDP	DDP

Elaboración propia con datos extraídos del portal Santander Rio

A medida que se incrementan las responsabilidades y los riesgos asumidos por el exportador, el precio de la mercadería va aumentando, es decir que los costos dependerán de las condiciones de entrega que se pacten con el comprador y estas condiciones de entrega vienen determinadas por el término *Inconterm*.

POSICIÓN ARANCELARIA DEL GRANO DE CHÍA A EXPORTAR

Un tema que no se ha desarrollado en los párrafos anteriores es la clasificación de la mercadería, una tarea que le corresponde al Despachante de Aduana.

La posición arancelaria del producto es una información primaria que debe tener la empresa en sus manos. Se trata de una identificación alfanumérica del producto y muestra el detalle de beneficios, requisitos legales y técnicos así como también los aranceles a los cuales estará sometido el producto a la hora de exportarse.⁶⁶

Declaración de la mercadería para los fines de este trabajo es: Semillas de Chía (*Salvia hispánica L.*) Los demás-Los demás-Los demás: LAS DEMAS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS INCLUSO QUEBRANTADOS.

Posición SIM/Código AFIP: 1207.99.90.300Q. Esta es la posición mediante la cual se comercializa el producto en Argentina. (Fernández, 2018)

El derecho de exportación para este producto era del 0% hasta fines de 2018 y todos los despachos de chía realizados hasta ese momento no tributaban derecho de exportación. Pero en esos meses debido a la situación de la economía nacional, la alteración cambiaria y el impacto en los precios nacionales, el Poder Ejecutivo dicta el decreto 793/2018. El mismo

⁶⁶ OneCore. Septiembre de 2017. ¿Qué es la clasificación arancelaria? Blog OneCore. Recuperado de <http://blog.onecore.mx/que-es-clasificacion-arancelaria>

fija hasta el 31 de Diciembre de 2020 un derecho de exportación del doce por ciento (12%) a la exportación para consumo de todas las mercaderías comprendidas en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura común del Mercosur.

A su vez, este decreto establece un límite, y en su artículo N°2 establece que el derecho de exportación no podrá exceder de cuatro pesos por cada dólar del valor imponible o del precio oficial FOB.⁶⁷

El despachante de aduana, al ingresar al sistema la clasificación arancelaria del producto, el mismo liquida automáticamente el derecho a pagar, poniéndole un coeficiente de acuerdo al tipo de cambio del día.

Hay que tener en cuenta que el 12% es el tope máximo a pagar, y que el porcentaje va a variar según el tipo de cambio, mientras más alto esté el dólar, más baja será la alícuota.

Para autoliquidar se utiliza una fórmula que es $(4/\text{tipo de cambio}) * 100 = \text{DE}$

El pago de este derecho de exportación es temporal, vencido este plazo y si no se prorroga se volverá al derecho del 0% para exportar chía para consumo.

En cuanto a reintegros, no hay reintegros para la posición 1207.99.90.300Q.

A continuación se determina un precio FOB de exportación mediante una formula teórica que se expresa de la siguiente manera:

$$\text{FOB: CX} + \text{GX} + \text{TI} + \text{CER} + \text{OG} / 1 - (\text{UT} + \text{H.D.A}) + \text{RE}$$

⁶⁷ Decreto 793/18. Derechos de exportación. Modificación. Boletín Oficial República Argentina, Buenos Aires, Argentina, 4 de Septiembre de 2018.

La fórmula utilizada es una versión resumida para que sea sencilla y útil su aplicación y por lo tanto su implementación.⁶⁸

Como toda formula teórica está hecha para simular o aproximar un cálculo de forma genérica y simple. Podría haber empresas con estructuras de costos más complejas para los cuales la formula les resulte demasiado universal y no los represente.

- CX: costo de la mercadería
- GX: costos de acondicionamiento de la mercadería para exportar
- TI: Transporte interno hasta el puerto
- CER: costo de certificaciones
- OG: Otros gastos (gastos de operativa de exportación)
- UT: utilidad pretendida
- H.D.A: Honorarios Despachante de Aduana
- RE: Reintegro
- DE: Derecho de exportación

FOB: $(1600+20+70+19.80+103,1)/1-(0.10+0.01)$

FOB: 1812.9/0.89

FOB: 2036.96 US\$ por tonelada

Mediante la fórmula se llega a un precio FOB puerto de Buenos Aires de 2036,90 US\$ por tonelada. Teniendo en cuenta que en un contenedor entran 20 toneladas, el precio FOB total por un contenedor es de 40739,2 US\$

Sobre la base FOB se liquidará el nuevo derecho del régimen 793/18. Para este ejemplo se tomará un tipo de cambio de 44 US\$ (tener en cuenta que en cada despacho, se liquidará al tipo de cambio del día de oficialización del despacho).

Con un tipo de cambio de 44US\$ se realiza la siguiente formula: $(4/44)*100= 9,09\%$

Al tomar el precio FOB como base el derecho de exportación es de 3703 US\$ para este despacho de 20 toneladas.

⁶⁸ Silvia Chauvin. Como determinar costos y precios de exportación. Mujeres de empresa, recuperado de <http://www.mujeresdeempresa.com/como-determinar-costos-y-precios-de-una-exportacion/>

Se debe tener en cuenta que no siempre podrá vender al precio FOB que arroja la fórmula FOB, sino que es un precio que puede ser aceptado por el mercado. El precio va a variar según las condiciones de la negociación, las distancias con el cliente, el transporte, etc.

La utilidad se debe calcular para la exportación puntual y no determinar una utilidad fija para todas las ventas. En comercio exterior los porcentajes de utilidad son distintos que en el mercado interno. Varían entre el 5% y el 30%, en el ejemplo se ha utilizado un 10%.⁶⁹

MEDIO DE PAGO: CARTA DE CRÉDITO

Otro tema que el exportador deberá definir con el importador, es el momento en el que se cancelará el importe. El pago puede ser por adelantado (primero se envía el dinero y después la carga) a plazo o diferido (primero se envía la carga y después el dinero) o puede ser una combinación de los dos. En cuanto al medio de pago, esto va a depender de la confianza que haya entre las partes.

La más usada para operaciones cuyos valores son importantes, es la carta de crédito ya que es el medio de pago más seguro y equitativo que existe.

Es un documento emitido por un Banco Emisor (el banco del importador) a pedido del importador (ordenante) en el que el Banco promete pagar al exportador (beneficiario) a través de un Banco local en el país del exportador, siempre y cuando se cumplan todos los términos y las condiciones negociadas y consignadas en la carta de crédito.

El importador pide abrir una carta de crédito a su Banco, y debe entregar un pagaré que le sirve de garantía de pago frente al Banco, además el banco pide esta garantía para asegurarse de la solvencia de pago. Los términos y condiciones de la transacción serán verificados en los documentos, ya que los bancos se basan en ellos para pagar o rechazar las operaciones.

Operativa de la carta de crédito

- 1) Suscripción del contrato de Compraventa
- 2) El importador solicita a su Banco la emisión de la carta de crédito.

⁶⁹ Presidencia de la Nación, Jefatura de gabinete de Ministros, Ministerio de producción y trabajo. Calculadora FOB, Instructivo. Recuperado de <http://calculadora.vuce.gob.ar/docs/Calculadora%20FOB%20-%20INSTRUCTIVO.pdf>

- 3) El Banco del importador emite la carta de crédito y la notifica por intermedio de su corresponsal en el país del exportador.
- 4) El banco notificador avisa la carta de crédito al exportador
- 5) El exportador realiza el embarque.
- 6) El exportador presenta los documentos de embarque al banco notificador.
- 7) El banco confirmador (notificador) comprobado el cumplimiento de los términos y condiciones estipuladas en la carta de crédito, paga el valor de los documentos.
- 8) El banco confirmador envía al banco emisor los documentos.
- 9) El banco emisor entrega los documentos de embarque al importador para que este pueda retirar la mercadería del puerto.
- 10) A la fecha acordada el importador paga al banco emisor el valor pagado por este al exportador.

Plazos de la Carta de Crédito

Es importante tener en cuenta los plazos y fechas puestas en la carta de crédito por que cualquier incumplimiento puede dar lugar a que se invalide la carta. En la carta de crédito hay distintos plazos:

Plazos de presentación: la presentación de los documentos originales de embarque no debe exceder los 21 días calendario contados a partir de la fecha de embarque de los bienes.

Fecha máxima de embarque: es la fecha límite para el embarque de las mercancías. Se debe tener en cuenta los días que tomará realizar los trámites de Aduana en el país de origen, y el tiempo de tránsito interno hasta llegar al puerto de embarque.

Fecha de Validez del crédito: la carta de crédito tiene un periodo de validez que debe ser tomado en cuenta al momento de presentar los documentos.⁷⁰

⁷⁰ Banco Santander (s.f). Medios de Pago. Argentina: portalsantandertrade.com. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/argentina/guia-comercio-exterior-medios-de-pago>

Documentos requeridos en la carta de crédito⁷¹

Documentos de Transporte: en este caso el documento es el Conocimiento de embarque o *Bill of Lading* debido a que el envío internacional se hace vía marítima. Los bancos solo aceptarán un conocimiento de embarque limpio a bordo, es decir, en donde conste que el transportista recibió la mercadería en buenas condiciones.

Documentos de Seguro: Puede presentarse una póliza de seguro o un certificado de seguro y deben ser presentados todos los originales emitidos.

Factura comercial: Es importante que los valores declarados en la factura comercial (factura E), sean los mismos que se especificó en la carta de crédito para que no existan discrepancias.

Otros documentos que se pueden necesitar: Certificado de origen, *Packing List*, Factura Consular, Certificado de calidad, Certificado fitosanitario, etc. Esto va a depender de los requerimientos del cliente.

Con la explicación precedente se da por finalizada la primera parte del trabajo cuyo objetivo fue conceptualizar los términos que se utilizarán en la segunda parte donde se describe una operación de exportación.

A continuación se desarrolla el circuito operativo de una exportación de chía para consumo, mostrando de esta manera como se aplican en la práctica los conceptos anteriormente detallados en todo el trabajo. En esta operativa se describe también quienes participan y cómo interactúan los actores del proceso, que actividades realizan y que documentación se emplea.

Se parte del momento en que el exportador ya ha calculado el costo de la operación y le emite la oferta al comprador.

OPERATIVA DE EXPORTACIÓN

El exportador emite una factura proforma con la información de los granos de chía que ofrece, describe la cantidad de bolsas, el peso total y el precio. A su vez incluye el plazo de validez de la oferta. Si el importador está de acuerdo con la oferta se formaliza emite una orden de

⁷¹ Mondragón V. (2017). ¿Qué documentos se requieren en una carta de crédito?. Diario del Exportador. Recuperado de <https://www.diariodeexportador.com/2017/11/que-documentos-se-requieren-en-una.html>

compra con la fecha en la cual necesita disponer de la mercadería en su país. El exportador recibe la orden de compra y una hoja de instrucciones de embarque.⁷²

El exportador inmediatamente debe realizar los trámites y tareas necesarias para tener la mercadería lista en la fecha que el comprador la necesita. Hay que tener en cuenta que no hay una forma estipulada de hacer las cosas sino que va a depender de la organización de cada exportador, sus objetivos y sus recursos. En este caso, la operativa de exportación se dividirá en cuatro partes:

- ✓ Contratación del transporte y contenedores vacíos.
- ✓ La operativa aduanera del despachante.
- ✓ La operativa en la planta de procesamiento/exportación.
- ✓ La operativa portuaria para el embarque de los contenedores llenos.

Operativa en relación al transporte

El exportador puede realizar estos trámites por si solo a través de su departamento de logística o con el servicio de un Agente de Carga. Se debe:

- Efectuar la reserva de bodega correspondiente en un buque (*Booking*).
- Solicitar a la compañía marítima autorización para el retiro de contenedores vacíos de la terminal portuaria o Almacén Aduanero.

A la hora de realizar el *Booking* se tiene que informar que se trata de granos de chía, con la cantidad de bultos que correspondan, el peso bruto, el volumen y los contenedores para que se pueda hacer la reserva correctamente. Este es el inicio del proceso de embarque que se realizara más adelante.

También se debe coordinar con el Almacén Aduanero la fecha de retiro del contenedor vacío (*Gate out*) para llevarlo a la planta de consolidación del exportador, en este caso, en Salta Capital y coordinar la fecha de ingreso del contenedor lleno al Almacén Aduanero o Terminal Portuaria (*Gate in*). Antes de que los contenedores salgan de Buenos Aires a Salta, un Inspector deberá verificar las condiciones internas y externas del mismo y confeccionará el

⁷² Destefano,R. (2015). Logística del Comercio Internacional, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti.

Recibo de Intercambio de Equipo en donde consta la condición física del contenedor al momento de su retiro.⁷³

La compañía naviera deberá informar al exportador y a los despachantes hasta que fecha y hora se recibirán los contenedores con chía y los documentos autorizados por Aduana para su posterior embarque.

El exportador a su vez debe contratar los camiones que llevarán los contenedores vacíos para su consolidación en planta y luego irán llenos al puerto. La empresa de camiones deberá enviar al exportador y al Despachante de Aduana un listado con los datos de los camioneros que traen los contenedores.

Operativa Aduanera del despachante: Despacho Aduanero

El despachante documenta el permiso de embarque ante la Aduana. Con los datos que envía el exportador (instrucciones de exportación, copia de factura comercial y el *booking*) este los ingresa al Sistema Informático MALVINA (SIM) desde su oficina. De esta forma genera el Formulario OM-1993-A SIM, conocido como Declaración de Exportación o Permiso de Embarque. Una vez ingresada la información, el despachante procede a oficializar la destinación de exportación y el sistema le asigna un número de registro, bajo el cual va a tramitar la declaración. Dicho número servirá también para hacer el seguimiento de la operación y pagar derechos de exportación en una subcuenta de la Dirección General de Aduanas.⁷⁴

Se numera la Factura comercial y la Lista de Empaque con el número del permiso de embarque y la fecha de oficialización con el objetivo de vincular ambos documentos. El permiso de embarque impreso queda oficializado y firmado por el Despachante. Se coloca en una carpeta toda la documentación involucrada en la operación:

- Permiso de embarque oficializado.
- Hoja de valoración (detalle del cálculo del precio).
- Factura comercial.
- Lista de empaque.

⁷³ Destefano,R. (2015). Logística del Comercio Internacional, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti.

⁷⁴ Destefano,R. (2015). Logística del Comercio Internacional, Buenos Aires, Argentina. Editorial Buyatti.

Se presenta ante el Servicio Aduanero con la carpeta para que este realice una verificación preliminar. Se verifica:

- La documentación exigida para la exportación:
 - Factura comercial electrónica E, solo si la pide la Aduana o en caso de que se use en remplazo de la lista de empaque, siempre y cuando contenga la misma información de la lista de empaque.
 - Autorización fitosanitaria de SENASA.
 - Constancia de control de peso o volumen: Estos son tickets de peso, que los hace el exportador y se los entrega al despachante de aduana, este los firma y los integra a la declaración de exportación.
- La coincidencia entre los datos de la declaración y los declarados en el sistema.
- La firma en el permiso de embarque (formulario OM-1993A SIM) y en el sobre contenedor (OM- 2133 SIM).

