

La exportación de miel por el puerto local

■ La producción apícola del sudoeste bonaerense tiene amplias posibilidades de exportarse a través del puerto local, mediante la utilización de la línea regular de contenedores que opera desde 2002.

■ Enviar la mercadería por Bahía Blanca no difiere en términos de costos y tiempos en comparación a la salida por Buenos Aires por lo que la elección dependerá de la ponderación de otros factores.

■ La posibilidad cierta de un aumento en el volumen de cargas traería aparejado un aumento en la competitividad de los servicios, por reducciones de costos y optimización de las prestaciones.

Desde fines del 2002, se verifica una sustancial mejora en la oferta de transporte internacional de cargas en la región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires. Desde esta fecha, comenzó a operar en una de las terminales del Puerto de Bahía Blanca, una línea regular de transporte de contenedores. Hasta entonces, los servicios debían ser contratados, de acuerdo a la necesidad de los cargadores locales.

El servicio es prestado por la Compañía Libra de Navegación a través de un agente local. Se ofrecen salidas programadas desde el puerto local hacia los principales puertos de Brasil, Costa Este de Estados Unidos, Caribe y del Mediterráneo. La frecuencia varía entre quincenal y mensual, pero la compañía garantiza al menos un buque por mes.

Por otro lado, como ya se analizó en varios estudios anteriores, la región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires posee una producción apícola de gran magnitud, y en consecuencia un alto potencial exportador, dado que casi la totalidad de la miel argentina se envía al mercado externo. Sin embargo, es muy poco lo que se exporta desde el puerto de Bahía Blanca, realizándose casi la totalidad de las operaciones por el puerto de Buenos Aires.

La conjunción de una alta capacidad productiva con una salida directa al exterior en contenedores, inexistente hace unos años, merece al menos la posibilidad de ser analizada, a fin de encontrar sus ventajas y dificultades.

El presente análisis se divide en tres etapas. Primeramente, se analiza el circuito exportador para cualquier producción del sudoeste bonaerense, y en el caso de la miel, sus particularidades. En la segunda parte se evalúan distintas posibilidades en torno a servicios logísticos para una operación de exportación de miel a diferentes destinos, y su impacto sobre el margen de comercialización. Finalmente, se exponen algunas cuestiones cualitativas en cuanto a la conveniencia de utilizar el puerto local como salida de la producción regional.

Primera parte: la cadena exportadora

Según el estudio realizado durante 2002¹, los apicultores del sudoeste bonaerense venden su producción mayoritariamente a una instancia de acopio intermedia antes de la firma exportadora.

La región del Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires posee una producción apícola de gran magnitud, y en consecuencia un alto potencial exportador. Sin embargo, es muy poco lo que se exporta desde el puerto de Bahía Blanca.

¹ "Caracterización de la Actividad Apícola y Formulación de Estrategias en el Sudoeste de la Provincia de Buenos Aires". CFI, INTA, CREEBBA y UNCPBA. Finalizado en enero de 2003.

CONCEPTO	Comercialización 2002	Participación relativa
Ventas a acopio (acopiador o cooperativa)	4.700 tn	85%
Ventas directas al exportador	750 tn	14%
Ventas fraccionadas (consumidor final o supermercados)	40 tn	1%

Fuente: Proyecto de Caracterización Apícola, 2002.

De los más de 1.300 apicultores encuestados, ninguno reveló exportar en forma directa, aunque varios revelaron pertenecer a alguna cooperativa que estaba comenzando a incursionar en el mercado externo.

Justamente, la incursión de algunas firmas acopiadoras en la exportación directa fue uno de los dos cambios importantes que se registraron en la cadena comercial apícola regional, dado que contaban con un stock tal que les permitía afrontar compromisos importantes con potenciales clientes.

El otro cambio es que actualmente algunos exportadores ubicados en Buenos Aires tienen agentes en la región, que compran por cuenta y orden de ellos. Cuando se realiza el acuerdo con el productor, el agente retira los tambores de la sala de extracción, o del depósito, o del establecimiento del productor, y los lleva a Buenos Aires. Es decir que el productor nunca enfrenta la situación de tener que pagar un flete para enviar sus tambores a Buenos Aires. Sin embargo, el precio del flete suele venir descontado en el precio ofrecido por el comprador.

La operación de exportación es bastante más compleja que una venta en el mercado interno. La cantidad de agentes que intervienen entre exportador y cliente es alta. Sin embargo, la cadena se puede reducir bastante delegando algunas tareas en manos de agentes claves, como son el Despachante de Aduana y el Agente de Carga.

La operación de exportación es bastante más compleja que una venta en el mercado interno. La cantidad de agentes que intervienen entre exportador y cliente es alta.

En otras palabras, el exportador deja en manos de estos dos agentes gran parte del proceso. Por supuesto que el pago a estos agentes involucra honorarios más gastos, pero hay que resaltar que el principal beneficio para el exportador es simplificar la operatoria.

Una vez que el exportador cierra el contrato de venta con el exterior, debe tramitar con la compañía naviera (o su representante local, que por lo general, también hace las veces de agente de carga) e instruir a su despachante para que desarrolle el resto de los pasos de la operación. Su principal responsabilidad entonces es ocuparse de tener toda la mercadería en su depósito acondicionada y almacenada para ser cargada en el contenedor.

Despachante de aduana. Las funciones del despachante de aduana dependen básicamente del servicio que ofrezca el mismo. Hay quienes se limitan únicamente a confeccionar el permiso de embarque y tramitar con la aduana, mientras que otros se ocupan también de la coordinación logística de la operación. Se observa que este segmento está en aumento, en pos de ofrecerle un servicio integral a su cliente exportador.

Suponiendo este último caso, una vez que el exportador cierra la venta con el exterior y confirma cuál es la compañía naviera que realizará el flete internacional, el despachante se contacta con la naviera para coordinar fecha, hora y lugar de carga de la mercadería, y recabar los datos del transporte. Una vez coordinado lo antes mencionado, y ya oficializado el

despacho de exportación, se debe solicitar a la aduana "giro de canal" (autorización de carga) para el día acordado en que llegará el contenedor al depósito del exportador. Aduana, mediante una Solicitud de Servicios Extraordinarios, asignará el personal que actuará en la operación.

Una vez arribado el contenedor, el personal aduanero asignado realiza el control de la mercadería y el respectivo precintado del contenedor una vez terminada la carga. Los costos varían según el horario en que se desarrolla la consolidación. Otra forma de realizar este trabajo es consolidar en la terminal de embarque.

BOX 1: EXPORTADOR Y CLIENTE

Legalmente, el único requisito para poder exportar miel es que el exportador esté inscripto como tal en la AFIP, específicamente en la Dirección General de Aduanas. En la práctica, y en el contexto de la actividad en el sudoeste bonaerense, podrían considerarse como exportadores:

- Firmas exportadoras de miel, que se proveen de acopiadores o apicultores de mediana y gran escala.
- Acopiadores (de cualquier forma jurídica) que se inician en el comercio internacional
- Salas de extracción que acopian y comercializan la producción de sus usuarios
- Grupos de productores que exportan sin intermediario

Para una exportación en tambores (a granel), los clientes son por lo general firmas importadoras en el país de destino que luego comercializan su producción a fraccionadores o industrias que la utilizan como materia prima.

Agente de carga. El agente de carga es quien vende el flete al exportador. Su labor es coordinar con el exportador (o con el despachante) la entrega del contenedor, la posterior consolidación, y finalmente la recepción del mismo en la terminal, para luego ponerlo a bordo y despachar la mercadería al exterior. También se ocupa de la emisión de los documentos relativos a la carga.

Transporte interno. Por otra parte, intervienen también en la cadena comercial la empresa de transporte interno. Este agente cobra importancia suponiendo que la exportación se realice por el puerto de Buenos Aires desde depósitos ubicados en Bahía Blanca. Se hace necesario transportar y asegurar la mercadería desde el depósito hasta el puerto.