Si los controles resultan satisfactorios, el servicio Aduanero efectúa la presentación de la destinación de exportación y el sistema Malvina asigna automáticamente el canal de selectividad: Verde, naranja o rojo.

- ✓ Verde: el personal aduanero constata que los datos declarados en la destinación coincidan con la realidad de la operación. De resultar conforme este control se autoriza el retiro y la carga de la mercadería bordo del medio de transporte.
- ✓ Naranja: el personal aduanero examina la documentación de la declaración y de resultar de conformidad con las normas vigentes, asienta el control documental en el SIM. A continuación se procede del mismo modo que el canal verde.
- ✓ Rojo: el personal aduanero efectúa el control documental y físico de la mercadería. En caso de conformidad con las normas vigentes, asienta el resultado de la verificación en el sobre verde y en el SIM. A continuación se procede del mismo modo que el canal verde. En caso de irregularidades se detiene el trámite de la destinación.⁷⁵

⁷⁵ Presidencia de la Nación. (s/f). Realizar controles aduaneros y recibir la asignación de canal. Argentina.gob.ar. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/realizar-controles-aduaneros-y-recibir-la-asignacion-de-canal>

En el caso de las cargas de chía, algunas veces se puede asignar canal rojo a modo de precaución debido a que:

- ✓ Se trata de una empresa nueva que recién exporta.
- ✓ La carga proviene de un lugar poco común para exportar chía, teniendo en cuenta que las empresas productoras son del noroeste argentino.
- ✓ Cuando tiene como destino un lugar inusual.

La Aduana debido a todos los procedimientos que realizan a diario, ya conocen quienes son las empresas exportadoras, cuales son los destinos habituales y las provincias que exportan, por lo tanto cualquier dato nuevo o distinto puede ser una alarma para el control.

Las irregularidades que pueden llegar a encontrar no solo en las cargas de chía sino en mercadería en general, es el contrabando de mercadería, drogas y dinero oculta en el cargamento de chía.

Puede haber irregularidades en cuanto a la documentación, cuando se declara menos mercadería de la que se está enviando, para pagar menos impuestos. O cuando la mercadería que se envía no coincide con lo declarado.

Una vez documentado el permiso, la Aduana autoriza a iniciar la carga y el Despachante de Aduana debe informar al exportador la hora para la cual la Aduana le autorizó la carga para que en la empresa se proceda a cargar.

El código aduanero establece que desde el momento en el que el permiso queda registrado, tendrá una validez de 31 días corridos. Es decir el embarque debe hacerse en este plazo.

Operativa en la planta de procesamiento/exportación: Fumigación de la mercadería y consolidación de contenedor

El exportador debe preparar la mercadería para el cliente que se trate. Las bolsas ya están listas cuando salen del proceso de limpieza (explicado en el trabajo anterior) y son almacenadas con etiquetas que indican el nombre del cliente y el país.

La semilla de chía se envasa en sacos de polipropileno con cobertura antihumedad, estas bolsas pueden ser de 25 kg o 50 kg o en los famosos “*Big Bags*” de 1000 kg. Los sacos tienen impreso el nombre de la empresa y el tipo de semilla con su respectiva descripción, convencional u orgánica. La descripción del producto dependerá de las exigencias del cliente y del mercado y de lo que la empresa exportadora considere necesario. (Agoste, 2018)

Embolsado producto final:

- ✓ Descripción del tipo de grano: Orgánico o convencional, puede contener el año de cosecha y la fecha de duración.
- ✓ Descripción de los datos generales del productor/ exportador: Marca, dirección, correo electrónico, teléfono, etc.
- ✓ Descripción del origen del grano, y la leyenda “*Made in Argentina*”.
- ✓ Descripción del peso neto.

Una vez separada la cantidad de bolsas necesarias se deben fumigar. Cuando se pone a fumigar la mercadería se da aviso a SENASA para que autorice la fumigación, y solo resta esperar la llegada de los contenedores. (Agoste, 2018)

La empresa exportadora preparara una instrucción para que el personal encargado de consolidar el contenedor sepa la numeración de las bolsas que van en cada contenedor.

En la fecha estipulada para la carga se comienza a consolidar los contenedores. Los mismos ingresan al lugar de la empresa donde serán cargados, se toman los datos del chofer, patentes del camión y números del contenedor. Datos que servirán luego para hacer el documento de remito de exportación.

Es en este momento de la carga cuando debe hacerse presente el personal de SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria) para controlar la mercadería que se está enviando. El mismo solicita que se abra una bolsa y saca una muestra, revisa el grano para constatar que no contenga materias extrañas o algún insecto vivo. Si esta todo en orden procede a autorizar la carga y se continúa con la consolidación del contenedor. De encontrarse insectos vivos por una mala fumigación o alguna irregularidad SENASA procede a detener el despacho y la exportación no se realiza.

SENASA una vez que controla la carga realiza el certificado fitosanitario y el exportador realiza un certificado de fumigación que se debe presentar al cliente dentro de los 30 días hábiles desde que se realiza el embarque.

El equipo encargado de consolidar el contenedor, antes de proceder al llenado del mismo, deberá realizar una inspección minuciosa por dentro y fuera para ver el estado en el cual este se encuentra.

En la inspección por fuera, el contenedor no debe tener:

- Daños severos.
- No debe estar abollado ni obstaculizar las formalidades de carga.
- Chequear si las puertas se cierran correctamente.

En la inspección por dentro:

- Chequear si el piso esta liso y sin ranuras que puedan deteriorar las bolsas y bultos.
- Entrar al contenedor y cerrar la puerta, fijarse si hay algún hueco de luz entrando por las paredes o techo, ya que si entra agua en el contenedor por ese hueco las semillas se activarán, se generará el mucilago propio de las misas y la carga queda totalmente perdida.
- Chequear si hay manchas en el piso que puedan transferirse a adherirse a las bolsas, por ejemplo manchas de aceite, oxido o grasa.
- Chequear si hay olores desagradables que puedan afectar el cargamento.
- Verificar que no haya clavos sobresalidos en el piso, ya que al cargar la bolsa con el auto elevador esta se arrastra por el piso y el clavo rompe la bolsa y se caen todas las semillas

Una vez limpio el contenedor, se procede a llenarlo. Llenar un contenedor lleva un tiempo aproximado de 20 minutos.

A la hora de consolidar la carga en el contenedor, las bolsas pueden ser estibadas con o sin pallets. Cuando son estibadas con pallets, se coloca la tarima de madera y se estiban las bolsas hasta alcanzar la altura requerida y se envuelven con plástico para mayor agarre. Si se trata de las bolsas *Big Bags* de 1000 kg se coloca una bolsa arriba del pallet y luego otro pallet y otra bolsa arriba y de esta manera se va llenando el contenedor. Debido a que la chía es una

carga a granel seca y pesada, la naviera utiliza estas cargas estratégicamente para equilibrar el peso en la plataforma del barco. La plataforma se va llenando con los contenedores de 40 pies que son los más grandes y luego se van colocando los contenedores de 20 pies en los lugares donde se pretende equilibrar el peso. (Agosto, 2018)

Se debe tener en cuenta también que si se consolida el contenedor con los pallets (plataformas de madera donde se coloca la mercadería) estos deben pasar por un tratamiento de fumigación que es un requisito indispensable de los grandes mercados. Pero por lo general las cargas van estibadas sin palletizar y envueltas en plásticos.

Paralelamente al llenado del contenedor, el exportador en las oficinas de su empresa, debe ir haciendo las gestiones administrativas y documentarias pertinentes: confeccionar el remito de exportación. Para hacer este remito, se llenan campos que se cargan en la página de AFIP con los datos que se tomaron previamente al chofer, los datos del camión y del contendor, los datos de la empresa transportista de camiones, lugar de destino, kilos brutos enviados, etc. La AFIP aprueba o rechaza si existe alguna discrepancia (algún dato mal cargado). Una vez aprobado los datos, la página genera un remito, el cual debe imprimirse y adjuntarse al *paking list* o Lista de Empaque, y se reparten entre la empresa de camiones para que cobre su viaje, el despachante de aduana para que haga el despacho y la empresa exportadora para que tenga constancia.

Una vez que el exportador ya hizo esos papeles, está en condiciones de cerrar el contenedor. Pero antes de cerrar el contenedor se debe colocar con cinta de papel en la puerta interior del contenedor, el *Packing List*. Una vez cerradas las puertas, se coloca un precinto y el contenedor parte al puerto de Buenos Aires.

El despachante de Aduana debe estar presente en el día que se llena el contenedor, para controlar la carga, para poner el precinto aduanero y para autorizar el retiro de los contenedores desde Salta hacia el puerto para terminar con el proceso y los trámites restantes en donde la Aduana autorizará a cargar la mercadería en el buque.

Operativa en la Terminal portuaria

La agencia marítima debe suministrar a la Terminal Portuaria el *Booking* y el listado de contenedores. Por su parte, el Despachante de Aduanas debe hacer las gestiones que correspondan en la Terminal, pagar y solicitar turno para la entrega del contenedor a exportar.

Para poder ingresar el contenedor y asignarlo a la carga de un buque, el *Booking* siempre debe estar confeccionado.

El despachante presenta en la oficina de facturación de la Terminal la siguiente documentación:

- Copia del Permiso de Embarque.
- Autorización para cargar mercadería.

Abona lo que corresponde y retiene parte del Permiso de Embarque firmados por la Aduana.

La oficina de facturación le entrega al despachante una hoja que se denomina *Gate Pass*. Y a su vez el Despachante se lo entrega al conductor del camión que transporta el contenedor junto con la autorización para cargar la mercadería.

El camión llega a la Terminal Portuaria y el conductor entrega la documentación recibida del Despachante. Le revisan el precinto y se inspecciona desde plataforma elevada la condición física externa del contenedor, pero no es exhaustiva.

El camión pasa a una zona denominada *Gate In*, donde se verifica el *Gate Pass*. Se ingresa el contenedor al sistema y se establece la posición del mismo en la playa, si corresponde se escanea el contenedor. Se imprime la ubicación en playa. El camión se desplaza hasta el lugar asignado en playa.

Una vez en la playa se descarga el contenedor, y se lo coloca en estiba de exportación. El camión vacío se dirige al *Gate Out* donde se retiene el *Gate Pass* y la hoja impresa de ubicación en playa y el camionero se lleva copia de la documentación para facturar su viaje. El camión deja la terminal y se retira.

Con la autorización del embarque por parte de la Aduana, la empresa naviera procederá a cargar los contenedores al buque para trasladarla a su destino final.⁷⁶

⁷⁶ BLOCH, Roberto (2015), Transporte internacional de mercaderías, Buenos Aires, Argentina, editorial IARA.

Una vez concluido el embarque, el despachante de Aduana se presenta en la Agencia Marítima y presenta el cumplido de embarque para confeccionar el conocimiento de embarque final.

Luego de regularizada la exportación el agente de aduana procederá a facturar por sus servicios adjuntando copia de los documentos que sirvieron para su despacho aduanero.

Luego se presentan los documentos al banco y al vencimiento se procede al cierre de cambio de la operación y cobro de la misma por parte del exportador.

RESULTADOS Y DISCUSIONES

A través de todo lo investigado y desarrollado, se consideró pertinente exponer los resultados observados dividiéndolos en cuatro temas: Empresa, Actores intervenientes, documentación, transporte y barreras del comercio exterior.

Empresa

La planificación estratégica resulta fundamental no solo para llevar a cabo una buena exportación sino para convertirse en una empresa que maneja las técnicas de negociación internacional como el mercado actual lo demanda. El exportador debe conocer muy bien el mercado al cual se dirige, con la competencia que hay hoy en día, un empresario no se puede dar el lujo de actuar al azar o sobre la marcha, debe estudiar de antemano al cliente, los requerimientos del país, los gustos y costumbres, las necesidades del mismo, debe construir una relación que vaya más allá de una exportación. Para ello es fundamental que la empresa exportadora desarrolle una logística que pueda satisfacer las necesidades del cliente en cuestión y también los objetivos mismos de la empresa. La logística es el servicio con el que la empresa se presenta ante la mirada de sus clientes.

Mercadería

La mercadería debe llegar en excelentes condiciones, para ello debe contener el embalaje correcto de tal manera que la carga no sufra daños durante el transcurso del viaje y cuando llegue a destino el importador abra el contenedor y se encuentre con una mercadería optima y en las condiciones que la ha solicitado. Esto es requisito fundamental porque de esa manera el exportador se asegura la continuidad del negocio con ese cliente

Personal de la empresa exportadora

Uno de los aspectos que se ha observado en la recolección de información y mediante experiencias propias del autor, es que el personal de la empresa exportadora muchas veces no está preparado e informado acerca de la magnitud que conlleva una exportación. No comprenden que la exportación es llegar al cliente con un producto excelente y se limitan a realizar su tarea de la manera en que lo consideren necesario en ese momento. Con la presión de llegar con el tiempo para llenar un contenedor y que la carga salga en el mismo día, omiten limpiar bolsas, cambiar bolsas, chequear profundamente las condiciones del contenedor, y muchas veces viendo los errores que están cometiendo no lo consideran como algo de importancia. De esta manera por más que el dueño de la empresa, encargado o gerente ponga todas sus fuerzas para cumplir los objetivos, si el personal de la empresa no está motivado o no toma conciencia o simplemente no conoce la envergadura del comercio exterior, los errores siempre estarán presentes.

Agentes y Actores intervenientes en la cadena

Se pudo observar que los agentes que deben intervenir en una exportación son muchos. Las tareas no solamente se limitan a un empresario dueño de la mercadería que opte por venderla al exterior. Las circunstancias exigen que se trabaje con Despachantes de Aduana a la par, de otra manera no se podría exportar. Y las características del producto exigen que la mercadería pase por controles sanitarios y fitosanitarios para ingresar en mercados extranjeros. La intervención de otros actores va a depender de los recursos, los conocimientos y las decisiones del exportador de incluirlos o no, como un agente de transporte, un intermediario, un departamento de logística, un departamento de despacho y post ventas, etc. Y también de las exigencias del cliente.

Documentación

Lo que se observó sobre la documentación es que es el pilar sobre lo que se basan las tareas a realizar. Cada tarea lleva consigo un documento, cada paso que se da requiere del registro y estos registros se van a ir intercalando en las diferentes actividades. Todos los documentos deben coincidir en sus descripciones, de lo contrario la carga es detenida y un mínimo error en la redacción de los documentos, genera demoras en plazos y costos. Toda actividad está abalada por un documento, por lo tanto la documentación empleada en comercio

internacional es demasiado amplia y se deben tener los recaudos necesarios para su confección.

Transporte

El transporte en Argentina es uno de los aspectos que más encarece el precio del producto final. El sistema portuario en el país es deficiente, todavía falta mucho para llegar a la altura de los competidores, que pueden llegar a un mismo destino, con el mismo medio de transporte pero en la mitad del tiempo y a menor costo. Lo que para un buque argentino le cuesta 30 días en llegar a un mercado de Estados Unidos por ejemplo, para un buque que sale de Chile le alcanzan solo 15 días y con menores costos. Esto siempre le juega en contra al exportador argentino porque el cliente opta por el servicio que presta el competidor. Lo que tiene a favor Argentina es la calidad del producto y puede entrar por ese aspecto. Pero en cuanto a sistemas de transporte y logística, es un tema que debe ser mejorado urgentemente.