En caso de que se exporte por el puerto local, muy posiblemente el retiro de los tambores, así como la consolidación de los contenedores, sean parte de las tareas que realiza la agencia marítima.

Compañía aseguradora. Otro agente que interviene en la cadena exportadora es la compañía aseguradora, tanto para el flete interno como para el internacional. Este último sólo se considera cuando una operación se realiza CIF (costo, seguro y flete), ya que si se opera FOB, es el importador quien se hace cargo de esta erogación.

También interviene una compañía aseguradora para el transporte interno, en el trayecto entre la puerta de fábrica y la borda del buque. Sin embargo, varias compañías poseen pólizas flotantes para todos los movimientos de mercadería en el interior del país. Por lo tanto, la contratación de un seguro adicional para el transporte interno duplicaría este rubro.

El transporte interno cobra importancia suponiendo que la exportación se realice por el puerto de Buenos Aires desde depósitos ubicados en Bahía Blanca.

Banco. La intervención de una entidad bancaria se relaciona con la forma de cobro de la operación. Se pueden realizar diferentes operaciones, siendo las más comunes transferencia bancaria, cobranza documentaria y carta de crédito, todas con múltiples variantes.

La elección de la forma de cobro de la operación no se relaciona tanto con su costo, sino principalmente con el grado de confianza que se tenga con el cliente. Para una operación inicial, es más probable que la firma exportadora abra una carta de crédito, y si las operaciones ya son habituales, seguramente se realizarán simples transferencias bancarias.

Agentes exclusivos de la cadena exportadora de miel

SENASA. El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria interviene en diversas partes del proceso de exportación de miel. En principio, es el encargado de habilitar el establecimiento del exportador. Además de autorizar la exportación y el embarque, realiza análisis de calidad del producto y emite luego un certificado sanitario.

Además, el SENASA ha puesto en funcionamiento en el año 1998 el Plan CREHA (Plan de Control de Residuos e Higiene de Alimentos). Tiene carácter obligatorio y los costos del mismo deben ser asumidos por el exportador.

Algunos análisis no se realizan en SENASA, sino en laboratorios que necesariamente deben estar habilitados por esta institución.

Entidad que otorgue Certificado de Origen. El Certificado de Origen es un documento indispensable en la exportación, y es extendido por diversas instituciones, como pueden ser la Unión Industrial Argentina, Cámara de Exportadores de la República Argentina y Cámara Argentina de Comercio, entre otras entidades.

A continuación, se detallan en forma simplificada los pasos que habitualmente se siguen en un despacho de una exportación vía marítima:

1. El exportador envía los documentos comerciales al despachante de aduanas.
2. El despachante de aduanas confecciona el permiso de embarque.
3. Se solicita a la compañía marítima autorización para el retiro de un contenedor vacío, y se efectúa la reserva de bodega correspondiente.
4. Se retira el contenedor vacío y se procede a la consolidación de la carga.
5. De acuerdo al canal de selectividad otorgado por la Aduana, se verifica la mercadería, se precinta el contenedor y se entrega el mismo a la zona primaria aduanera.
6. El despachante presenta el permiso de embarque (ahora denominado Documento Único Aduanero) ante la aduana de la terminal correspondiente, para que se pueda embarcar la mercadería y luego así obtener el correspondiente cumplimiento de embarque.
7. Una vez concluido el embarque, el despachante (o el exportador) se presenta ante la compañía marítima para efectuar la declaración jurada de las mercaderías embarcadas, para que esta confeccione los conocimientos de embarque respectivos.
8. 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.

El despacho de una exportación marítima sigue varios pasos y trámites.

BOX 2: RESUMEN DE TRAMITES PARA EXPORTAR

- Inscripción como exportador en la DGA (Dirección General de Aduanas).
- Inscripción como exportador en SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria)
- Habilitación del establecimiento (depósito o sala de extracción) por SENASA
- Autorización de Exportación (por parte de SENASA)
- Certificado de Exportación (para la Unión Europea, por parte de SENASA)
- Cumplido de Embarque
- Trazabilidad: RENAPA – Sala de Extracción
- Resultado Plan CREHA (cada 250 toneladas de miel exportada) (SENASA)

Fuente: www.alimentosargentinos.gov.ar

Segunda parte: análisis de costos de comercialización externa de la miel

Una vez que la decisión de exportar está firme y los requisitos básicos están cumplimentados, la firma debe decidir el circuito logístico de su mercadería de acuerdo a la residencia de su cliente. En este estudio se supone que los mismos se ubican en Estados Unidos o en la Unión Europea, compradores tradicionales de la miel argentina.

A los fines de evaluar el impacto sobre los fletes, se realizó un análisis comparativo de costos con respecto a la opción de salida por el Puerto de Buenos Aires.

La decisión estrictamente económica de enviar la mercadería por Bahía Blanca o Buenos Aires se compone básicamente de dos variables: costo y tiempo. Sin embargo, como se analizará más adelante, otros factores no económicos pueden llegar a tener un peso fundamental en la elección: confiabilidad, simplicidad y regularidad del servicio.

El canal predominante para operaciones en el mercado interno consiste en ventas del productor al acopiador. Para estas operaciones, se tomaron los precios en pesos de acuerdo a los registros de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y el tipo nominal de cambio, promedio de cada mes.

El canal predominante para operaciones en el mercado interno consiste en ventas del productor al acopiador.

Definición del precio a estimar

Una forma de pensar la cadena logística y los precios de exportación es la siguiente: el importador está dispuesto a pagar un determinado precio que es aproximadamente el precio internacional de la miel. Lo que efectivamente pagará al exportador dependerá de la *incoterm* pactada. Una vez determinada la oferta, el exportador arma su cadena logística minimizando los costos hasta esa *incoterm*. Por ejemplo, si se pacta CIF, el exportador arma su cadena incluyendo el flete marítimo, buscando quedarse con el mayor margen. Si se pacta FOB, el exportador analiza si le conviene FOB Buenos Aires o FOB Bahía Blanca².

Otra forma es partiendo desde el precio en puerta de establecimiento (EXW) y adicionándole costos de exportación hasta llegar a los precios FOB y CIF. Se compara entonces con los precios ofrecidos por el importador y se analiza su conveniencia de aceptarlos o no.

² Este análisis tiene validez siempre y cuando el importador no determine el puerto de embarque.

En el presente ejercicio se utilizará esta última metodología. Se estimarán entonces cuáles son los mínimos precios FOB y CIF a que podría llegar a vender el exportador para que la operación le sea conveniente.

Se definen entonces los siguientes precios y grupos de costos:

- **Precio EXW:** precio al cual el productor vende al acopiador o al exportador. Se toma como referencia el publicado por la Bolsa de Cereales (promedio ene-sep 2003) y la cotización del dólar en ese mismo período.
- **Transporte interno:** suma del flete planta-puerto y el seguro interno. Incluye la consolidación del contenedor (en planta o en puerto)
- **Documentos y certificados:** todos los trámites a realizar en SENASA, a la obtención de los certificados necesarios para exportar, y a los análisis a realizarle al producto.
- **Aduana:** todos los gastos relacionados con la exportación en que interviene algún agente aduanero. Incluye el pago de los honorarios del despachante y los derechos de exportación (retenciones).
- **Bancos:** comisión cobrada por el banco en dicha operación.
- **Gastos portuarios:** todas las erogaciones a realizar en el ámbito portuario, ya sea a la terminal, al agente marítimo, o al ente portuario en concepto de servicio a las cargas.
- **Flete oceánico:** iflete puro y todos los rubros complementarios.
- **Seguro internacional:** seguro que cubre la mercadería sólo en el trayecto marítimo.