Barreras Arancelarias y No arancelarias

Los gobiernos de los países importadores y exportadores ponen medidas para controlar el flujo de mercaderías entre los países, para proteger la industria nacional, la salud y sanidad ante la introducción de alguna plaga, o el medio ambiente.

En el país, quien regula las medidas sanitarias y fitosanitarias es el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). Para la chía, así como también otros productos agrícolas SENASA exige que la mercadería salga del país sin insectos vivos, para ello es necesario que se lleve a cabo un proceso de fumigación. Si el personal de SENASA encargado de verificar el cargamento, encuentra insectos vivos o algún detalle que considere necesario para parar y no autorizar la carga, el contenedor no se carga y por lo tanto la exportación no se realiza, la venta no se hace y se puede perder el cliente.

Otras regulaciones son las Aduaneras, independientemente de los derechos aduaneros que gravan la mercadería. Los oficiales aduaneros a través de las oficinas de aduanas en todo el país y en las fronteras, controlan el tráfico internacional de mercadería y de esta manera tratar de combatir el contrabando. Uno de los problemas más serios es la detención por parte de Aduanas cuando una mercadería llama la atención, pero muchas veces la actividad es ineficiente y la mercadería queda varada por días o semanas, atrasando tiempos y generando

costos. Se pierden los buques contratados, no se llega con la fecha estipulada con el importador.

Cuando los canales dan rojo y se necesita controlar la mercadería, el verificador rompe por completo el embalaje y se hace imposible su reutilización, debiendo acudir a uno nuevo y por lo tanto se genera más costo. Un día de carga parada, es un día perdido y un costo más. Esto es algo que también se debería considerar, de que no sea así.

En cuanto a las barreras arancelarias, es un tema bastante complejo, la capacidad que tiene el exportador de competir, está en juego muchas veces, debido a los impuestos que debe pagar y todo esto aumenta el precio de exportación. La inflación y la carga tributaria encarecen la producción y más aún las actividades de exportación, motivo por el cual muchos exportadores y productores deben abandonar el rubro por que el precio de los tributos que deben pagar, les consume los beneficios de exportar.

CONCLUSION

El objetivo de este trabajo fue mostrar como un exportador debe planificar de antemano todo y cada uno de los pasos que conlleva colocar un producto realizado en el país, en un mercado extranjero, con necesidades y requerimientos específicos.

De tal manera se concluye que con una buena logística, entendida como todos los medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado dentro del proceso, el exportador puede llegar a destino con un producto en excelentes condiciones que satisfaga las necesidades de su cliente, y no solo limitarse a satisfacer una necesidad sino a construir un lazo comercial con ese cliente y mercado.

El proceso es arduo, hay acciones que tienen sus beneficios a corto plazo, otras que se van mejorando con el tiempo, muchas veces los buenos resultados se dan a prueba y error. El nivel tan alto que la competencia ha alcanzado obliga a la empresa exportadora a satisfacer a los clientes de igual manera o mejor que cualquier competidor en el mundo. De esta manera realizar una buena gestión en el proceso de ventas contribuye de manera más efectiva al éxito de la actividad de la empresa exportadora.

Si se necesitan realizar cambios para mejorar la rentabilidad, se los hace. Si se necesita aplicar estrategias para mejorar la posición competitiva se debe hacerlo, está claro que muchas veces

y más en nuestro país, ser competitivo no solo depende de la empresa exportadora y muchas veces esta competitividad es boicoteada por amenazas y debilidades tanto del país, como ser la situación económica, la inestabilidad del dólar, los gravámenes a las exportaciones, y otras que no se pueden controlar por parte de la empresa.

Cuando un exportador planifica, se propone metas y objetivos y se centra en todos los aspectos para alcanzarlos, no solo logra una operativa de exportación exitosa sino también se convierte en una empresa que maneja las técnicas de negociación internacional como el mercado actual lo demanda.

BIBLIOGRAFIA

Libros

BLOCH, Roberto (2015), *Transporte internacional de mercaderías*, Buenos Aires, Argentina, editorial IARA.

Colaiacovo,JL,(1996),*Comercialización internacional y desarrollo de exportaciones*, Buenos Aires Argentina, Ediciones Macchi.

DESTEFANO Roberto (2015), *Logística del comercio internacional*, Buenos Aires, Argentina, editorial Buyatti.

Leyes y Decretos

Ley N° 22415 Código Aduanero República Argentina. (2013) Zavalía

Decreto 793/18. Derechos de exportación. Modificación. Boletín Oficial República Argentina, Buenos Aires, Argentina, 4 de Septiembre de 2018.

Documentos

Consulado General y Centro de Promoción de la República Argentina en Nueva York. “Perfil de mercado de semillas de sésamo y chía”. Estados Unidos, Junio de 2014.

De Mora Buchelli, M. (2014). Formulación de un modelo de negocio para la exportación de semillas de chía producidas en el Ecuador y comercializadas hacia el estado de California. Universidad Espíritu Santo. Ecuador.

Páginas web

AFIP. (s.f). Generar y presentar declaración de exportación. Argentina: Argentina.gob.ar Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/generar-y-presentar-declaracion-de-exportacion>

Banco Santander (s.f). Medios de Pago. Argentina: portalsantandertrade.com. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/banca/argentina/guia-comercio-exterior-medios-de-pago>

Escuela Internacional de profesionales y empresas. (s.f). Pricing o fijación de precios: método basado en el mercado o la demanda. Eipe.es. Recuperado de: <https://www.eipe.es/blog/fijacion-de-precios-demanda3/>

Mondragón Gutiérrez, Víctor M. (2017). El transporte marítimo, aéreo y terrestre en la exportación. Perú: Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/12/el-transporte-maritimo-aereo-y.html>

Mondragón Gutiérrez, Víctor M. (2018). ¿Qué se debe tener en cuenta para el uso correcto de los Incoterms? Perú: Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2018/04/que-se-debe-tener-en-cuenta-para-el-uso.html>

Mondragón, Víctor (Mayo de 2018). Las reglas Incoterms para transporte marítimo y vías naveables interiores. Perú: Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/las-reglas-incoterms-para-transporte.html>

Mondragón, V. (2016). Costos y gastos para la fijación del precio de exportación. Diario del exportador. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2016/01/costos-y-gastos-para-la-fijacion-del.html>

Reservas de Carga/Booking. (s/f). Recuperado de <https://www.valenciaportpcs.com/nuestros-servicios/transporte-maritimo/reservas-de-carga-booking/>

Comunicación personal

Adet Víctor Darío (2018). Ingeniero Agrónomo.

Agoste Luis (2018). Encargado de la planta de procesamiento de la empresa Logísticas Integrales ubicada en la localidad del Encón, provincia de Salta.

Fernández René (2018). Despachante de Aduanas de la provincia de Salta.

Mercado de chía en Estados Unidos: Requisitos para ingresar granos de chía para consumo

Yamila Adet Samán

Licenciatura en Comercio Internacional

UCASAL

RESUMEN

El presente trabajo caracteriza el mercado del grano de chía para consumo en Estados Unidos y describe los requisitos generales que deben tener en cuenta los productores y exportadores argentinos para ingresar este producto al mercado norteamericano.

Para esta investigación descriptiva se recolectaron datos mediante la observación de documentos de organismos públicos y privados pertinentes al tema. Los mismos fueron artículos de diarios, documentos de internet, resoluciones legales, leyes, requisitos legales y sanitarios para ingresar mercaderías de importación a Estados Unidos, publicaciones de la Aduana de Estados Unidos, como ser la publicación “Cómo importar en Estados Unidos”, la Ley de Bioterrorismo, normas del Servicio de Sanidad y Calidad Agroalimentaria de Estados Unidos.

De este modo se pudo analizar la producción, el consumo, el producto colocado en las góndolas de supermercados y el comercio exterior de granos de chía en Estados Unidos. Concluyendo que es un mercado posible para los productores argentinos pero a su vez complejo por la magnitud del mismo.

Palabras clave: Estados Unidos, Chía, Mercado.

ABSTRACT

This paper characterizes the USA chía seed market for consumption and describe the requirements that argentine producers and exporters must take into account in order to enter this product into the North American market.

For this descriptive investigation, data was collected by observing documents from public and private organizations pertinent to the topic. The documents were newspaper articles, internet documents, legal resolutions, laws, legal and health requirements to import goods

into de United States, publications of the United States Customs, such as the publication “How to import into the United States”, de Bioterrorism Act and standards of the United States Food and Agricultural Quality Service.

In this way it was possible to analyze the production, consumption, the product placed in the supermarket shelves and the foreign trade of chia seeds in the United States. Concluding that it is an attractive market for argentinian producers but at the same time complex due to the magnitude of it.

Keywords: United States, chía, market.

INTRODUCCION

Estados Unidos es uno de los mercados más grandes y consumistas del mundo. En el contexto mundial, es el principal comprador de granos de chía, con el 53% del total de las exportaciones, seguido por la Unión Europa. En la lista de las exportaciones argentinas de granos de chía, este país norteamericano desde el año 2012 viene siendo el principal destino. Si bien actualmente los mercados se han diversificado, Estados Unidos por su gran envergadura sigue liderando la importación y el consumo de los mismos.⁷⁷

Si bien el país es productor de chía, la cantidad producida no llega a satisfacer la demanda de consumo. La producción se lleva a cabo solamente en algunos estados y no se ha desarrollado en gran medida, debido a que el suelo no es óptimo y hay meses que por el clima no se puede cultivar, pero la demanda está presente todo el año. Es por eso que se importan grandes cantidades de este producto.⁷⁸

Hay un grupo de consumidores que ha cambiado su comportamiento en cuanto a su alimentación. Hay más preocupación por la salud y los productos que se consumen Buscan ingredientes naturales, de calidad, si es posible orgánico y que no haya sufrido transformaciones mediante un proceso de industrialización, que no hagan pruebas con animales, etc.⁷⁹

⁷⁷ Embajada Argentina (2015). Informe de mercado de semillas en los Estados Unidos.

⁷⁸ Fuentes, Martín Emilio (2017). La chía en el mercado de USA. Argentina: Smart Business Network. Recuperado de: <http://www.sbntrade.com/?p=551&lang=es>

⁷⁹ Sagarzazu Xabier. 20 de Noviembre de 2018. Claves para acceder a Estados Unidos, un mercado amplio y muy exigente. Pamplona: Navarracapital.es. Recuperado de: <https://navarracapital.es/claves-para-acceder-a-estados-unidos-un-mercado-amplio-y-muy-exigente/>

En este caso la chía es un producto atractivo por las bondades que presenta. Las industrias norteamericanas han sabido diversificar muy bien este producto y darle valor, procesándolo y agregándolo a preparaciones como barras de cereales, galletas, yogures y bebidas, de esta forma se hace más atractivo el producto para atraer al consumidor. El mercado de los *specialties* donde se integra la chía y otros productos, ya no es una moda en Estados Unidos, hoy existe una gran industria con una gran demanda y amplia oferta.

Las empresas importan la chía a granel, la envasan o procesan colocándole su marca. Según un estudio llevado a cabo por la consultora *Modor Intelligence*, en el año 2017 se importó aproximadamente 15 mil toneladas de chía⁸⁰. Argentina se ve beneficiada por ser uno de los principales productores y puede ingresar al mercado extranjero con un producto de calidad. Pero para ingresar es necesario que el empresario exportador conozca todos los requisitos y leyes necesarias para comercializar con el país, que se desarrollarán en el presente trabajo. Esta investigación es descriptiva, aborda el análisis de las características que presenta el mercado de granos de chía en Estados Unidos y los requisitos que debe cumplir el exportador argentino si desea introducir este producto para consumo en dicho país.

A través de la observación documental se recolectaron datos para poder caracterizar cómo es la producción de chía en Estados Unidos, el consumo la demanda y el comercio internacional. Se observaron artículos de diarios digitales, resoluciones legales, leyes, requisitos legales y sanitarios para ingresar mercaderías de importación a Estados Unidos, publicaciones de la Aduana de Estados Unidos, como ser la publicación “Cómo importar en Estados Unidos”, la Ley de Bioterrorismo, normas del Servicio de Sanidad y Calidad Agroalimentaria de Estados Unidos. Para precisar conceptos sobre procedimientos aduaneros se contó con la ayuda de un Despachante de Aduanas de la provincia de Salta al cual se le realizó una entrevista semi estructurada con preguntas relacionadas a derechos y gravámenes, controles aduaneros, clasificación arancelaria de la chía para consumo y requisitos para exportar a Estados Unidos.

Por otra parte se aplicaron técnicas cuantitativas como la observación de estadísticas de fuentes oficiales relacionadas con el comercio exterior, la producción agraria y el mercado de oferta y demanda de chía en Estados Unidos y otros organismos afines tales como *Animal*

⁸⁰ Perú es el quinto mayor proveedor de chía a EE.UU (Octubre de 2018). Diario Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-quinto-mayor-proveedor-chia-ee-uu-8-4-importaciones-246347>

and Plant Health Inspection Service (APHIS), Oficina de Aduana y Protección Fronteriza de Estados Unidos, Embajadas y Consulados.

ESTADOS UNIDOS: REQUISITOS PARA INGRESAR GRANOS DE CHÍA PARA CONSUMO

Mundialmente Estados Unidos es el cuarto país más grande en superficie y con millones de consumidores de alto poder adquisitivo. Se caracteriza por ser uno de los mercados más grandes y desarrollados del mundo, por lo tanto es un destino clave para las empresas exportadoras latinoamericanas debido a las distancias, las facilidades de transporte y los beneficios arancelarios. Segmentar el mercado al cual la empresa se va a dirigir es clave, no se puede pretender abarcar todos los estados y competir con un precio bajo y grandes volúmenes, hay que buscar un cliente específico o penetrar en un mercado determinado. Pero la tarea de penetrar y asentarse en un mercado tan diverso y competitivo puede ser difícil si no se estudia y planifica de antemano los requisitos y procesos para ingresar al mismo. Por tal motivo, a continuación se desarrollan los requisitos para comercializar el producto objeto de estudio:

- ✓ Requisitos generales para importar alimentos: Ley de Bioterrorismo.
- ✓ Requisitos para productos agrícolas: Fitosanitario y límites máximos de residuos de fertilizantes y plaguicidas.
- ✓ Requisitos Aduaneros de ingreso.

Requisitos Generales para importar alimentos

La importación de alimentos es un tema complejo ya que intervienen una gran cantidad de organismos y la regulación es variada y numerosa. A lo largo de los años Estados Unidos ha ido introduciendo nuevas leyes, normas y regulaciones que afectan la importación de productos agrícolas y alimentarios. Las agencias y departamentos, como la *Food and Drug Administration* (en adelante FDA), *United States Department of Agriculture USDA*, *United States Environmental Protection Agency* (EPA) controlan el cumplimiento de las leyes federales formuladas para salvaguardar la salud humana y la sanidad agraria, estableciendo los requisitos que deben cumplir los alimentos para que sean comercializados en Estados Unidos tanto a nivel documentario como la verificación física. Estas regulaciones y requisitos

se consideran muchas veces como barreras comerciales que impiden que se exporten e importen ciertos productos que no cumplen con lo establecido.