Resultados de la comparación

- Los precios FOB y CIF alcanzados en cada cadena logística no difieren sustancialmente. Los resultados arrojan una diferencia de apenas 20 dólares entre el menor y el mayor para el caso CIF. Es evidente entonces que el costo del flete no representa un factor determinante en la elección de la cadena
- Los tiempos de transporte, que no se han introducido en el análisis, también son similares, con lo cual tampoco sería un elemento crítico al momento de elegir la cadena logística.
- Las principales diferencias a favor del puerto local son el menor flete interno y gastos portuarios menores. Como contrapartida, el flete oceánico es mayor, especialmente para el caso de Nueva York.
- Dado que en la estructura de costos no se computa un margen de utilidad pretendida por el exportador, el mismo consiste en la diferencia entre el precio estimado en cada cadena logística y el ofrecido por el exportador.
- Nótese la incidencia de los gastos directamente relacionados con la Aduana (67% de todos los costos internos de exportación). El elemento determinante en este rubro es el pago de los derechos de exportación (10% del valor FOB).

Factores no económicos en la elección

En la actualidad, casi la totalidad de las exportaciones de miel se canalizan por el puerto porteño. El principal factor para explicar esta tendencia se basa en que en el país hay pocos exportadores grandes y la mayoría de ellos son del área metropolitana. Estas firmas compran en todo el país, pero centralizan la mercadería y la envían por las terminales porteñas.

Principales diferencias en cada cadena logística				
Precio y costos (u\$/tn sin IVA)	Salida por Puerto de Buenos Aires		Salida por Puerto de Bahía Blanca	
	Destino			
	Valencia	New York	Valencia	New York
Precio EXW	1.870	1.870	1.870	1.870
Transporte interno	27	27	16	16
Documentos y certificados	25	25	25	25
Aduana	199	199	199	199
Bancos	49	49	48	49
Gastos portuarios	19	19	10	11
Precio FOB	2.189	2.190	2.168	2.169
Flete oceánico	50	64	65	79
Seguro internacional	11	11	11	11
Precio CIF	2.250	2.265	2.244	2.259

El gran volumen de miel exportado por estas firmas genera algún grado de especialización por parte de las terminales. Es decir, la operatoria con contenedores de miel se encuentra relativamente bien coordinada. Esto, a su vez, reduce los costos logísticos porque disminuyen los tiempos y las erogaciones (en algunos casos).

Según consultas a exportadores que envían por Buenos Aires, otra debilidad del puerto local es la existencia de una única oferta de bodega. Cuando existe más de una alternativa, se pueden comparar precios, prestaciones, servicios y combinaciones logísticas.

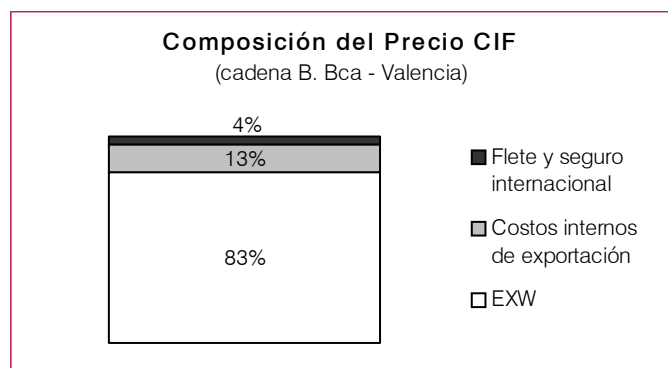
Exportar por el puerto local permite el manejo de toda la documentación y del proceso aduanero directamente y no por terceros, como sucedería enviando por Buenos Aires. Además, la relación de confianza que se genera entre el exportador, el despachante de aduana y el agente marítimo tiene una importancia significativa a la hora de resolver problemas que aparecen a último momento en la operación.

Otra de las ventajas de poder embarcar desde el puerto local es la seguridad y el control permanente de la mercadería, que puede permanecer en los depósitos del exportador hasta el momento de ser consolidada.

Algunos otros factores no económicos a favor de embarcar por el puerto local son:

- Se minimizan los riesgos de siniestros (robos, accidentes, adulteración, etc.). Para el exportador es mucho más seguro que el cierre del contenedor se realice en su propio depósito y de allí embarcar directamente en el buque.
- El manejo y coordinación logística de la operación es mucho más sencilla y ágil en el puerto local.
- Se ahorra el costo de flete y seguro interno hasta Buenos Aires.
- Los costos de terminal portuaria y las tasas a pagar por servicios a las cargas son menores en Bahía Blanca.
- La información de la operación siempre está en tiempo real, lo cual resulta útil para el exportador por si surge algún inconveniente.

Exportar por el puerto local permite el manejo de toda la documentación y del proceso aduanero directamente y no por terceros, como sucedería enviando por Buenos Aires.



Consideraciones finales

La llegada programada de buques portacontenedores significó un cambio sustancial para el comercio exterior regional, abriendo nuevas posibilidades de acceso a empresas con pequeños volúmenes de cargas y generando mayor previsibilidad para el armador y el cargador.

En el caso de la exportación de miel, surge la posibilidad de utilizar el puerto local para dar salida a un gran flujo de producción regional, como alternativa a los envíos por Buenos Aires. El exportador canaliza la mercadería por donde más le conviene. Es lógico que exportadores radicados en Capital Federal envíen desde las terminales porteñas. Una de las soluciones para aumentar las salidas por el puerto local sea crear más firmas exportadoras locales y regionales.

Un factor muy importante a tener en cuenta es el margen de optimización del servicio que posee el puerto local en cuanto al movimiento de contenedores, teniendo en cuenta que recién se inicia en esta operatoria. El año 2002 arrojó un saldo de 6.200 TEUs, por lo que se espera que la continuidad del servicio pueda generar un crecimiento importante en el volumen de carga contenedorizada y, a la vez, mayor eficiencia del servicio y menores costos. Contrariamente, Buenos Aires tuvo un movimiento de 745.000 TEUs en 2002, lo que implica un grado de especialización mucho más alto y consiguientemente un margen de optimización menor.

Una de las desventajas actuales es la baja frecuencia de las salidas, lo cual obliga a planificar y coordinar cuidadosamente los envíos con el cliente, ya que se corre el riesgo de no cumplir con lo estipulado con el comprador. Por otro lado, el costo del flete oceánico (puro) es mayor que en Buenos Aires, lo cual puede atribuirse a dos factores: la mayor distancia de Bahía Blanca de los circuitos de tráfico más intenso, y la condición de la compañía naviera como única prestadora del servicio.

Puede esperarse que en el mediano plazo, ante la posibilidad cierta de un aumento en el volumen de cargas, otras compañías navieras encuentren interesante ingresar al puerto local. La competencia generada entre estas empresas para captar las cargas regionales seguramente abrirá la posibilidad de acceder a servicios más competitivos.

Finalmente, cabe recordar que según los expertos en cadenas logísticas en la distribución internacional de carga contenedorizada, hay una regla de oro que indica al exportador vender en una incoterm lo más cercana posible a su cliente, y al importador comprar lo más lejos posible de su planta. La razón fundamental es tener el control sobre la mercadería. Sin embargo, existen serias restricciones para que los exportadores regionales adhieran a esta regla, y la fundamental es la inexperiencia en comercio exterior. En la medida en que se vaya adquiriendo experiencia exportando FOB, se ganará en confianza para hacerlo CIF, o más adelante aún en la cadena comercial. ■

Una de las desventajas actuales es la baja frecuencia de las salidas, lo cual obliga a planificar y coordinar cuidadosamente los envíos con el cliente.

Estructura costos de exportación

Fuente: elaboración propia en base a consultas directas e agentes y exportadores.

DATOS	
Operación:	Exportación de miel en tambores
Cantidad de tambores:	60
Contenedor:	20" STD carga seca
Peso neto de la carga (tn):	21
Tipo de cambio de referencia (\$):	2,9

Precios y costos (u\$\$/tn, sin IVA)	Detalles de costos	Observaciones	Salida por Bs. As.		Salida por B. Bca.	
			Valencia	N. York	Valencia	N. York
Precio EXW (1)			1.870,0			
Transporte interno			27,4	27,4	15,6	15,6
	Transporte interno hasta puerto (2)		14,3	14,3	2,5	2,5
	Seguro interno	0,7% valor EXW	13,1	13,1	13,1	13,1
Documentos y certificados (3)			25,1	25,1	25,1	25,1
	Solicitud autorización de exportación	SENASA	2,2	2,2	2,2	2,2
	Aviso de Embarque SENASA	SENASA	0,4	0,4	0,4	0,4
	Emisión Certificado Sanitario SENASA	SENASA	0,3	0,3	0,3	0,3
	Emisión Certificado de Origen (4)		0,2	0,2	0,2	0,2
	Análisis previos (HMF, color)		1,6	1,6	1,6	1,6
	Análisis (Nitrofuranos)		13,3	13,3	13,3	13,3
	Análisis Plan CREHA (5)		5,3	5,3	5,3	5,3
	Courier	Para trámites fuera del país	1,7	1,7	1,7	1,7
Aduana			199,2	199,5	198,5	198,8
	Habilitación de carga		3,3	3,3	4,0	4,0
	Consolidación del contenedor	En Bs. As. incluye almac.	8,1	8,1	8,2	8,2
	Honorarios despachante	% sobre valor FOB	9,8	9,8	9,7	9,7
	Sistema María		0,5	0,5	0,5	0,5
	Derechos de exportación (u\$\$/tn)	10% para la miel a granel	177,6	177,8	176,1	176,4
Bancos			48,8	48,9	48,4	48,5
	Comisión servicios bancarios	aprox 2,5% sobre valor FOB	48,8	48,9	48,4	48,5
Gastos portuarios			18,7	18,7	10,2	10,9
	Emisión B/L	Bill of Landing	2,4	2,4	1,7	2,4
	THC	Terminal Handling Charge	5,7	5,7	5,7	5,7
	Toll Fee	Sólo Puerto Bs. As.	2,8	2,8		
	Gate Charge	In/out	2,4	2,4	2,4	2,4
	Resolución 45/97	Sólo Puerto Bs. As.	4,0	4,0		
	AGP	Sólo Puerto Bs. As.	1,5	1,5		
	CGPBB - Servicio a las cargas	Sólo Puerto B. Bca.			0,4	0,4
FOB Base Cálculo			1.953,1	1.956,1	1.937,6	1.940,3
Precio FOB final (6)			2.189,2	2.189,6	2.167,8	2.168,9
Flete oceánico			50,0	64,0	65,5	79,4
	Flete puro		35,7	35,7	48,8	58,3
	GRI	General Rate Increase			7,1	
	BAF	Bunker Adjustment Surcharge	9,5	10,5	9,5	10,4
	EIS	Equipment Imbalance Surcharge	4,8	9,5		9,5
	PSS	Peak Season Surcharge		7,1		
	AMS/SUS	Premanifiesto Aduana USA		1,2		1,2
Seguro internacional			10,9	10,9	10,8	10,8
	Seguro internacional	0,5% sobre valor FOB	10,9	10,9	10,8	10,8
Precio CIF			2.250,2	2.264,6	2.244,1	2.259,1

(1) Elaboración propia en base a datos de B. Cereales Bs As y cotización promedio del tipo de cambio (\$/u\$\$) en el período ene-sep 03.

(2) Flete interno planta-puerto.

(3) Estos gastos no difieren según la cadena logística.

(4) Se puede obtener de diversas entidades.

(5) Se realiza cada 250 tn, por lo cual se imputa para este caso sólo la cuarta parte.

(6) Erogaciones totales incluyendo derechos de exportación y pagos como porcentaje del FOB.