Ley de Bioterrorismo

La *Food And Drug Administration* (FDA) regula el ingreso de alimentos al país como así también aquellos fabricados en el mismo. Si bien el grano de chía para consumo se importa como alimento, la FDA no regula su ingreso, actividad que le compete a la USDA debido a que es un producto crudo, que no ha sido procesado y se importa a granel para luego pasar por otro proceso y finalmente llegar al consumidor final. Pero es importante mencionar el organismo de la FDA porque es el encargado del manejo de la Ley de Bioterrorismo, que es requisito fundamental general para todos los productos que entran al país. Esta ley cambió las características del intercambio comercial con los Estados Unidos en lo que hace al ingreso de alimentos provenientes de países extranjeros.⁸¹

Todos los productos que entran a Estados Unidos están obligados a cumplir con esta ley, la cual se encuentra destinada a proteger la producción, distribución y venta de alimentos tanto de origen norteamericano como así también aquellos importados, en contra de posibles atentados terroristas. El procedimiento para la aplicación de la presente Ley considera las siguientes etapas:

Registro de instalaciones alimenticias: las instalaciones donde se fabriquen, procesen, envasen o almacenen alimentos para consumo humano o animal que serán comercializados dentro de los Estados Unidos deberán registrarse ante FDA. Este registro debe ser efectuado por el propietario, operador o agente a cargo de la instalación que, procesa, envasa o almacena los granos de chía en este caso, que serán consumidos en Estados Unidos. Hay que tener en cuenta que el registro se aplica a cada instalación y no a la compañía como todo. Por ejemplo una empresa con 5 instalaciones deberá registrar cada una de las 5 instalaciones. La

⁸¹ Nonzioli Arnaldo – Dirección Nacional de Alimentos. SAGPyA. (Julio de 2008). Guía de requisitos para importar alimentos en los Estados Unidos y la Comunidad Europea. [Archivo PDF]. Recuperado de <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/publicaciones/calidad/Guias/GT-USA-UE-SIAL.pdf>

empresa exportadora de chía debe registrar la instalación donde se procese y se limpie la misma y el galpón donde se almacena y acopia el grano envasado para ser exportado.⁸²

El registro se hace en forma gratuita a través de la página Web de la FDA. Para acceder al sistema de registro de instalaciones alimenticias por internet, es requisito previo contar con una cuenta, que su creación también es gratuita.

La empresa exportadora argentina, deberá asignar un agente en Estados Unidos que actúe como un enlace entre la FDA y la empresa, para comunicaciones de rutina y en caso de emergencia. La FDA luego de que la empresa se registre, confirmará su registro y asignará un número de registro de 11 dígitos. La confirmación es inmediata por correo electrónico.

Notificación previa de alimentos importados: todos los alimentos para consumo humano o animal que ingresen a Estados Unidos con fines comerciales están sujetos a la notificación previa al organismo, por lo tanto antes de exportar la carga de chía, se debe hacer un aviso antes de que la mercadería llegue a destino, para que se pueda revisar y evaluar la información de antemano. La notificación previa, debe ser recibida y confirmada electrónicamente por la FDA no más de 15 días antes del arribo y no menos de 8 horas antes del arribo del buque y se hace a través de la página web de la FDA.⁸³

Requisitos para productos agrícolas: Requisitos Fitosanitarios

En Estados Unidos, la importación del grano de chía para consumo está bajo el mando del USDA (*United State Departament of Agriculture* – Departamento de Agricultura de Estados Unidos) y el servicio de Inspección Sanitaria de Animales y Plantas (*Animals and Plants Inspection Service, APHIS*) perteneciente al USDA y equivalente a SENASA en Argentina.⁸⁴

- ✓ Partes admisibles de la planta: grano para consumo.

⁸² Nonzioli Arnaldo – Dirección Nacional de Alimentos. SAGPyA. (Julio de 2008). Guía de requisitos para importar alimentos en los Estados Unidos y la Comunidad Europea. [Archivo PDF]. Recuperado de <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/publicaciones/calidad/Guias/GT-USA-UE-SIAL.pdf>

⁸³ Nonzioli Arnaldo – Dirección Nacional de Alimentos. SAGPyA. (Julio de 2008). Guía de requisitos para importar alimentos en los Estados Unidos y la Comunidad Europea. [Archivo PDF]. Recuperado de <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/publicaciones/calidad/Guias/GT-USA-UE-SIAL.pdf>

⁸⁴ USDA-APHIS. (Agosto de 2012). Importación de alimentos y productos agrícolas en los Estados Unidos. [Archivo PDF]. Recuperado de https://www.aphis.usda.gov/publications/plant_health/2012/importing_food_spanish.pdf

- ✓ Puertos por los que puede ingresar la carga: Todos (siempre y cuando el grano esté fumigado). La carga debe ingresar con un certificado fitosanitario avalado por SENASA que demuestre que se ha realizado un tratamiento de fumigación con Fosfuro de aluminio o Fosfuro de magnesio.
- ✓ Permiso de importación: Se requiere un permiso de importación expedido por APHIS.
- ✓ Inspección en el puerto de entrada: la carga de chía está sujeta a inspección en el puerto de entrada, tanto por APHIS como por Aduanas.
- ✓ Los envases deben ser de primer uso, libres de tierra, restos de vegetales o cualquier materia extraña ajena al grano.

Estos organismos se encargan de controlar la carga en una zona primaria antes que ingrese al territorio del país, con el objetivo de que no ingresen plagas y enfermedades agrícolas es por ello que la carga debe salir de Argentina fumigada y con la documentación que avale dicho proceso.

Los tratamientos cuarentenarios son establecidos para matar, inactivar o eliminar las plagas que pudieran afectar la sanidad agraria de Estados Unidos por lo tanto, la carga debe ingresar sin insectos vivos, como gorgojos, polillas o cualquier insecto que pueda propagarse en destino. A su vez debe estar seca, sin humedad ni hongos y no portar ninguna enfermedad. La clasificación del grano de chía de por si es difícil debido a la presencia de semillas de numerosas malezas del mismo tamaño y de esclerocios, que afectan la calidad del mismo, además de ser una vía de dispersión de la enfermedad. El grano de chía para consumo debe alcanzar niveles del 99,5% o más de pureza. (Adet, 2018)

La carga puede ingresar bajo un tratamiento de fumigación especial o un tratamiento de laboratorio. Este último no es un requisito impuesto por el gobierno y por lo tanto no es obligatorio, sino que puede tratarse de un requerimiento especial del cliente. (Adet, 2018)

Al llegar la carga al país, la Aduana de Estados Unidos se basa en los procedimientos establecidos por APHIS y de esta manera proceden al control en los puertos asegurándose de

que la carga este acompañada de los permisos y certificados fitosanitarios para el grano de chía.⁸⁵

El Certificado fitosanitario lo emite SENASA en Argentina y en ese documento consta que el grano de chía cumple con las normas sanitarias para vegetales y derivados y que ha sido examinado por un funcionario del organismo para detectar insectos, enfermedades y plagas cuarentenarias perjudiciales y para acreditar que esa carga ha sido previamente tratada bajo un proceso de fumigación. En caso de que la carga de chía llegue a Estados Unidos sin el certificado Fitosanitario de Argentina, el embarque tiene dos opciones: re exportarlo a Argentina o destruirlo. (Adet, 2018)

El APHIS tiene la autoridad de inspeccionar físicamente parte del embarque, sin embargo todos los productos que están bajo un programa de pre inspección, son supervisados en el país de origen, como así también el certificado que se emite. De igual manera, podrán ser inspeccionados en el puerto de arribo si el inspector de APHIS viera la necesidad de hacerlo.

Si bien el grano de chía para consumo es un producto inofensivo, el gobierno de Estados Unidos considera que podría haber amenazas ocultas en el cargamento y contenedores que podrían perjudicar la agricultura del país, los recursos naturales y la economía. Por tal motivo impiden la entrada de esas amenazas potenciales antes de que tengan la oportunidad de hacer algún daño. (Adet, 2018)

Revisan contenedores para buscar productos de contrabando, materias extrañas en los envases, larvas de insectos en los pallets de madera que pueden atacar árboles y plantas.

Responsabilidades del país exportador

El país exportador deberá proporcionar suficiente información que apoye la evolución y adopción del enfoque de sistemas. Esto puede incluir:

- Producto básico, lugar de producción y previsión de volumen y frecuencia de envíos.
- Producción, cosecha, embalaje/manipulación, detalles del transporte del producto en cuestión.

⁸⁵ USDA-APHIS. (Agosto de 2012). Importación de alimentos y productos agrícolas en los Estados Unidos. [Archivo PDF]. Recuperado de https://www.aphis.usda.gov/publications/plant_health/2012/importing_food_spanish.pdf

- Relación plaga hospedante.
- Medidas de manejo del riego propuestas para un enfoque de sistemas y datos de eficacia correspondientes.
- Información pertinente.

Otras responsabilidades del país exportador incluyen:

- Verificar/auditar e informar sobre la eficacia del sistema.
- Adoptar medidas correctivas apropiadas
- Mantener registros apropiados.
- Proporcionar certificación fitosanitaria de acuerdo con los requisitos del sistema.⁸⁶

Límites máximos de residuos de fertilizantes y plaguicidas

El control de los límites máximos de residuos de fertilizantes y plaguicidas para el acceso al país son determinantes por la importancia en la inocuidad alimentaria. La *Food and Drug Administration* controla y verifica el cumplimiento de las tolerancias establecidas por la EPA (*Enviorment Protection Agency*) en los embarques exportados a Estados Unidos.⁸⁷

El uso de plaguicidas agrícolas en Argentina está regulado por SENASA, los agricultores solo pueden utilizar los plaguicidas registrados en el SENASA, que cuentan con una etiqueta oficial aprobada.

Requisitos Aduaneros

El exportador también debe cumplir con los requisitos impuestos por la Aduana en destino. El proceso de importación ya en destino comienza con el *U.S Customs and Border Protection* (CBP), traducido al español es el Servicio de Aduanas y Protección de Fronteras de Estados Unidos. El exportador y/o importador debe cumplir con sus reglas, requisitos y procesos ya que este organismo se encarga de aprobar y autorizar la entrada definitiva del producto, examinando toda la documentación y la mercadería si es necesario y no liberará la mercadería hasta que no se cumplan todos los requisitos y se paguen los impuestos.

⁸⁶ Párraga, Gloria. Apuntes de la materia Agro negocios para UCASAL. (2019)

⁸⁷ Guía de requisitos de acceso de alimentos a los Estados Unidos. (2015). Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>

La Aduana necesita una descripción detallada de la mercadería y su peso para que pueda reconocer las características físicas, la forma y el embalaje de la carga declarada y así detectar cualquier anomalía en la carga cuando el contenedor pasa por el scanner.⁸⁸

La entrada de la mercadería consta de dos partes, primero y como requisito fundamental el importador debe entregar los documentos necesarios para determinar si la mercadería puede ser liberada y que servirán también para el cálculo de los impuestos y elaboración de las estadísticas. Los documentos son los siguientes:

1. Factura comercial o en su defecto Factura Pro Forma cuando la anterior no esté disponible, el exportador debe incluir en inglés la descripción completa de la mercadería, cantidad de bultos por contenedor, el valor, el país de origen, la moneda y el término *Incoterm*.
2. Manifiesto de Carga, es el formulario que exigen todas las aduanas del mundo. En este caso debe presentarse el Formulario CBP 7533 o bien un permiso especial para entrega inmediata, formulario 3461.
3. *Packing List* o Lista de Empaque, que detalla el contenido completo del lote enviado junto con los pesos brutos y netos. Para el caso del lote de granos de chía, en un contenedor de 40 pies hay 800 bolsas de 25 kilos. Por lo tanto el *packing list* debe indicar que en ese contenedor se encuentran esa cantidad de bolsas y que en total la mercadería pesa 20000 kg. y si las bolsas están numeradas debe indicar el rango de números que se encuentran en ese contenedor. Por ejemplo de la 1 a la 800 en el primer contenedor, de la 801 a la 1600 en el segundo contenedor y así hasta completar la cantidad de kilos y bolsas estipulados en la factura comercial. Este documento es importante, ya que si la aduana determina verificación física y se debe abrir el contenedor, lo que hay dentro del contenedor debe coincidir con el detalle del documento, debe coincidir el tipo de mercadería, la cantidad de bolsas y los kilos.

(Agosto, 2018)

En Estados Unidos, la chía para consumo posición arancelaria 1207990391 “Las demás semillas y frutos oleaginosos quebrantados o no” proveniente de Argentina no está gravada

⁸⁸ Aduanas y protección de fronteras de Estados Unidos. (s/f) Consejos para nuevos importadores y exportadores. Cbp.gob. Disponible en <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/importer-exporter-tips>

con impuesto de importación, siendo el arancel 0 como figura en el programa de tarifas coordinadas. Pero para la aplicación de algún otro derecho, el importador debe presentar la documentación para que se determine la base de donde se calcularan esos derechos, el país considera como la base para calcular los derechos, el valor del costo, seguro y flete (CIF), es decir incluyendo los costos de transporte y seguro.⁸⁹

Los trámites deben realizarse antes de la llegada al puerto de aduanas, en una zona primaria, donde el importador entrega los documentos y paga impuestos. Tiene 15 días para presentar todo desde que llega el barco. Una vez realizado los trámites y si no se encuentran irregularidades en la documentación y en la mercadería, la carga es liberada, todas estas operaciones las hace el despachante de Aduana del importador.⁹⁰

MERCADO DE CHÍA EN ESTADOS UNIDOS

Ya descriptos los requisitos que deben tener en cuenta los exportadores si desean enviar un cargamento de granos de chía a Estados Unidos, resulta útil abordar como es el mercado de este producto en dicho país. Para ello eso se tomó en cuenta cuatro puntos básicos:

- ✓ Producción de chía.
- ✓ Consumo y demanda.
- ✓ Presentación y comercialización del producto: Canales de comercialización.
- ✓ Comercio Exterior: Importaciones y competidores de Argentina.

Caracterizar cada uno de estos puntos permite a su vez compararlos con el mercado de chía en Argentina y de esta forma observar los puntos fuertes de uno y los débiles del otro y ese es el punto clave para que ambos países se complementen a nivel comercial.

PRODUCCIÓN DE CHÍA

La producción de chía en Estados Unidos no abastece el mercado local. Y muchas veces el cultivo se dificulta debido al clima. El suelo tampoco es el ideal, se caracteriza por la ausencia

⁸⁹ Banco SantanderRio. (s/f). Aranceles e impuestos a la importación. Argentina: portal.santandertrade.com. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>

⁹⁰ PromPerú. (2015). Guía de requisitos de acceso de alimentos a los Estados Unidos. Recuperado de <http://www.sicex.gob.pe/sicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>

de ciertos minerales, sumándose además que los mismos son bastante húmedos, y si bien la humedad es necesaria, el cultivo es intolerante a mucha humedad⁹¹.

Dos de los pocos estados productores son Kentucky y Arizona.

Producción en Kentucky

Después de varios años de investigación y ensayos de campo, en el año 2014 la chía se ha convertido en un cultivo comercial viable para los productores de Louisville en el estado de Kentucky. En esta región la producción comienza entre los meses de Mayo y Junio hasta Octubre donde se produce la cosecha. Se produce temprano para que sea posible cosechar dos veces después del trigo de invierno.⁹²

CONSUMO Y DEMANDA

Formas de consumo

Debido a que la chía es considerada como uno de los super alimentos presentes en el mercado de Estados Unidos, por su alto contenido de proteínas, omega-3, aminoácidos, antioxidantes, fibras, vitaminas y minerales, la demanda y su consumo ha estado en crecimiento constante en los últimos años. La demanda mundial de chía actualmente es liderada por Estados Unidos representando el 53% de las compras mundiales de chía y seguido por la Unión Europea con el 17%. (UNSAM, 2015).

La mayor demanda se puede apreciar en los estados donde hay familias de poder adquisitivo más alto, así como Portland, San Francisco, Providence, Sacramento, Minneapolis, California, donde la decisión de compra está influenciada por factores no económicos.⁹³

Figura 1

Ranking de los 10 estados con más ventas orgánicas y naturales del 2016

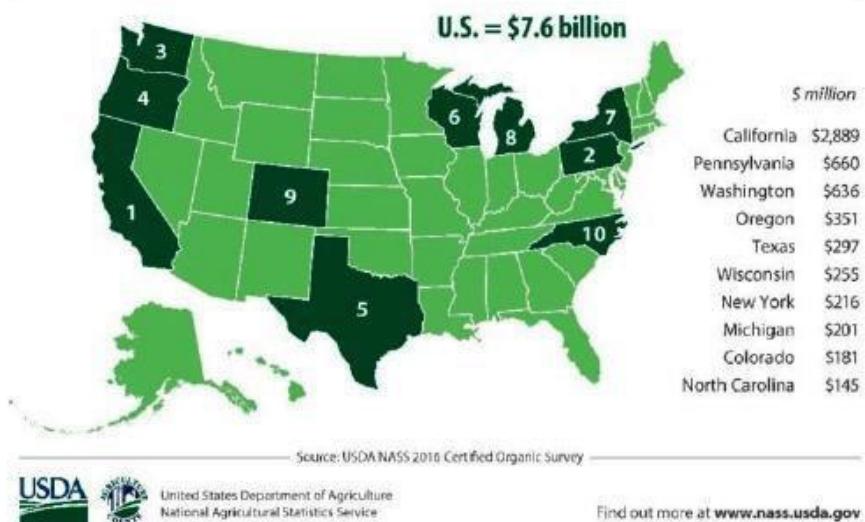
⁹¹ Ficha Técnica de Estados Unidos (2018). Ecuador: Pro Ecuador. Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-estados-unidos/>

⁹²Ernst Matt, Kayser Cheryl. University of Kentucky, Febrero de 2016. Chía. Recuperado de <http://www.uky.edu/ccd/sites/www.uky.edu.ccd/files/chia.pdf>

⁹³ Fuentes, Martin Emilio (2017). La chía en el mercado de USA. Argentina: Smart Business Network. Recuperado de: <http://www.sbntrade.com/?p=551&lang=es>

Top 10 States in Organic Sales, 2016

Accounting for 77% of total U.S. certified organic sales



Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Ventas orgánicas de Estados Unidos.

Los estados de la costa oeste son los que lideran la lista con el mayor consumo y venta de productos naturales, en donde se encuentra categorizada la chía. California al ser uno de los mercados más relevantes del país, se encuentra dentro de los primeros estados cuyos habitantes optan por el consumo de productos más naturales con ventas que llegan aproximadamente a los 53 millones de dólares en productos naturales.⁹⁴

En el año 2015 el consumo per cápita según the *United States International Trade Commission* y *United States Census Bureau*, fue de 0.23 kilos, registrándose un aumento comparado con el consumo del año 2012 que fue de 0,13 kilos por persona.⁹⁵

A pesar de que Estados Unidos es el mayor comprador de chía en el mundo, un reporte de Statista muestra que solo un 32% de su población ha consumido semillas de chía, pero se

⁹⁴ Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, 20 de Septiembre de 2017. Ventas orgánicas de Estados Unidos. Estados Unidos: nass usda. Recuperado de: https://www.nass.usda.gov/Newsroom/archive/2017/09_20_2017.php

⁹⁵ Instituto de promoción de exportaciones e inversiones PROECUADOR. (2016).Chía en Estados Unidos de Norteamérica. Recuperado de <https://docplayer.es/49051424-Chia-en-estados-unidos-de-norteamerica-parte-1-informacion-del-mercado.html>

predice que el consumo de este producto puede alcanzar unas 50.000 toneladas anuales antes del 2025 y que para 2021 el mercado mundial de chía llegara a US\$ 2.100 millones.⁹⁶

El comportamiento del consumidor ha cambiado, el cual busca ingredientes de alta calidad, si es posible orgánico y que no haya sufrido transformaciones mediante un proceso de industrialización, que no hagan pruebas con animales, etc. Es por eso que el mercado de los *specialties* donde se integra la semilla de chía para consumo, ya no es una moda en Estados Unidos, hoy existe una gran industria con una gran demanda y amplia oferta de productos. Las industrias se deben enfocar en ese tipo de consumidor, que coincide con el perfil del “millennial”, la generación de personas nacidas entre los años 1980 y 2000. Desde el punto de vista de consumidores, han tomado importancia en los últimos años. Son innovadores y se adaptan con facilidad a nuevos productos y sabores.⁹⁷

PRESENTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

En Estados Unidos la chía es muy utilizada por las industrias, tanto por la alimenticia como por la farmacéutica. Se ha diversificado bastante su comercialización debido a que está presente en una variada gama de productos, ya sea en forma de snacks, bebidas, energizantes, aceites, capsulas concentradas y mezclas con otras semillas y cereales. Se ha ganado un importante lugar dentro de la familia norteamericana, tal es así que en 2011 se introdujeron 21 nuevos productos a base de chía, la mayoría jugos de frutas y en 2012 dicha cantidad aumentó a 100 productos. En 2014 Estados Unidos fue el país con mayor lanzamiento de alimentos y bebidas con ingredientes de chía, seguido por Asia- Pacífico y Europa. (Busilacchi, 2015)

En los supermercados y almacenes naturales se puede encontrar el producto en su estado natural o bien luego de haber pasado por un proceso de industrialización.

Chía natural

Diversas marcas se concentran en ofrecer el grano de chía envasado sin moler ni procesar. Por ejemplo *Nutiva*, *BetterBody Foods*, *Food to Live*, *Grate Value*, *Spring Valley*, etc. Se

⁹⁶ Valor de mercado de las semillas de chía. Estados Unidos: Statista El portal de estadísticas. Recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/663458/chia-seed-market-value-worldwide/>

⁹⁷ Sagarzazu Xabier. 20 de Noviembre de 2018. Claves para acceder a Estados Unidos, un mercado amplio y muy exigente. Pamplona: Navarracapital.es. Recuperado de: <https://navarracapital.es/claves-para-acceder-a-estados-unidos-un-mercado-amplio-y-muy-exigente/>

comercializan al por menor en bolsas de diferentes tamaños, partiendo de 250 gramos hasta incluso llegando a bolsas de 5 kilos o más. Por lo general son bolsas de plástico con variedad de colores y zonas transparentes dejando a la vista los granos, con una etiqueta con el nombre de la empresa y la información nutricional, por regulación de la *Food and Drug Administration* todos los envases de chía deben contener la descripción del país de origen. Así al observar la etiqueta el consumidor puede ver que el grano proviene de Argentina, Perú, México o cualquier país. Lo que hacen las empresas importadoras es mezclar granos provenientes de varios países, se pudo observar muchas etiquetas con la descripción origen: México, Argentina y Nicaragua. También se comercializan en frascos, hasta incluso se pueden encontrar bolsas de 4 y 5 kilos por 80 US\$. La diferencia de precios va a estar dada por el prestigio de la marca y la presentación del producto.⁹⁸

Chía industrializada

La chía tiene incidencia también en la industria. Al pasar el producto por un proceso de producción se puede obtener harina y aceite y se las comercializa por kilos y litros. En el caso de la harina de chía no existe todavía un gran número de marcas que lo ofrezcan, sin embargo las que lo hacen, la comercializan sin ningún aditamento más que la misma chía, a un precio superior a la chía sin moler.

Varios laboratorios estudiaron las características del gel de chía, para reemplazar la gelatina y la goma de guar en la industria alimentaria ya que el mucilago que produce el grano de chía al mojarse puede compararse con la función que cumplen estos dos productos mencionados anteriormente. Por lo tanto se podría considerar la chía para ser usada como espesante, emulsionante y estabilizador en productos alimenticios.⁹⁹

Por otra parte, uno de los últimos descubrimientos de la industria panadera es el potencial de la chía como ingrediente en los productos de panadería. "*Las muestras adicionadas con chía aumentan el contenido de proteínas, lípidos y fibra dietética del producto final*", destaca la investigadora Monika Haros del Instituto de Agroquímica y Tecnología de Alimentos (IATA-CSIC).

⁹⁸ Precios corrientes de la página web del supermercado WalMart Estados Unidos, a Septiembre de 2018.

⁹⁹ Brunel Jean. (21 de Abril de 2015). El gel de chía, el nuevo potencial para el desarrollo de alimentos.

Miami, Florida: Foodnewslatam.com. Recuperado de: <https://www.foodnewslatam.com/sectores/33-ingredientes/2552-el-gel-de-ch%C3%A1,-el-nuevo-potencial-para-el-desarrollo-de-alimentos.html>

En los supermercados se encuentran barras de cereal con chía, yogures con chía, panes, galletas dulces y saladas, bebidas frutales y energizantes hasta incluso masas para hacer tacos mexicanos.

Figura 2

Productos para consumo a base de chía industrializados y comercializados en Estados Unidos



Fuente elaboración propia con imágenes obtenidas de internet.

En la industria farmacéutica se comercializa en forma de cápsulas blandas y duras, extractos y esencias. El mercado mundial de nutracéuticos continúa creciendo debido al interés de un espectro más amplio de consumidores en alimentos funcionales que incluyen ingredientes como los ácidos grasos omega-3 y muchas veces son recomendados por médicos. También se comercializan productos de aseo personal con extracto de chía como ser *Shampoo* y acondicionadores, jabones y hasta cremas faciales y cosméticos.

Figura 3

Productos de la industria nutracéutica y farmacéutica industrializados y comercializados en Estados Unidos



Fuente: elaboración propia con imágenes obtenidas de internet

Se espera que este mercado crezca según las tendencias nutricionales actuales. El aumento de la conciencia de los beneficios para la salud de estos alimentos ha impulsado a una industria que actualmente no puede satisfacer la gran demanda.

En el crecimiento interanual en dólares de las categorías de alimentos que contienen chía en Estados Unidos en 2017, las bebidas instantáneas ocupan el primer puesto con un aumento del 733% con respecto al año anterior. En el año 2016 la empresa *Mamma Chia*, presentó una nueva bebida energética llamada “*Seed your Soul*” que contiene una combinación de extracto de frutas y granos de chía y ha tenido un impacto positivo entre los consumidores.¹⁰⁰

Otro caso es el de la empresa Starbucks, la cadena de cafeterías, la cual ha sufrido una merma de interés de su clásico Frappuccino por el rechazo de los consumidores a las bebidas cargadas de azúcar. Por tal motivo, en octubre de 2018 para las celebraciones estadounidenses de Halloween y con el objetivo de atraer al público lanzaron un Frappuccino de brujas edición limitada para venderse solo en los mercados de Estados Unidos, Canadá y México. Se trató de un café morado y verde con sabor a naranja al cual le añadieron semillas

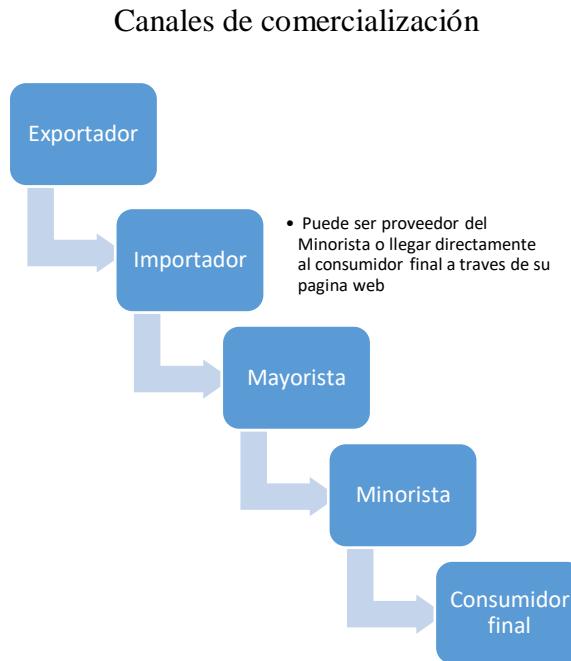
¹⁰⁰ Ventas de Mamma Chía en los Estados Unidos en 2015 y 2016. (s/f) Estados Unidos: Statista El portal de estadísticas. Recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/525344/mamma-chia-sales-in-the-us/>

de chía como si fuesen verrugas, según las publicidades y el marketing que se ha desarrollado. La marca como así muchas otras, está apostando a ofertas que puedan atraer la atención de los consumidores que buscan alternativas más saludables.¹⁰¹

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El Ing. Agrónomo Busilacchi de la facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Rosario afirma “Los canales de distribución en Estados Unidos (...) se derivan de tres grupos de actores en las cadenas de comercialización, (...) los importadores mayoristas, empresas que elaboran productos alimenticios y distribuidores minoristas, para finalmente llegar a los consumidores” (Busilacchi, 2015)

Figura 4



Fuente: Elaboración propia en base a información aportada por el Ing. Agrónomo Busilacchi. (Busilacchi, 2015)

¹⁰¹ Starbucks vende colorida versión de frapuccino con chía para Halloween. 28 de Octubre de 2018. Diario Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/empresas/starbucks-vende-colorida-version-frappuccino-chia-halloween-248291>

Exportador: le envía la carga a granel a su cliente el importador. El proceso de envío y las formas ya han sido tratados en los trabajos anteriores.

Importadores: Reciben la carga directamente del exportador. Este canal es el más usado para este producto, mediante el cual los granos de chía son importados por las empresas estadounidenses desde Argentina, o de otros países latinoamericanos como Bolivia, Paraguay y México. Algunas los envasan en su estado natural solamente colocándoles su marca y otras los procesan elaborando diferentes productos. Las empresas importadoras son las que compran la mayor cantidad llegando incluso a abastecerse del 85% del total importado de chía por Estados Unidos. Ejemplos de las empresas importadoras son *BetterBody Foods*, *Navitas*, *Nutiva*, etc. Una vez envasado el producto, puede ser vendido directamente a un canal minorista como ser un supermercado o a un mayorista el cual distribuirá luego a diferentes puntos de venta o la misma empresa importadora los distribuye al cliente final a través de su página web.¹⁰² Dentro de este canal cabe hacer una distinción a las empresas industrializadoras, las que convierten el grano de chía en un producto con valor añadido: capsulas, cremas, productos alimenticios como yogures, bebidas, galletas, etc. Por lo general estas empresas le compran la semilla a las importadoras pero cuando las importadoras no pueden abastecerlas, son las industrializadoras las que compran directamente al productor/exportador. Ejemplos de este tipo de empresas son *Mamma Chia*, *Swanson Health products*, *Health Warrior*. Son empresas que han sabido captar la demanda del producto, industrializando el grano y obteniendo como resultado productos altos en nutrientes y beneficios.

Mayorista Tienen gran capacidad de compra. Hacen contacto con las empresas industrializadoras y les compran al por mayor, para luego distribuir a los comerciantes minoristas. Pueden comprar también a los mayoristas o abastecerse directamente de la misma empresa importadora.

Minoristas: En esta categoría se incluyen tanto a las cadenas de supermercados, como a los almacenes y mercados, incluidas las dietéticas y supermercados de productos orgánicos. Estos compran el producto al mayorista y los colocan en sus góndolas teniendo un contacto

¹⁰² Fuentes, Martin Emilio (2017). La chía en el mercado de USA. Argentina: Smart Business Network. Recuperado de: <http://www.sbntrade.com/?p=551&lang=es>

directo con el consumidor final. O bien compran el producto directamente de sus proveedores. Ejemplo de minoristas son *Wholefood* o *Freshmarkets* son negocios naturalistas y de venta de productos frescos, pero también se encuentra el producto en supermercados convencionales de alta concurrencia como Publix, Wallmart, Albertson's, etc.

Se han seleccionado una serie de tiendas de internet, debido al alcance del investigador, para identificar si comercializan granos de chía, y se ha encontrado lo siguiente:

Importadores directos

Nutiva: Esta empresa importa el producto a granel de diferentes países productores, envasan el grano o lo procesan para obtener derivados. Distribuyen en supermercados y almacenes naturales como así también a través de su propia página web, en la cual se encontró lo siguiente:

Variedad: orgánica

Color: Negro y Blanco.

Presentación: Se encontraron bolsas de plástico sin transparencias por lo cual no permite al consumidor poder ver el grano.

Precios:

- 170 gramos, 7,59 US\$
- 340 gramos, 12 US\$. Se comercializan bolsas de chía negra y bolsas de chía blanca.
- 907 gramos, 28 US\$ precio común, pero en oferta por el mes de Enero 2019 a 12,99.US\$¹⁰³

Origen del grano: No específica.

¹⁰³ Precios corrientes a Enero de 2019, extraídos de la tienda online Nutiva. Disponible en:
<https://store.nutiva.com/products/organic-chia-seed?variant=8734865719356>

Hipermercados Mayorista

Costco: es un hipermercado que se maneja a través de un sistema de afiliados que mediante el abono de una cuota, se convierten en clientes con acceso que pueden comprar a precios más bajos y en grandes cantidades.

Al visitar la página web se encontró solo un producto.

Marca: Mayorga

Variedad: Negra, orgánica.

Presentación: Bolsa de plástico de 908 gramos sin transparencias por lo cual no permite al consumidor poder ver el producto.

Precio: 908 gramos 15 US\$.¹⁰⁴

Origen del grano: Nicaragua.

Supermercados

Wal-Mart: es una cadena de supermercados de alta concurrencia que vende al por menor. Se encontró una gran variedad de marcas y presentaciones. Bolsas desde 200 gramos hasta incluso 11 kilos. Se han tomado dos marcas como ejemplos.

Marca: *Food to Live*

Variedad: convencional (no orgánica)

Presentación: Bolsas coloridas con transparencias que dejan al descubierto la el producto.

¹⁰⁴ Precio corriente a Enero de 2019, extraídos de la tienda online del *Wholesale Costco*. Disponible en: <https://www.costco.com/CatalogSearch?dept=All&keyword=chia+seed>

Precios¹⁰⁵

226 gramos, 7,49US\$.

4 kilos y medios, 28US\$.

6,800 kilos, 40US\$.

11 kilos, 49,95US\$.

Origen del grano: Argentina. Envasada en New York.

Marca: Betterbody Foods

Variedad: Orgánica

Presentación: Frasco transparente con etiqueta frontal y trasera. Tapa plástica de color.

Variedad: Orgánica

Precio: 907 gramos 8,94 US\$.¹⁰⁶

Origen del grano: Argentina, Bolivia, Nicaragua, Perú y/o Paraguay.

Plataforma de ventas por internet

Amazon: Es una empresa estadounidense de comercio electrónico, se lo puede comparar o asimilar a Mercado Libre de Argentina.

¹⁰⁵ Precios corrientes de la tienda online de *Walmart* Estados Unidos al mes de Enero de 2019. Disponibles en: <https://www.walmart.com/ip/Food-To-Live-Chia-Seeds-25-Pounds/127132063?selected=true>

¹⁰⁶ Precios corrientes de la tienda online de *Walmart* Estados Unidos al mes de Enero de 2019. Disponibles en: <https://www.walmart.com/ip/Betterbody-Foods-Organic-Chia-Seeds-2-0-Lb/47375930>

En esta plataforma se encontró una gran variedad del producto buscado. Sobrepasando a todas las tiendas online anteriores. Se encontraron 14 marcas, cada una con sus respectivas presentaciones y cantidades. Se tomaron como ejemplo dos marcas.

Marca: 365

Variedad: Convencional (no orgánica)

Presentación: bolsas de plástico sin transparencias por lo cual no permite al consumidor poder ver el producto.

Precio 454 gramos, 10 US\$¹⁰⁷

Origen del grano: No aclara.

Marca: Eternae.

Variedad: Orgánica.

Presentación: bolsa colorida con transparencias dejando a la vista el producto.

Precio: 907 gramos. 10,16 US\$¹⁰⁸

Origen del grano: Paraguay, Argentina, México, Bolivia, Perú y Nicaragua.

A continuación se muestran algunas de las presentaciones encontradas

¹⁰⁷ Precios corrientes de Amazon Estados Unidos al mes de Enero de 2019. Disponibles en:
https://www.amazon.com/365-Everyday-Value-Black-Ounce/dp/B074MFRPX5/ref=sr_1_3_acs_sk_pb_1_sl_2?ie=UTF8&qid=1548814632&sr=8-3-acss&keywords=chia+seed

¹⁰⁸ Precios corrientes de Amazon Estados Unidos al mes de Enero de 2019. Disponibles en:
https://www.amazon.com/Eternae-Nature-Organic-Seeds-Ounce/dp/B07F2VPWY8/ref=sr_1_1_a_it?ie=UTF8&qid=1548814632&sr=8-1-spons&keywords=chia%2Bseed&th=1



IMPORTACIONES DE CHÍA

Como la producción de chía en Estados Unidos no abastece el mercado local, se ven obligados a importarla de otros países, situación que beneficia a los productores y exportadores de otros países. Argentina y los países de América del Sur pueden además satisfacer la demanda de contra estación del hemisferio norte.

Clasificación Arancelaria según el Sistema Armonizado de Estados Unidos: *Harmonized Tariff Schedule Search*

- 12.07990391 “Las demás semillas y frutos oleaginosos quebrantados o no”

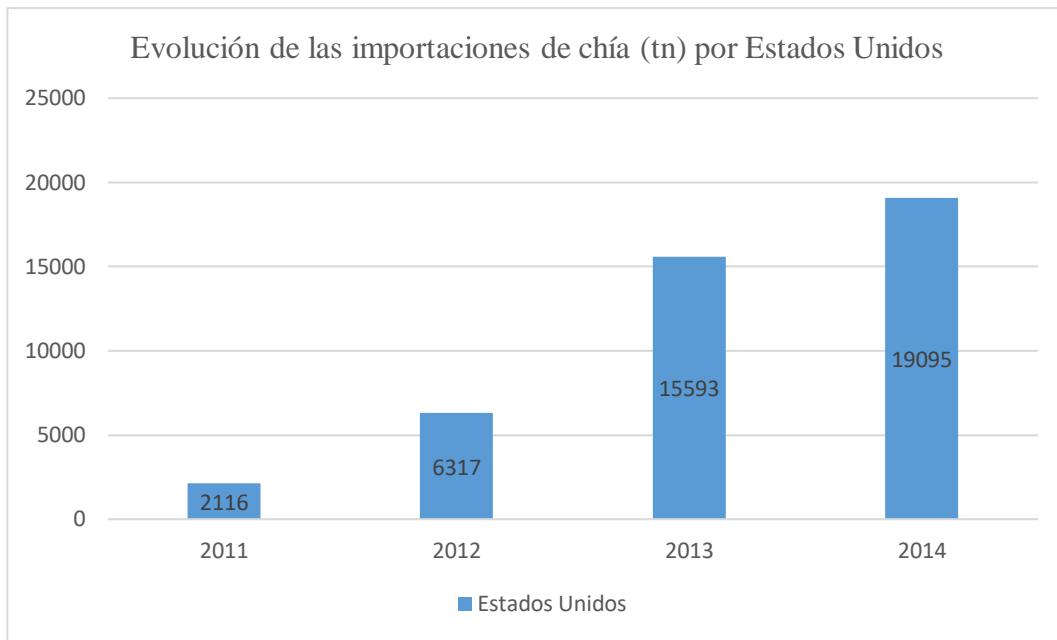
La clasificación aduanera del sistema armonizado de Estados Unidos es una clasificación general común para varios productos, en donde la chía está integrada.¹⁰⁹

Los importadores norteamericanos compran a granel a sus principales proveedores que son Argentina, Paraguay, Bolivia, México, Nicaragua, Perú y Ecuador, envasan y colocan en las góndolas de los supermercados, describiendo en la etiqueta el origen del grano. En el año 2014 debido a la crisis del mercado de chía, bajaron abruptamente los precios internacionales por que los productores de América del Sur, que motivados por el nuevo cultivo, se lanzaron a la producción desmedida, sin estudiar el mercado, generando así una sobre oferta y como consecuencia caída de los precios dejando un stock inmovilizado para los productores y exportadores sin mercado donde colocar el producto. Pese a esta situación que con el tiempo se fue estabilizando, Estados Unidos siempre ha liderado las importaciones mundiales de chía, en el año 2014 ha importado 20 mil toneladas de todo el mundo y es el principal destino de las exportaciones de chía desde Argentina. El 30% de la producción total de chía argentina para consumo tiene como destino el mercado de Estados Unidos.¹¹⁰

Gráfico 1

¹⁰⁹ Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. (2018), Información arancelaria sobre un producto, *Harmonized Tariff Schedule*. Recuperado de <https://hts.usitc.gov/current>

¹¹⁰ “Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014, disponible en www.acee.org.ar



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de FUNSAM.

En el periodo que va desde el 2011 hasta el 2014, las importaciones de Chía en Estados Unidos han ido en aumento, el volumen total importado en el 2011 fue de 2.116 toneladas, en 2012 Estados Unidos importó 6.317, en 2013 fue de 15.593 toneladas y en 2014 de 19.095 toneladas.¹¹¹

De esos valores totales, la participación argentina se dio de la siguiente manera:

- ✓ 2012: 2045 toneladas.
- ✓ 2013: 1950 toneladas.
- ✓ 2014: 2943 toneladas.

En el 2014 los principales proveedores de chía a Estados Unidos fueron Paraguay representando un 28% del total de las exportaciones, seguido por Bolivia con un 17%, Argentina con un 15% y México con un 13% del total de las exportaciones. En el año 2015 luego de que cayeran los precios internacionales, se pudo observar un gran crecimiento de las importaciones provenientes de Canadá, representando un 30% de las exportaciones totales

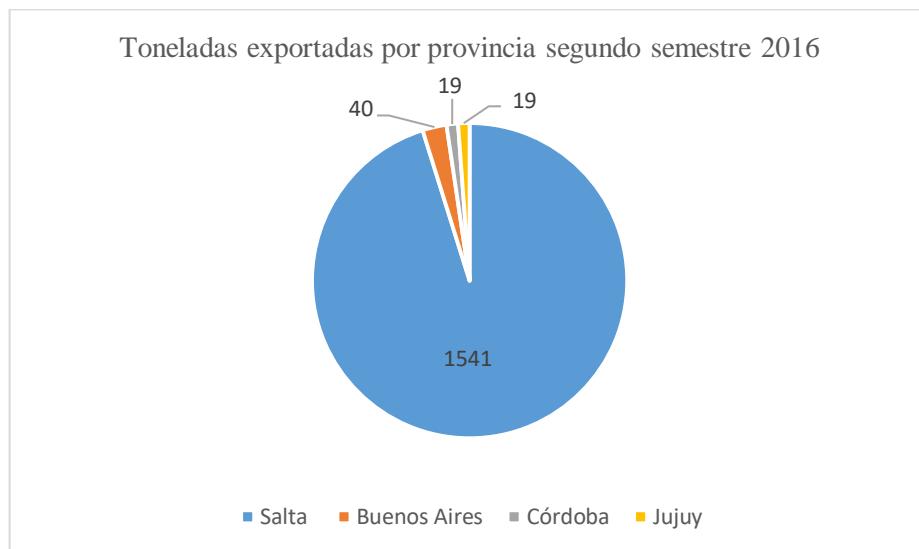
¹¹¹ “Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014, disponible en www.acee.org.ar

de chía de ese año. Y ese mismo año el principal proveedor de chía a estados unidos fue Bolivia y Argentina ocupó el segundo puesto.¹¹²

Hoy en día Estados Unidos sigue siendo el principal comprador de chía para consumo, debido a la gran envergadura de su mercado. En el año 2017 importó 15.000 toneladas pero se ha diversificado el número de proveedores, aumentando la participación de países como Colombia (16,5%), Costa Rica (14%) y Uruguay con el 8,9 % de las importaciones estadounidenses.

Exportaciones de Argentina y Salta hacia Estados Unidos Campaña Julio 2016- Junio 2017
En el segundo semestre del año 2016 Argentina como país exportó 1619 toneladas de granos de chía para consumo a Estados Unidos. Y en el primer semestre del año 2017 se exportaron 1425 toneladas. Salta es la principal provincia exportadora, aproximadamente el 95% de las exportaciones Argentinas de chía son de la provincia de Salta.

Gráfico 2



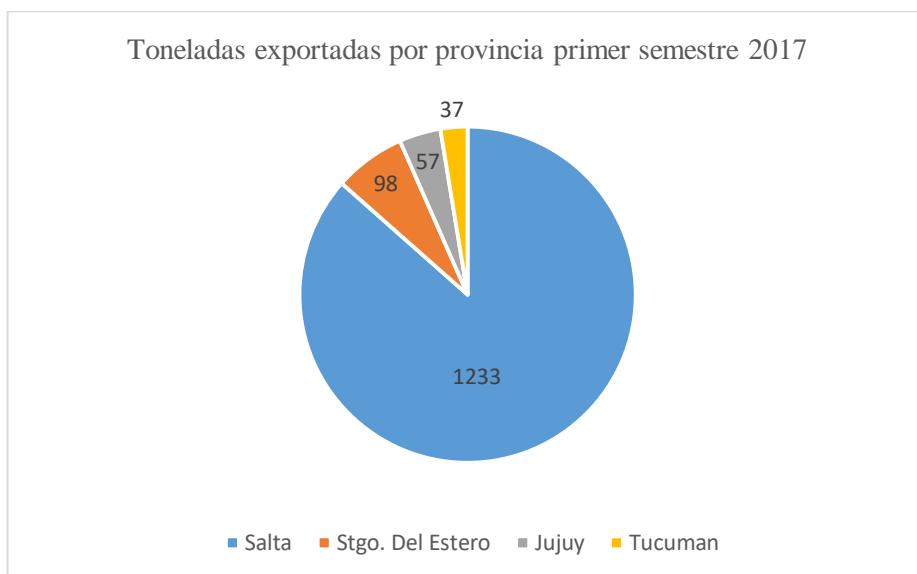
Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas personales.

En el segundo semestre del año 2016 Salta exportó 1541 toneladas de granos de chía a Estados Unidos. Si se comparan estos números con las cantidades exportadas a nivel país, se puede observar que solo una pequeña diferencia de 78 toneladas ha sido exportada por otras

¹¹² “Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina”, Fundación Universidad Nacional de San Martín. Año 2014, disponible en www.acee.org.ar

provincias distintas a Salta; como ser Buenos Aires (40 toneladas), Córdoba (19 toneladas) y Jujuy (19 toneladas). (Nallin, 2019)

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia en base a datos obtenidos de entrevistas personales.

En el primer semestre del año 2017 Salta exportó 1233 toneladas de granos de chía a Estados Unidos. Comparando con las cantidades exportadas a nivel país en el mismo semestre, hay una existencia de 192 toneladas que han sido exportadas por otras provincias distintas a Salta, es decir que de las 1425 toneladas exportadas por Argentina, 1233 toneladas fueron de Salta, 98 toneladas de Santiago del Estero, 57 toneladas de Jujuy y 37 toneladas de Tucumán. (Nallin, 2019)

En cuanto a los importadores, las principales empresas estadounidenses compradoras durante el 2017 fueron *Proprietary Nutritionals Inc* de New Jersey y *The Chia Company* ubicada en Nueva York. Ese mismo año a través del puerto de Nueva York se han importado la mayoría de embarques de granos de chía representando un 23% del total de embarques de este producto, seguido por los puertos de Oakland y Filadelfia.¹¹³

¹¹³ Perú es el quinto mayor proveedor de chía a EE.UU. (Octubre de 2018). Diario Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-quinto-mayor-proveedor-chia-ee-uu-8-4-importaciones-246347>

Proprietary Nutritionals Inc. Importa, desarrolla y comercializa ingredientes patentados para la industria nutracéutica. Procesa ingredientes para la industria de la nutrición, cuidado personal y alimentos para mascotas.¹¹⁴

The Chia Company es una empresa productora e importadora de chía para consumo. Envasan las mismas para ofrecerlas al natural. También las mezclan con otros alimentos creando productos saludables como jugos y yogures. La empresa es famosa por comercializar el “*chia pod*” una especie de yogurt elaborado con chía, leche de coco y frutas las cuales varían entre manzana, banana, mango, arándanos, frutillas y otras tienen chocolate pero todos sin azúcar agregada.¹¹⁵

COMPETIDORES DIRECTOS DE ARGENTINA: BOLIVIA Y PARAGUAY, GRANDES EXPORTADORES DE CHÍA A ESTADOS UNIDOS

Los principales productores de chía son Argentina, Bolivia y Paraguay y entre los tres se concentra el 80% de la producción mundial de chía.¹¹⁶ En los últimos años se han disputado entre los tres el primer lugar como proveedores de chía para consumo a Estados Unidos. El país norteamericano ha sido el principal cliente de los tres países de América del Sur, razón por la cual los productores y exportadores argentinos deben tener en cuenta a estos países como competidores directos y de alguna u otra manera hacer lo posible para diferenciarse de esta competencia.

Bolivia

En Bolivia la producción de chía se lleva a cabo en dos provincias. Por una parte en el este de Santa Cruz, en los municipios de Pailón, Cuatro Cañadas y San Julián y por otro lado en la provincia de Chuquisaca. Pero el departamento de Santa Cruz es el principal exportador.¹¹⁷

¹¹⁴ WholeFoods Magazine Staff. (Julio de 2017). Proprietary Nutritionals Inc. WholeFoods Magazine. Recuperado de <https://wholefoodsmagazine.com/company-profiles/company-profiles-2017/proprietary-nutritionals-inc-6/>

¹¹⁵ ChiaSeedBlack. (s/f). Thechiaco.com. Recuperado de: <https://thechiaco.com/us/products/>

¹¹⁶ Embajada Argentina ante el Reino de Bélgica y el gran Ducado de Luxemburgo. (Julio de 2017). Informe de mercado de Quinoa y Chía. Recuperado de https://exportaciones.cancilleria.gob.ar/Estadistica/imagen_producto/8999

¹¹⁷ Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, Vice ministerio de comercio interno y exportaciones (2017). Boletín del Exportador. Productos de la oferta exportable: Chía. N°4, 3-7.

Como exportador, fue en el año 2015 cuando el mercado de la chía boliviana toma mayor importancia. Ese año desplaza a la Argentina como primer exportador, exportando aproximadamente 20 mil toneladas, pero Estados Unidos no fue su principal comprador, sino Perú, que siguió ocupando el primer puesto el año siguiente, generando así una diversificación de mercado, que hasta el momento se direccionaba casi en su totalidad a Estados Unidos.¹¹⁸

Bolivia hoy en día exporta a un promedio de 18 países por año. Los embarques salen desde la planta de proceso en camión hasta el puerto de embarque, que en la mayoría de los casos es el puerto de Arica, en Chile. El peso que tiene Bolivia hoy como exportador de chía en gran parte es gracias a la cámara de exportadores de Santa Cruz (CADEX). Por medio de esta cámara se conformó el grupo PROCHIA, un grupo de empresas productoras y exportadoras de chía que promueve el desarrollo y la comercialización de chía y gestionando avances para esta comercialización, como ser la clasificación específica para chía, que permite contar con información oficial del comercio exterior de este grano. Otro de los proyectos en marcha es establecer una norma de calidad que hasta el momento no existe y la misma se rige por las peticiones del cliente.¹¹⁹

Argentina en este aspecto se encuentra en desventaja con respecto a Bolivia, debido que no cuenta con una institución o grupo exclusivo que busque avanzar en la normativización de las condiciones de comercio de la misma.

Paraguay

Entre los años 2011 y 2012 se empezó a desarrollar la producción de chía en Paraguay, concentrándose principalmente en cuatro departamentos: Concepción, San Pedro, Canindeyú y Paraguarí. En esos dos años había 3 mil hectáreas sembradas, y tal fue el avance que para el año 2014 habían aproximadamente 100 mil hectáreas.¹²⁰

¹¹⁸ Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, Vice ministerio de comercio interno y exportaciones (2017). Boletín del Exportador. Productos de la oferta exportable: Chía. N°4, 3-7.

¹¹⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2018. Logística y recursos naturales en los países sin litoral: el caso de la soya y la chía en el Estado Plurinacional de Bolivia y Paraguay. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/lcts2018_bo_py.pdf

¹²⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2018. Logística y recursos naturales en los países sin litoral: el caso de la soya y la chía en el Estado Plurinacional de Bolivia y Paraguay. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/lcts2018_bo_py.pdf

En el año 2013 desplaza a la Argentina como primer productor, debido a las heladas que sufrieron las regiones de mayor producción. En cuanto a las exportaciones hacia estados Unidos, tanto en el 2011 como en el 2014, Paraguay fue el principal proveedor. (UNSAM , 2014) Actualmente, luego de la crisis del mercado de chía, al desparecer cientos de productores, Paraguay quedó en el puesto 5 en las exportaciones mundiales de chía pero la mayor concentración de sus exportaciones se dirige a Estados Unidos siendo de esta manera un competidor directo para Argentina.¹²¹

Además en Paraguay se encuentra la empresa Alquimia, firma que mueve hasta el 20% de las exportaciones mundiales de chía, y que cuenta con la más alta certificación inglesa para procesar alimentos, que le permite llegar así a los mercados más sofisticados y exigentes y de esta manera compite fuertemente con los exportadores de los países vecinos.¹²²

La desventaja que tiene Paraguay es que la infraestructura para el transporte es deficitaria y muchas veces los camiones pierden tiempo varados en las rutas por el mal estado de las mismas y eso genera costos extra. A diferencia de Bolivia que utiliza el transporte carretero hasta llegar al puerto, en Paraguay se utiliza principalmente el transporte fluvial hasta llegar al puerto de Montevideo, Uruguay que cuenta con gran capacidad de manejo de contenedores.¹²³

A continuación y para finalizar el trabajo se desarrolla una de las herramientas que tiene el exportador para desarrollar como estrategia de promoción internacional, para conocer lo que ofrecen sus competidores y a su vez diferenciarse de los mismos: participación en ferias.

PARTICIPACION EN FERIAS

Forma de darse a conocer y conocer el mercado de Estados Unidos

Las ferias internacionales son eventos de exhibición de productos y servicios que sirven para hacer contactos con potenciales clientes. Es la forma de promoción de ventas más utilizadas

¹²¹ Acosta Samuel, 06 de Junio de 2017.Fábrica paraguaya que exporta chía a EEUU obtiene premio internacional. Ultima Hora. Recuperado de <https://www.ultimahora.com/fabrica-paraguaya-que-exporta-chia-eeuu-obtiene-premio-internacional-n1089589.html>

¹²² Acosta Samuel, 06 de Junio de 2017.Fábrica paraguaya que exporta chía a EEUU obtiene premio internacional. Ultima Hora. Recuperado de <https://www.ultimahora.com/fabrica-paraguaya-que-exporta-chia-eeuu-obtiene-premio-internacional-n1089589.html>

¹²³ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2018. Logística y recursos naturales en los países sin litoral: el caso de la soya y la chía en el Estado Plurinacional de Bolivia y Paraguay. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/lcts2018_bo_py.pdf

por empresas exportadoras que buscan futuros socios para cerrar ventas. Los exportadores buscan investigar el mercado y dar a conocer su producto.

Para que la asistencia a una feria sea exitosa se deben hacer una planeación con bastante tiempo de anticipación y el participante debe tener bien claro su objetivo de participación. El exportador debe informarse acerca de la feria para ver si la misma es relevante para el objetivo buscado. Se debe analizar los costos de asistir a la feria tanto de costos de traslado, armar el stand, como también los costos del material promocional: folletos, tarjetas, videos, etc. Todo lo que haga a la promoción del producto debe estar en idioma inglés. También se debe preparar una lista de precios y contactarse con posibles compradores de Estados Unidos invitando a visitar el stand y tratar de hacer citas.¹²⁴

Durante la feria el exportador debe:

- ✓ Caminar la feria y visitar otros stands.
- ✓ Analizar la competencia.
- ✓ Analizar la oferta de productos.

Y debe aprovechar para:

- ✓ Ampliar la base de contactos.
- ✓ Identificar clientes potenciales que figuren en la lista de participantes, visitarlos y planear citas.
- ✓ Buscar nuevas alianzas, proveedores, productos complementarios.¹²⁵

En estados unidos se hacen muchas ferias comerciales de productos alimenticios cada año en los diferentes estados. Las ferias internacionales más importantes son las organizadas por la Asociación Nacional de Ferias de Especialidades Alimentarias y Productos Gourmet que se llevan a cabo en los diferentes Estados y se denominan *Fancy Food Shows*.

Ferias recomendadas para exportadores de chía para consumo

¹²⁴ Mondragón Gutiérrez, Víctor. Agosto de 2017. Guía práctica sobre como participar en ferias internacionales. Diario del Exportador. Recuperado de:

<https://www.diariodeexportador.com/2017/08/guia-practica-sobre-como-participar-en.html>

¹²⁵ Montoya de Mora, Ángela. 2001. Estrategias para exportar a los Estados Unidos. Miami: SlideShare. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/guest3bd2a12/estrategias-para-exportar-a-los-estados-unidos-presentation>

- ✓ Food Beverage, Miami
- ✓ Fancy Food, New York.
- ✓ Expo West, Los Ángeles.
- ✓ Private Label Manufacture Association, Chicago.
- ✓ Kosher Fest, New Jersey.
- ✓ Seed Expo- Amercian Seed Trade Assosiation, Chicago.
- ✓ Natural Products Expo West, Anaheim Los Ángeles.
- ✓ United Fresh Market Place, Chicago.¹²⁶

En la última edición de la feria “*The Winter Fancy Food Show*” que se realizó en San Francisco se realizó una presentación de las últimas tendencias en el sector de alimentos especializados y se observó un gran interés por las bebidas saludables funcionales, ya sea para la desintoxicación del organismo o para un mayor rendimiento físico con mezcla de frutas, verduras, especies y semillas como la famosa bebida Kombucha.¹²⁷

La Kombucha es una bebida prebiótica, hecha a partir del té negro que se fermenta por levaduras y bacterias. Esta bebida ayuda a fortalecer el sistema inmune y mejora el funcionamiento intestinal. Se ha vuelto popular entre los consumidores de Norteamérica y Europa.¹²⁸

Otros productos que estuvieron presentes y que ganan cada vez más popularidad son las barritas energéticas de granola y chía o granola, semillas y frutos secos.

Ruedas de Negocios

Dentro de estas ferias además de mostrar al público los productos, se hacen ruedas de negocios que permiten concretar reuniones planificadas y predeterminadas para que los diferentes empresarios tanto oferentes como demandantes puedan conocerse y ponerse en contacto dando a conocer cada uno su interés. En estas ruedas no se cierran negocios, ya que el tiempo de duración de cada reunión es de 30 minutos y muchas veces son cronometradas,

¹²⁶ Ferias de Alimentación en Estados Unidos. Nferias.com. Recuperado de:
<https://www.nferias.com/alimentacion/estados-unidos/>

¹²⁷ Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú. (1 de Febrero del 2017). Inteligencia de Mercado: Estados Unidos. *Inteligencia Comercial*. Volumen 8 (Nº2). Recuperado de: <https://docplayer.es/62681162-Inteligencia-de-mercado-ee-uu.html>

¹²⁸ Kombucha (s/f). En Wikipedia. Recuperado el 24 de Enero de 2019 de
<https://es.wikipedia.org/wiki/Kombucha>

por lo que los participantes si desean concertar una venta en el mediano o largo plazo y cerrar una venta, lo hacen después.¹²⁹

En el caso de que el exportador lleve muestras, en este caso muestras de granos de chía para consumo, cuando sale de Argentina debe exportar bajo el Régimen de exportación temporaria ya que el producto no se venderá en Estados Unidos sino que se utilizará como muestra en la rueda de negocios o en stand de la Feria. Cuando la mercadería llega a Estados Unidos se la debe declarar en el régimen de ferias, el cual implica un tratamiento aduanero especial.

Las muestras de granos de chía se envían por Courier, se puede poner la dirección del hotel o lugar donde se hospedarán los representantes de la empresa exportadora, para que la mercadería llegue ahí, y luego ser llevada a la feria en cuestión.

Las empresas importantes de Courier son TNT y FEDEX que se fusionaron y ahora son una sola empresa y por otro lado DHL. Son empresas que se especializan en el envío de paquetes por mar y por aire y facilitan las operaciones de comercio exterior sobre todo de las pymes. Asesoran al exportador y preparan la mercadería y documentación para el envío de muestras. Las muestras son importantes para concretar negocios, muchas veces son el punto de partida para arrancar un negocio.

En la factura pro forma o factura comercial que se adjunta a la guía aérea o al documento de transporte del que se trate, se declara que se trata de una muestra sin valor comercial.

El Código aduanero de la República Argentina establece que la destinación suspensiva de exportación temporaria es aquella en virtud de la cual la mercadería exportada puede permanecer con una finalidad y por un plazo determinado fuera del territorio Aduanero, quedando sometida desde el mismo momento de su exportación a la obligación de reimportarla antes que se venza el plazo. El plazo para muestras es de 1 año y con anterioridad mínima de un mes al vencimiento del plazo se puede solicitar a la Aduana una prórroga, la

¹²⁹ Información aportada por el investigador en base a su experiencia en Ruedas de Negocios en Santa Cruz, Bolivia en el año 2014, mediante un viaje de estudios con la Universidad Católica de Salta (Escuela de Negocios).

Aduana evaluara los motivos y si fueren razonables otorgará por una sola vez una prorroga que no podrá exceder del plazo originario.¹³⁰

La Aduana Argentina establece un régimen simplificado para PyMES para que exporten muestras y que las mismas estén inscriptas en el padrón de empresas de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (Sepyme).¹³¹

Bajo este régimen el embarque de la muestra no puede superar los 500 US\$ FOB y solo se pueden hacer hasta 10 embarques mensuales, más de eso no. Estarán exentos del pago de derechos de exportación y de cualquier otro tributo.¹³²

La muestra debe ser representativa del lote ya producido y estar destinada exclusivamente a exhibiciones o demostraciones para hacer operaciones comerciales futuras.¹³³

En el sistema armonizado de Estados Unidos, los bienes que se clasifican como muestras aparecen en el capítulo 98, este capítulo trata de regímenes especiales de importación. La mayoría de las muestras aparecen clasificadas en el número 9811.00.60 y deben estar marcadas o perforadas para que no sean vendidas o con la leyenda “sin valor comercial”. La importación de muestras bajo este requisito y que cumplan con el marcado están libres de impuestos a la importación.¹³⁴

Cada paquete debe estar numerado y debe coincidir con lo que describe el documento *packing list* y también debe estar detallado en el paquete el país de origen. Los demás requisitos para importar muestras son los mismos que los de una importación común, es decir por ejemplo en la muestra de granos de chía que se importen para la feria, también deberá

¹³⁰ Ley N° 22415 Código Aduanero República Argentina. (2013) Zavalia

¹³¹ Resolución General 1458/03 Afip.

¹³² Resolución General 1458/03 Afip

¹³³ Dto N°1001/82. Art. 81, Afip.

¹³⁴ Banco Santander (s.f).Trámites aduaneros en los Estados Unidos. Argentina: portalsantandertrade.com. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>

acompañarse el certificado fitosanitario y también intervendrá el organismo APHIS en el país de destino.¹³⁵

RESULTADOS

De toda la información obtenida se deduce que:

- Estados Unidos es uno de los mercados más grandes y consumistas del mundo.
- California es la principal zona de actividad agraria, aunque la producción de chía se da mejor en Estados como Arizona y Louisville, Kentucky.
- La chía es considerada como un superalimento entre los consumidores estadounidenses.
- El consumo de chía es superior en los Estados con mayor poder adquisitivo como ser Minneapolis, California, San Francisco.
- La chía está presente en una variada gama de productos tanto de la industria farmacéutica como alimenticia.
- En 2014 Estados Unidos fue el país con mayor lanzamiento de alimentos y bebidas con chía como principal ingrediente.
- La categoría de alimentos que contienen chía que más ha crecido, son las bebidas energéticas y funcionales, con un aumento del 733% en 2017 respecto al año anterior.
- De 5 tiendas online visitadas, en las 5 se encontró el producto buscado en diversas presentaciones y gran cantidad y variedad. Presentaciones de semilla al natural que van desde los 200 gramos hasta 11 kilogramos, con precios que rondan los 7,50 dólares hasta 50 dólares.
- Estados Unidos siempre ha liderado las importaciones mundiales de chía para consumo. En el año 2017 importó 15 mil toneladas.
- Los principales proveedores de semilla de chía a estados Unidos son Argentina, Paraguay y Bolivia. Por lo tanto estos últimos dos países son competidores directos de Argentina.
- Organismos como *Customs and Border Protection* (CBP), *Food and Drug Administration* (FDA), *United States Department of Agriculture* (U.S.DA), *Animals*

¹³⁵ Montoya, Ángela (21 de Mayo de 2001). *Estrategias para exportar a los Estados Unidos* [Diapositivas de Power Point]. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/guest3bd2a12/estrategias-para-exportar-a-los-estados-unidos-presentation>

and Plants Health Inspection Service (APHIS) controlan y permiten o no el ingreso de semillas de chía para consumo a Estados Unidos.

CONCLUSION

A partir del año 2001 surge un nuevo nicho de mercado con preferencias naturalistas. Los mayores consumidores de productos naturales y sobre todo orgánicos son los jóvenes adultos nacidos a fines de los 80. Entre las personas de 18 a 29 años, el 53% es consumidor de chía.

Este tipo de consumidores están abiertos a nuevas propuestas innovadoras, buscan productos de alta calidad, que no esté industrializado, libre de crueldad animal y que a su vez sean funcionales, es decir que ayuden en aspectos relacionados con la salud.

Es por esto que las empresas de Estados Unidos han sabido captar esa demanda y volcarla en el mercado, ofreciendo una gran variedad de productos con ingredientes naturales, entre ellos la semilla de chía, cuyo consumo se ha vuelto muy popular por las bondades que presenta. Las empresas comercializan desde paquetes de chía en su estado natural, hasta cualquier tipo de alimento que contenga chía en su preparación.

La producción de Estados Unidos no abastece el mercado local debido a que el cultivo no está muy desarrollado y el clima y la falta de minerales y proteínas del suelo dificulta la producción de calidad. Por tal motivo distintas empresas se ven obligadas a importar el grano de los países productores, sobre todo de América Latina donde se encuentran los principales productores y la mejor calidad.

Como se describió en el desarrollo de este estudio, desde 2011 a 2015 las importaciones de chía de Estados Unidos ha ido en aumento y Argentina ha cumplido un rol fundamental siendo frecuentemente el principal proveedor del país norteamericano.

En base al análisis de la información recabada, y los antecedentes de exportación Argentina de chía, se concluye que Estados Unidos es un destino atractivo ya que cuenta con un nicho de mercado muy desarrollado como consumidor de este producto y Argentina es un país que tiene condiciones positivas para abastecer ese mercado, pudiendo ofrecer el producto en los meses donde Estados Unidos no puede producir (contra estación) e ingresar al mercado con un producto con altos niveles de porcentaje oleico convirtiéndolo en un grano de mejor

calidad que el de la competencia. Esta calidad se logra gracias a las buenas condiciones agroecológicas del país. Es un cultivo que no requiere un sistema de producción complejo.

Argentina tiene potencial para desarrollar la exportación a Estados Unidos, un mercado posible donde los exportadores argentinos pueden llegar a colocar aproximadamente 2.000 toneladas por año. A nivel provincial, Salta lidera la lista de los exportadores argentinos. Los exportadores salteños a los cuales se ha entrevistado suelen hacer despachos que varían entre 12 a 40 toneladas.

Una cantidad considerable para un despacho de chía a Estados Unidos puede ser de 40 toneladas en un mismo despacho, esto corresponde al envío de dos contenedores de 40 pies por vía marítima.

Estos despachos se van haciendo a lo largo del año de acuerdo a las cantidades disponibles pudiendo llegar a cantidades que superan las 1500 toneladas exportadas a nivel provincial por todos los exportadores salteños.

Pero para exportar con éxito, los exportadores y los productores deben conocer la importancia de los requisitos de comercialización e ingreso al mercado, el cual es tan grande como exigente y riguroso sobre todo con productos agrícolas. A su vez, debe desarrollar estrategias para diferenciarse de sus competidores directos que son Bolivia y Paraguay.

Se considera viable y pertinente exportar al mercado objetivo por las condiciones que presenta el mismo, por la experiencia ganada y por el potencial productivo argentino, siendo una gran oportunidad para Argentina, y considerando que la exportación de por sí es generadora de empleo, contribuye a la diversificación de la oferta exportable y también a la diversificación de la producción tradicional argentina.

BIBLIOGRAFIA

Acosta, S. (06 de Junio de 2017).*Fábrica paraguaya que exporta chía a EEUU obtiene premio internacional*. Recuperado de <https://www.ultimahora.com/fabrica-paraguaya-que-exporta-chia-eeuu-obtiene-premio-internacional-n1089589.html>

Aduanas y protección de fronteras de Estados Unidos. (s/f) *Consejos para nuevos importadores y exportadores*. Disponible en <https://www.cbp.gov/trade/basic-import-export/importer-exporter-tips>

Amazon. *Everyday Value Black Chia Seed*. Recuperado de <https://www.amazon.com/365-Everyday-Value-Black->

https://dp/B074MFRPX5/ref=sr_1_3_acs_sk_pb_1_sl_2?ie=UTF8&qid=1548814632&sr=8-3-acss&keywords=chia+seed

Banco SantanderRio. (s/f). Aranceles e impuestos a la importación. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>

Banco Santander (s.f).*Trámites aduaneros en los Estados Unidos*. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>

Brunel, J. (21 de Abril de 2015). *El gel de chía, el nuevo potencial para el desarrollo de alimentos*. Recuperado de: <https://www.foodnewslatam.com/sectores/33-ingredientes/2552-el-gel-de-ch%C3%ADA,-el-nuevo-potencial-para-el-desarrollo-de-alimentos.html>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 2018. *Logística y recursos naturales en los países sin litoral: el caso de la soya y la chía en el Estado Plurinacional de Bolivia y Paraguay*. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/news/files/lcts2018_bo_py.pdf

Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. (2018), Información arancelaria sobre un producto, *Harmonized Tariff Schedule*. Recuperado de <https://hts.usitc.gov/current>

ChiaSeedBlack. (s/f).Recuperado de: <https://thechiaco.com/us/products/>

Dto N°1001/82. Art. 81, Afip.

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. (20 de Septiembre de 2017). *Ventas orgánicas de Estados Unidos*. Recuperado de: https://www.nass.usda.gov/Newsroom/archive/2017/09_20_2017.php

Diario Gestión. Perú es el quinto mayor proveedor de chía a EE.UU. (Octubre de 2018). Recuperado de <https://gestion.pe/economia/peru-quinto-mayor-proveedor-chia-ee-uu-8-4-importaciones-246347>

Ernst Matt, Kayser Cheryl. University of Kentucky, Febrero de 2016. Chía. Recuperado de <http://www.uky.edu/ccd/sites/www.uky.edu.ccd/files/chia.pdf>

Ferias de Alimentación en Estados Unidos. Recuperado de:
<https://www.nferias.com/alimentacion/estados-unidos/>

Ficha Técnica de Estados Unidos (2018). Ecuador: Pro Ecuador. Recuperado de
<https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-estados-unidos/>

Fuentes, M. (2017). *La chía en el mercado de USA*. Recuperado de:
<http://www.sbntrade.com/?p=551&lang=es>

Fundación Universidad Nacional de San Martín. (2014). *Caracterización y diagnóstico de la cadena de valor de la chía en Argentina*. Recuperado de www.acee.org.ar

Kombucha (s/f). En Wikipedia. Recuperado el 24 de Enero de 2019 de
<https://es.wikipedia.org/wiki/Kombucha>

Ley N° 22415 Código Aduanero República Argentina. (2013) Zavalía

Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, Vice ministerio de comercio interno y exportaciones (2017). Boletín del Exportador. *Productos de la oferta exportable: Chía*. N°4, 3-7.

Ministerio de comercio exterior y turismo de Perú. (1 de Febrero del 2017). Inteligencia de Mercado: Estados Unidos. *Inteligencia Comercial*. Volumen 8 (N°2). Recuperado de: <https://docplayer.es/62681162-Inteligencia-de-mercado-ee-uu.html>

Mondragón Gutiérrez, V. (Agosto de 2017). *Guía práctica sobre como participar en ferias internacionales*. Diario del Exportador. Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2017/08/guia-practica-sobre-como-participar-en.html>

Montoya, Ángela (21 de Mayo de 2001). *Estrategias para exportar a los Estados Unidos* [Diapositivas de Power Point]. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/guest3bd2a12/estratgias-para-exportar-a-los-estados-unidos-presentation>

Nonzioli, A. (Julio de 2008). *Guía de requisitos para importar alimentos en los Estados Unidos y la Comunidad Europea*. [Archivo PDF]. Recuperado de <http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/publicaciones/calidad/Guias/GT-USA-UE-SIAL.pdf>

Nutiva. *Organic chia seed*. Recuperado de: <https://store.nutiva.com/products/organic-chia-seed?variant=8734865719356>

PromPerú. (2015). *Guía de requisitos de acceso de alimentos a los Estados Unidos*. Recuperado de

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>

Resolución General 1458/03 Afip.

Resolución General 1458/03 Afip

Sagarzazu, X. (20 de Noviembre de 2018). *Claves para acceder a Estados Unidos, un mercado amplio y muy exigente*. Recuperado de: <https://navarracapital.es/claves-para-acceder-a-estados-unidos-un-mercado-amplio-y-muy-exigente/>

Starbucks vende colorida versión de frappuccino con chía para Halloween. (28 de Octubre de 2018). Diario Gestión. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/empresas/starbucks-vende-colorida-version-frappuccino-chia-halloween-248291>

USDA-APHIS. (Agosto de 2012). *Importación de alimentos y productos agrícolas en los Estados Unidos*. [Archivo PDF]. Recuperado de

https://www.aphis.usda.gov/publications/plant_health/2012/importing_food_spanish.pdf

Valor de mercado de las semillas de chía. Recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/663458/chia-seed-market-value-worldwide>

Ventas de Mamma Chía en los Estados Unidos en 2015 y 2016. Recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/525344/mamma-chia-sales-in-the-us/>

WallMart. (s/f). Chia Seed. Recuperado de <https://www.walmart.com/ip/Betterbody-Foods-Organic-Chia-Seeds-2-0-Lb/47375930>

Wholesale Costco. Chia Seed. Recuperado de: <https://www.costco.com/CatalogSearch?dept=All&keyword=chia+seed>

WholeFoods Magazine Staff. (Julio de 2017). *Proprietary Nutritionals Inc. WholeFoods Magazine*. Recuperado de <https://wholefoodsmagazine.com/company-profiles/company-profiles-2017/proprietary-nutritionals-inc-6/>

Hoja de Corrección

Título: Producción de chía en Argentina y su proceso de exportación a Estados Unidos

Alumno: Silvia Yamila Adet Samán, DNI: 36.815.089

Director de la Tesis: Gloria Párraga

Fecha de Defensa Oral:

Miembros del Jurado:

-

-

-

Nota presentación escrita:

Nota defensa oral:

Nota final promedio:

Observaciones: