

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

UNIVERSIDAD F.A.S.T.A.
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Administración de Empresas

***FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PROYECTO PARA LA
PRODUCCIÓN, EN ARGENTINA, DE UN NUEVO PRODUCTO PARA
LA ALIMENTACIÓN DE PECES EN CAUTIVERIO***

Asesoramiento: Lic. Guillermo Guadagna

Docente a cargo: Lic. Amelia Ramírez

GALLI AGUSTÍN

Julio 2003



1. Introducción

1. INTRODUCCIÓN

Históricamente la industria de la harina de pescado argentina se ha enfrentado a un mercado internacional que proporciona al exportador un escenario de mayores beneficios con respecto a los que se obtienen en el mercado interno. Tanto beneficios económicos como financieros, pero que a su vez requiere productos de alta calidad y de aprovisionamiento continuo.

La utilización de la harina de pescado en el mercado interno se encuentra afectada, principalmente, a la alimentación de pollos. El requerimiento nutricional de estos últimos hace que los precios de la proteína de pescado se encuentren derivados exclusivamente del precio de la proteína de soja, su sustituto principal y de alta producción en nuestro país.

La utilización en el mercado externo está dirigida a otro destino; a la alimentación de peces, que por su condición biológica, necesitan en su alimentación la inclusión de harinas de pescado de alta calidad. Este es un caso donde la proteína de pescado se torna económicamente irremplazable para los formuladores de dietas, ya que la proteína de soja es ineficiente en las conversiones de proteína a producto terminado. Cuando se pretende reemplazar proteínas de pescado con proteínas vegetales en la alimentación de peces las conversiones no sólo son ineficientes sino que a su vez éstos corren el riesgo de contraer enfermedades.

A esto podemos agregar que, siendo el mercado de la acuicultura el principal demandante de harinas de alta calidad, y por encontrarse éste en una expansión continua a nivel mundial, manteniéndose constante la producción de harinas de pescado en el mundo, las condiciones de mayor beneficio en el precio de las harinas de pescado de alta calidad se mantendrán constantes o mejorarán en el tiempo.

Es por esto que se deben rediseñar los procesos de producción de la industria en cuestión, de manera que permita lograr un producto dirigido a la acuicultura. De esta manera se le daría mayor valor agregado a una industria, lo que incrementaría los beneficios de la misma.

Con este trabajo se pretende comprobar la factibilidad de desarrollar nuevos procesos productivos para atender demandas de los mercados externos, y a partir del exhaustivo análisis de un caso en particular, poder generar nuevas alternativas de inversión para este sector.

Para demostrar estas posibilidades, se aplicará la metodología de evaluación de proyectos de inversión, que a través de sus herramientas, permite calcular con un alto grado de certeza la factibilidad de esta propuesta.

2. Marco Teórico

2. MARCO TEÓRICO

Este trabajo se sustenta teóricamente en dos grandes áreas del conocimiento, a saber:

1. La acuicultura.
2. El método para formular y evaluar proyectos de inversión.

2.1. ACUICULTURA

La acuicultura comercial, se define como el arte de cultivar organismos acuáticos vegetales o animales, total o parcialmente relacionados al agua para su ciclo de vida, con la aplicación de métodos y técnicas totalmente controladas por el hombre. Estos organismos pueden pertenecer a grupos como Equinodermos, Crustáceos, Moluscos, Peces, Anfibios y Reptiles; así como Algas y Vegetales Superiores, abarcando cultivos en agua dulce, marina o salobre.¹

El proceso productivo involucra la selección de los organismos reproductores para obtención de la "semilla" (de procedencia silvestre o de producción), pasando por el control de su crecimiento a través de todas o algunas de las fases del cultivo (reproducción, recría o preengorde y engorde) hasta lograr la talla adecuada (según el organismo cultivado) y su comercialización, en función de un estudio previo sobre la demanda existente en un mercado determinado. Por lo tanto, dos son las herramientas imprescindibles para la formulación de proyectos comerciales en acuicultura: la biológica y la económica.

La actividad presenta ventajas significativas respecto de la pesca tradicional: se procede a una producción en forma controlada, obteniéndose productos de calidad también controlada, con posibles cosechas parciales y abastecimiento continuo al mercado seleccionado; lográndose un aprovechamiento sustentable y económicamente apto para el productor en los casos en que el mismo haya planificado e investigado con rigor en su anteproyecto de factibilidad.

2.1.1. Alimentación de peces

¹ **Nutrición y alimentación de peces y camarones cultivados** - Manual de capacitación - Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

El desarrollo de la acuicultura a nivel mundial se esta realizando través de sistemas de explotación semiintensivos e intensivos, lo que requiere del suministro de cantidades considerables de alimentos.

La nutrición de peces y crustáceos se ha convertido en una de las áreas de investigación y desarrollo más importantes dentro de la acuicultura. El alimento y los costos de alimentación, generalmente constituyen la fracción más significativa dentro de los costos de operación en las empresas dedicadas al cultivo de organismos acuáticos en cualquiera de sus modalidades.

El desarrollo de un régimen de alimentación semiintensivo o intensivo, para peces o camarones, primeramente requiere del entendimiento básico de los requerimientos nutricionales de los animales. Con excepción del agua, los requerimientos nutricionales en la dieta de todas las especies acuáticas cultivadas se pueden considerar bajo cinco diferentes grupos de nutrientes:

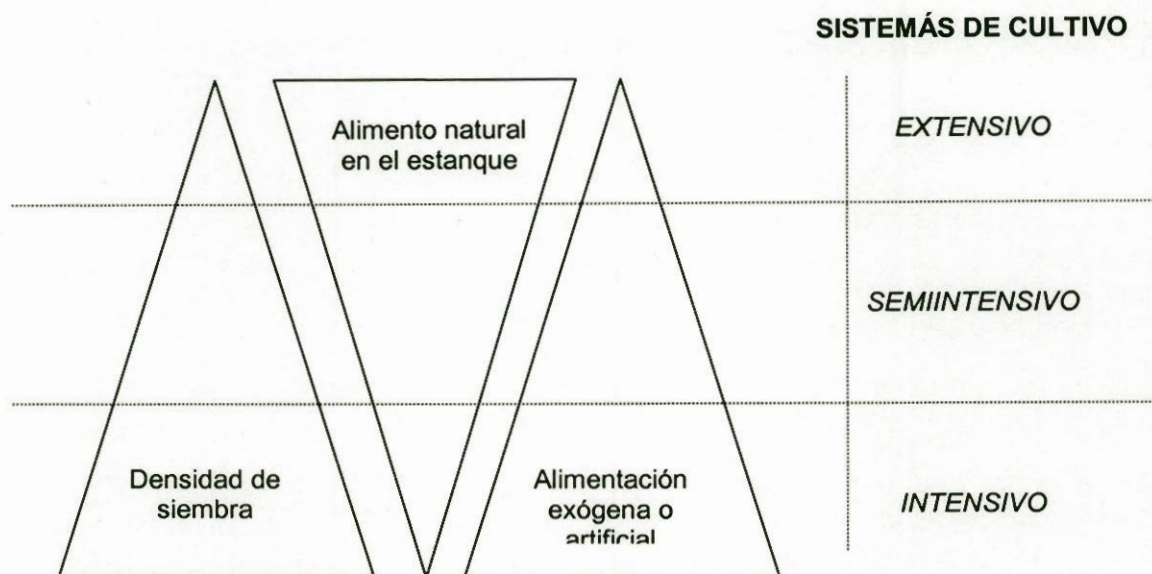
- Proteínas
- Lípidos
- Carbohidratos
- Vitaminas
- Minerales.

La ciencia de la nutrición y alimentación acuícola está comprometida con el suministro de esos nutrientes en la dieta de los peces o camarones, tanto de una manera directa, en forma de un alimento "artificial" exógeno, o indirectamente a través del incremento en la producción de alimento vivo natural dentro del agua, en el cual los peces o camarones estén siendo cultivados.

El papel crucial representado por los organismos que constituyen el alimento vivo natural, en la nutrición de peces y camarones mantenidos bajo sistemas de cultivo extensivo y semiintensivo en estanques, contrasta marcadamente con los sistemas de explotación intensivo, donde la densidad de siembra es tal, que el alimento natural tiene un papel mínimo, si es que lo tiene, en la nutrición de las especies cultivadas. Obviamente, la nutrición y alimentación de peces y crustáceos dentro de cada sistema de cultivo deberá ser considerada como una condición particular atendiendo a las peculiaridades que la caractericen y deberá ser evaluada.

En la siguiente figura se puede observar el papel del alimento natural y artificial en la nutrición de peces y crustáceos mantenidos en estanques bajo sistemas de cultivo extensivo, semiintensivo o intensivo.

En la siguiente figura se puede observar que a medida que el sistema de cultivo se torna más intensivo la alimentación natural es reemplazada por la artificial basada en alimentos balanceados



2.1.2. NUTRIENTES ESCENCIALES

2.1.2.1. Proteínas

Las proteínas están consideradas como el constituyente más importante de cualquier célula viviente y representan el grupo químico más abundante en el cuerpo de los animales, con excepción del agua; en promedio, el cadáver del pez contiene 75% de agua, 16 % de proteína, 6 % de lípidos y 3 % de cenizas. Las proteínas son componentes esenciales tanto del núcleo celular como del protoplasma celular y por lo tanto constituyen el grueso del tejido muscular, órganos internos, cerebro, nervios y piel.

Función de la proteína

La función de las proteínas puede ser resumida como sigue:

- Reparación del tejido dañado y desgastado (mantenimiento de tejido) y formación de tejido nuevo (síntesis de nuevas proteínas durante el crecimiento).

▪ La proteína suministrada en la dieta, puede ser catabolizada y actuar como fuente de energía o puede servir como sustrato para la formación de lípidos y carbohidratos en el tejido.

▪ La proteína suministrada en la dieta, es requerida dentro del cuerpo del animal para la formación de hormonas, enzimas y una variedad muy amplia de otras sustancias biológicamente importantes, tales como los anticuerpos y hemoglobina.²

Aminoácidos

Aunque se han aislado más de 100 diferentes aminoácidos de materiales biológicos, únicamente 25 de estos se encuentran comúnmente presentes en las proteínas.

Los aminoácidos desempeñan un importante papel en el metabolismo celular, ya que todas las reacciones bioquímicas son catalizadas por enzimas constituidas por residuos de aminoácidos. Los aminoácidos son esenciales para el metabolismo lipídico y de carbohidratos, para la síntesis de la proteína tisular y de otros compuestos muy importantes como la adrenalina, tiroxina, melanina, histamina, ácido fólico y como fuente metabólica de energía.

Para propósitos nutricionales los aminoácidos se pueden dividir en dos grandes grupos; los aminoácidos esenciales y los aminoácidos no esenciales. Los aminoácidos esenciales son aquellos que no pueden ser sintetizados dentro del cuerpo animal, o bien no lo son a una velocidad adecuada que permita cubrir las necesidades fisiológicas del animal en crecimiento. Los aminoácidos no esenciales son aquellos que pueden ser sintetizados en el cuerpo a partir de una fuente de carbono adecuada y de los grupos amino provenientes de otros aminoácidos o de compuestos simples, y que consecuentemente no tienen que ser suministrados ya elaborados en la dieta.

Los aminoácidos esenciales para peces y crustáceos son:

- Treonina
- Leucina
- Metionina
- Lisina
- Arginina
- Valina
- Isoleucina

² Nutrición y alimentación de peces y camarones cultivados - Manual de capacitación - FAO

- Triptofano
- Histidina
- Fenilalanina

A pesar de que los aminoácidos no esenciales no son nutrientes esenciales en la dieta, desempeñan una variedad de funciones esenciales a nivel del metabolismo celular. Se les denomina nutrientes dietéticas no esenciales debido únicamente a que el tejido corporal puede sintetizarlos cuando se necesiten. De hecho los aminoácidos no esenciales desde el punto de vista filológico son tan esenciales, que el cuerpo asegura un suministro adecuado al sintetizarlos. Desde el punto de vista de la formulación de una dieta, es importante conocer que los aminoácidos no esenciales cistina y tirosina, pueden ser sintetizados en el cuerpo a partir de aminoácidos esenciales como la metionina y fenilalanina respectivamente y por consecuencia los requerimientos dietéticos para esos aminoácidos esenciales están en función de la concentración de sus aminoácidos no esenciales correspondientes en la dieta.

2.1.2.2. Lípidos

Los lípidos son un grupo heterogéneo de sustancias, encontradas tanto en tejidos vegetales como animales, se caracterizan por ser relativamente insolubles en agua y solubles en solventes orgánicos, como el éter, cloroformo y benceno.

Función general

Los lípidos son una fuente importante de energía metabólica. De hecho, de todos los nutrientes, los lípidos son los compuestos más energéticos, el valor energético global comparativo es:

Lípidos	9.5 Kcal/g
Proteínas	5.6 Kcal/g
Carbohidratos	4.1 Kcal/g

De aquí que los lípidos se pueden utilizar como energía, de modo tal que las proteínas, nutrientes mucho más valubles, se destinen exclusivamente para el crecimiento. En particular, los ácidos grasos libres,

derivados de los triglicéridos (grasas y aceites) representan la principal fuente de combustible aeróbico para el metabolismo energético del músculo del pez.

- Los lípidos son componentes esenciales de todas las membranas celulares.

- Los lípidos sirven como vehículo biológico en la absorción de vitaminas liposolubles A, E, y K.

- Los lípidos son fuente de ácidos grasos esenciales, mismo que son indispensables para el mantenimiento e integridad de las membranas celulares.

- Se considera que los lípidos juegan un papel importante como colchón mecánico para el soporte de los órganos vitales y ayudan en el mantenimiento de la flotabilidad neutra.

- Desde el punto de vista de la tecnología de alimentos los lípidos actúan como lubricante, que ayuda en el peso del alimento a través del dial de la peletizadora; a demás ayudan a reducir el polvo en los alimentos y juegan un importante papel en la palatabilidad del alimento.

2.1.2.3. Carbohidratos

Después de las proteínas y lípidos, los carbohidratos representan el tercer grupo de combustibles orgánicos más abundantes en el cuerpo animal. En contraste, los carbohidratos constituyen los nutrientes orgánicos principales del tejido vegetal. Los carbohidratos son definidos como aquellas sustancias que contienen carbono, hidrógeno y oxígeno, con los dos últimos elementos presentes en la misma proporción que en el agua.

Función de los carbohidratos en la dieta de peces

A pesar de que los carbohidratos pueden ser considerados nutrientes no esenciales en la dieta de peces y crustáceos, su inclusión en las dietas de engorda está garantizada debido a:

- Representan una fuente económica de energía dietética muy valiosa para aquellas especies de peces y crustáceos no carnívoras.

- Su uso cuidadoso en dietas para engorda puede representar un ahorro en lo referente a la utilización de las proteínas, insumo más valioso para el crecimiento en lugar de fuente de aprovisionamiento energético.

- Al ser empleados como ligantes sirven como constituyentes dietéticos esenciales, para la elaboración de dietas estables en el agua (por ejemplo: almidón gelatinizado, alginatos).

- Ciertas fuentes de carbohidratos sirven como constituyentes dietéticos que aumentan la palatabilidad del alimento y disminuyen el contenido de polvo en el alimento terminado (melaza de caña o remolacha).

2.1.2.4. Vitaminas

Las vitaminas son un grupo heterogéneo de compuestos orgánicos esenciales para el crecimiento y mantenimiento de la vida animal. La mayoría de las vitaminas no son sintetizadas por el cuerpo de los animales, o bien si lo son, es a una tasa muy inferior, que permita cubrir los requerimientos de estos. Las vitaminas difieren de otros nutrientes principales (proteínas, lípidos y carbohidratos) en que estas no están químicamente relacionadas unas con otras, existen en cantidades muy pequeñas dentro de las materias alimenticias de origen animal y vegetal. En general, todos los animales muestran distintos signos morfológicos y fisiológicos por deficiencia, cuando alguna vitamina esta ausente en la dieta.

2.1.2.5. Minerales

Con excepción de los elementos orgánicamente ligados, hidrógeno, carbono, nitrógeno y oxígeno, existen aproximadamente 20 o más elementos minerales que son considerados como esenciales para la vida animal, incluyendo peces y camarones. La función general de los minerales se puede resumir como sigue:

- Los minerales son constituyentes esenciales de las estructuras esqueléticas, tales como huesos y dientes.

- Los minerales son esenciales para la transmisión de los impulsos nerviosos y para las contracciones musculares.

- Los minerales sirven como constituyentes esenciales de muchas enzimas, vitaminas, hormonas y pigmentos respiratorios, o como cofactores en el metabolismo, catálisis y como activadores enzimáticos.

2.2. EL MÉTODO PARA FORMULAR Y EVALUAR PROYECTOS DE INVERSIÓN

2.2.1. Concepto de proyecto

Un proyecto no es más ni menos que la búsqueda de una solución inteligente a un problema planteado, que tiende a resolver, entre tantas, una necesidad humana.³

Consiste en un estudio a futuro de una inversión para tomar una decisión. Nace como una "idea" que busca ya sea la solución de un problema (decisión sobre incorporación de tecnología) o bien, la forma de aprovechar una oportunidad de negocios (situación de demanda insatisfecha en el mercado).

Mediante el estudio de proyectos es posible comprender el efecto o comportamiento futuro de decisiones que deben tomarse hoy, las cuales se verán afectadas por factores económicos, políticos, legales, y otros que afecten al proyecto en cuestión.

2.2.2. Etapas en la formulación de un proyecto

En el proceso de formulación y evaluación de proyectos se distinguen cuatro etapas que surgen de cuatro decisiones, y según el Instituto Latinoamericano de Planificación Económico Social son:

1) La identificación de la idea

Que consiste en estudiar la posibilidad de llevar a cabo acciones basadas en la probable existencia de necesidades insatisfechas, o bien recursos no explotados, etc.

En los proyectos este proceso de individualización se basa en el conocimiento previo o simultáneo de la oferta, de las restricciones que se presentan, y de las oportunidades que presenta el mercado.

El esquema de identificación de proyectos se basa en dos vertientes que, al compatibilizarse, generan una oportunidad promisoriosa, que dará como

³ N. Sapag Chain y R. Sapag Chain – Preparación y Evaluación de Proyectos – Ed. Mc Graw Hill – Año 1995.).

resultado probable la identificación de un proyecto. Estas dos oportunidades son:

- *La oportunidad de mercado:* que se sustente en una buena fuente de información que debe ser clasificada y analizada para ir obteniendo perfiles de mercados y productos que se demanden, donde deben inferir claramente las oportunidades y restricciones existentes en los mismos.

- *Las oportunidades de oferta:* que surgen a partir del análisis de la estructura productiva del país, permitiendo identificar los sectores o áreas donde existe un potencial de producción, así como los problemas que deberán resolverse para tornar efectivo ese potencial.

Esta etapa consiste en definir correctamente la idea y dar una primera apreciación del grado de viabilidad de la misma, basándose solamente en la información inmediatamente disponible.

2) *Anteproyecto preliminar*

Es el análisis de las primeras informaciones ciertas disponibles sobre el tema bajo estudio, a fin de evaluar una prefactibilidad del mismo con el objeto de decidir la búsqueda y/o elaboración de información más precisa que permita "ajustar más" los datos y variables para evaluar la factibilidad del proyecto.

Esta etapa consiste en la búsqueda de la información básica necesaria para la elaboración primaria de los indicadores que posibiliten realizar un análisis de prefactibilidad de los diferentes aspectos en que consiste un proyecto a saber:

- Antecedentes empresarios, legales, etc.
- Estudio de mercado.
- Ingeniería del proyecto.
- Tamaño.
- Localización.
- Inversiones.
- Costos.
- Ingresos.
- Estado de resultados proyectado.
- Fuente y usos de fondos.
- Balance proyectado.

3) *Anteproyecto definitivo*

En esta etapa se debe decidir sobre la posibilidad de incurrir en mayores gastos de obtención de información, análisis y procesamiento de la misma que permita tomar decisiones minimizando el margen de error.

Es la búsqueda de información más detallada y ampliada sobre cada uno de los capítulos descritos en el rubro anterior, así se buscará precisar las medidas, las especificaciones técnicas, los volúmenes de producción, grado de terminación, empaque y otras variables que formen parte del proyecto.

A su vez se realizarán análisis de consistencia de los datos, y se procesará la información seleccionada a fin de obtener los indicadores técnicos, económicos y financieros que permitan determinar las respectivas factibilidades.

4) Proyecto definitivo

Es tomar la decisión sobre la factibilidad de realización del proyecto de inversión bajo estudio y brindar todos los elementos, que en caso de ser aceptado, permitan llevar a cabo su ejecución.

Además de estas cuatro etapas, existen otras que no corresponden a la formulación y evaluación del proyecto, pero son las necesarias para la implementación del mismo.

5) Ejecución y puesta en marcha.

6) Operación normal y análisis de resultados.

La enunciación de etapas no implica que en la práctica se siga estrictamente esta secuencia. Los límites no son tan precisos, y su ejecución depende del tipo, tamaño y complejidad del proyecto a realizar.

2.2.3. Objetivo del Estudio de Proyectos

El objetivo del Estudio de Proyectos es determinar las viabilidades o factibilidades que se enuncian a continuación:

Factibilidad Legal

Se debe definir la mejor forma de organizar el negocio, es así que puede formarse una sociedad anónima, una sociedad de responsabilidad limitada, un joint venture, u otra, siendo muy importante la organización a seleccionar desde el punto de vista de la responsabilidad legal del o los inversionistas, y el tratamiento tributario de los mismos.

Se deben estudiar todos los aspectos legales del proyecto. Se analizan las normas tributarias, las regulaciones al comercio exterior, los beneficios y/o gravámenes a las exportaciones y/o a las importaciones de bienes de capital, las legislaciones vigentes en el país de destino (normas fitosanitarias, legales, técnicas), se deben resolver los acuerdos contractuales que afectan a las compras y/o a las ventas de la producción.

Factibilidad Comercial

Con el propósito de evaluar la factibilidad comercial de un proyecto de exportación, se debe tener especialmente en cuenta la determinación y dimensionamiento del mercado del producto, pues esto a su vez define los ingresos por ventas y el tamaño del proyecto (cantidades de bienes y/o servicios a producir), lo que por su parte determina el monto de las inversiones necesarias (tamaño de las máquinas y equipos).

En aquellos proyectos cuya actividad comercial se va a realizar tanto en el mercado interno como en el externo, es muy importante analizar la combinación entre ambos, como interactúan, y como aprovechar las ventajas que cada uno ofrece a fin de potenciar y apoyar la acción en el otro, optimizando el uso de los recursos disponibles.

El estudio de mercado en negocios de exportación implica estudiar al consumidor del otro país. Se estudiará que proporción de la demanda total del producto en el otro país sería posible de abastecer.

En esta etapa se deben investigar cuatro variables fundamentales:

- Precio de venta del nuevo producto.
- Forma de pago; distintas alternativas posibles.
- Cantidad en TN de producción del nuevo producto.
- Especificaciones de calidad para el nuevo producto.

Con la cantidad y el precio se podrán proyectar los ingresos.

Factibilidad Técnica

Se deben estudiar las posibilidades reales de ejecución del proyecto, se diseñan y evalúan las distintas alternativas tecnológicas, se determinan los recursos necesarios, se deben detallar los requerimientos de personal y su nivel de capacitación.

En esta etapa se debe definir claramente el proceso productivo, el tamaño del proyecto, la localización, el monto de las inversiones en activos fijos y el capital de trabajo, los costos para cada periodo y la mano de obra requerida durante la vida útil del proyecto.

Factibilidad Económica

A esta etapa del análisis se llega una vez que se ha avanzado en el estudio de factibilidad técnica, comercial y legal, que permiten ir acumulando la información necesaria para poder evaluar la relación beneficio-costos de cada área y del proyecto en su conjunto.

Se debe, en esta etapa, realizar el análisis comparativo entre la situación sin proyecto y la nueva situación con el proyecto, para poder evaluar el aporte real del mismo.

Debe también evaluarse la optimización económica del uso de los recursos a emplear en el mismo, tanto sean estos humanos, naturales, financieros, técnicos y otros que formen parte del proyecto.

Esta etapa se refiere a:

- Confección del Estado de Resultados determinando utilidad antes de impuestos y cargas financieras, utilidad antes de impuestos y utilidad después de impuestos.
- Determinación del punto de equilibrio en unidades monetarias y en porcentaje de aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Determinación de la Tasa Interna de Retorno Económica (TIRE) y Valor Actual Neto Económico (VANE).

La factibilidad económica es aquella en que se evalúa el resultado de los ingresos menos los egresos monetarios del proyecto sin importar el origen de los fondos empleados. Es así que, por ejemplo, se cuantificará la inversión por sus valores reales de adquisición no importando quién los aporte, si son fondos propios o de terceros y, lo más importante, si se obtuvieron con costo o sin él (intereses).

Factibilidad Financiera

La evaluación financiera solo puede efectuarse una vez realizada la evaluación económica, y la misma tendrá en cuenta ya no el resultado económico del proyecto en si, sino el efecto que sobre el resultado económico tiene la estructura de financiación obtenida. Este efecto puede ser positivo (cuando el costo del financiamiento es menor que la TIR del proyecto) o negativo (cuando el costo del financiamiento es mayor que la TIR). Este efecto se lo denomina Leverage o palanca que, como esta palabra lo dice, es el mejoramiento (por el efecto positivo) o empeoramiento (por el efecto negativo) del proyecto al tomar un financiamiento (en términos de tasa) barato o caro que mejora o empeora el resultado del mismo.⁴

La evaluación de la Factibilidad Financiera consiste en:

- La determinación de la TIR financiera.
- La confección del estado de Origen y Aplicación de Fondos.
- La determinación del Mix Financiero.
- El establecimiento del Efecto Palanca o Leverage.

Una vez determinadas las factibilidades queda definida la factibilidad o viabilidad de una inversión en cuanto al estudio de proyectos se refiere.

⁴ Proyectos de exportación y estrategias de marketing Internacional. Juan Luis Colaiácovo. Guillermo J. C. Guadagna – Ediciones Macchi.

3. Desarrollo de la Investigación

3.1. Factibilidad Legal del Proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.

3.1.1. CARACTERÍSTICAS LEGALES DE LA SOCIEDAD EN ESTUDIO

La empresa ha sido constituida en 1975 como una Sociedad Anónima cumpliendo con todos los requisitos legales según la Ley 19.550 (Ley de Sociedades Comerciales), por lo que ya se encuentra regularizada.

Los requerimientos que debe cumplimentar para el desarrollo de sus actividades son los que se enumeran a continuación:

- Inscripción en D.G.I.⁵
- Inscripción en D.G.A.⁶
- Inscripción en D.G.R.⁷
- Inscripción en SENASA.⁸

3.1.2. DETERMINACIÓN DE LOS DERECHOS Y REINTEGROS QUE GENERAN LAS EXPORTACIONES E IMPUESTOS QUE GENERAN LAS IMPORTACIONES

El sistema arancelario argentino esta plasmado en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías, el que a los fines prácticos clasificatorios del tráfico internacional de mercaderías se lo puede dividir en:

- Nomenclatura de importación
- Nomenclatura de exportación

La lectura e interpretación de la Nomenclatura parte de la base de que ella está constituida por secciones y éstas están divididas en Capítulos, Partidas, Subpartidas e Ítems.

En el presente trabajo se prevé importar bienes de capital y exportar el producto fabricado con los bienes de capital importados.

Se deben identificar entonces la posición arancelarias del bien de capital a importar y del producto a exportar para poder calcular, de acuerdo a la Nomenclatura Común del Sur, los derechos e impuestos que se devengan en cada operación.

⁵ Dirección General Impositiva.

⁶ Dirección General de Aduanas.

⁷ Dirección General de Rentas.

⁸ Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria.

Clasificación del Bien de Capital

Bien a importar: Secador de dispersión. La posición arancelaria de la Nomenclatura Común del Mercosur es la siguiente:

SECCION XVI (maquinarias y aparatos, y las partes y accesorios de estos)

Capitulo 84 (Maquinas)

Secadores (descripción)

Los demás : **posición arancelaria 8419.39.00⁹**

De acuerdo a esta posición arancelaria se devengarían al momento de nacionalización de la mercadería (ingreso a Argentina) el Impuesto al Valor Agregado (IVA)¹⁰ y derechos de importación. Las alícuotas son del 10.5% y 14% respectivamente. La base imponible de ambas alícuotas es el valor del bien de capital puesto en fábrica; es decir al valor de la maquinaria según contrato se le debe sumar el costo del transporte y seguro necesarios para que la maquinaria llegue al puerto de Buenos Aires.

Según la normativa correspondiente al régimen de promoción industrial el 14% no se devengaría ya que la maquinaria es nueva, siempre y cuando se nacionalice antes del primero de Enero de 2004.

Clasificación del producto a exportar

Producto a exportar: Harina de pescado. La posición arancelaria de la Nomenclatura Común del Mercosur es la siguiente:

SECCION IV (productos de las industrias alimentarias)

Capitulo 23 (alimentos preparados para animales)

Harina polvo y pellets de pescado (descripción)

De pescado: **posición arancelaria 2301.10.90**

La Nomenclatura Común del Mercosur prevé un reintegro del 3% que se calcula sobre el precio FOB (libre en bodega de transporte marítimo).

A través de la ley 25.561 del mes de Marzo de 2002, el poder ejecutivo declaró el Estado de Emergencia Pública en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria.

El artículo 755 del Código Aduanero establece que el Poder Ejecutivo podrá gravar con derecho de exportación la mercadería que no estuviese

⁹ Del anexo Nomenclatura Común del Mercosur

¹⁰ Del Anexo Ley de Impuesto al Valor Agregado

gravada y desgravar o modificar la que estuviera, con el objeto de salvaguardar las necesidades que se generen en el Estado de Emergencia Pública.

El derecho de exportación grava las exportaciones para consumo. Su importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor imponible de la mercadería, dado por el valor FOB (Código Aduanero. art. 734).

Dada la gravedad de la situación el Poder Ejecutivo resolvió fijar derechos de exportación del 5% para las exportaciones del producto en estudio, manteniendo vigente el reintegro del 3%. A continuación se transcribe la publicación en el Boletín Oficial:

“Artículo segundo – Fijase un derecho del CINCO PORCIENTO (5%) a la exportación para consumo de las mercaderías comprendidas en la Nomenclatura Común del Mercosur (N.C.M.) detalladas en las seis (6) planillas que como anexo forman parte integrante de la presente resolución.” La Harina de Pescado se encuentra incluida dentro de este nuevo régimen.

3.1.3. TRATAMIENTO DE LOS EXPORTADORES EN EL IVA¹¹

El artículo 41 de la Ley de IVA permite a los exportadores computar el impuesto correspondiente a los bienes y servicios destinados a tales operaciones, contra el gravamen adeudado en virtud de ventas realizadas en el mercado interno por el propio responsable; si de tal compensación resulta un excedente de créditos fiscales, la ley establece que podrá solicitarse la devolución, acreditación o transferencia a terceros responsables.

El tratamiento descrito en el párrafo precedente constituye el motivo por el cual la doctrina sostiene que las exportaciones no se encuentran exentas del gravamen sino que, en realidad, resultan "gravadas a tasa cero".

La disposición permite al exportador optar entre mantener los créditos fiscales de exportación hasta su absorción con futuros saldos a favor del Fisco o interponer las solicitudes de devolución, acreditación o transferencia.

Según reza el segundo párrafo del artículo bajo análisis, las mencionadas solicitudes procederán hasta el límite que resulte de aplicar la alícuota vigente sobre el monto de las exportaciones realizadas en cada período fiscal. A los efectos de este cálculo se entiende como monto de exportación al valor FOB (libre a bordo en transporte por agua), FOT o FOR (libre a bordo en transporte por camión o ferrocarril, respectivamente).

¹¹ Impuesto al Valor Agregado

Cuando se demostrare fehacientemente que el importe del aludido límite es inferior al monto de créditos fiscales atribuibles a las exportaciones realizadas en el período fiscal, podrá considerarse este último importe en lugar de aquél.

Si la demostración antedicha no pudiera efectuarse, el monto por el cual se solicita la devolución, acreditación o transferencia no podrá superar el límite señalado, por lo cual el excedente del mismo debe trasladarse a los períodos fiscales sucesivos, para los cuales también deberá considerarse la restricción en cuestión.

Se considera perfeccionado el hecho imponible con el cumplimiento de embarque, siempre que los bienes salgan del país en ese embarque.

Mecánica del sistema

Es posible resumir los pasos a seguir a los efectos de verificar la procedencia del recupero de créditos fiscales, a saber:

1. Determinar en qué período se efectuaron las adquisiciones y prestaciones correspondientes a los bienes exportados. Existen créditos fiscales directos e indirectos según la apropiación de los mismos a las operaciones de exportación.

2. Establecer en qué medida el gravamen recaído en tales operaciones ha sido absorbido por débitos fiscales.

3. Una vez efectuados los pasos precedentes, emergerá el importe de créditos fiscales cuyo tratamiento puede ser:

DEVOLUCION: en pesos

ACREDITACION: se compensa impuestos nacionales

TRANSFERENCIA: a terceros (el cedente asume responsabilidad solidaria por la existencia y legitimidad de los créditos).

PLAZOS:

El plazo establecido en la resolución 1351 para la DEVOLUCION es de 26 días hábiles administrativos para que se libere el pago a favor del exportador. Esto siempre y cuando no existan requerimientos durante el mencionado plazo realizados por el juez administrativo. En la realidad estos plazos llegan a SEIS MESES.

En el caso de la ACREDITACION la compensación que permite es automática contra obligaciones impositivas nacionales. Se debe imputar el crédito al impuesto a compensar en el mismo momento en el cual se

presenta la solicitud de acreditación. Como todas las compensaciones, están sujetas a la aprobación de la AFIP.

3.1.4. CONTRATOS CON PERSONAS DEL EXTERIOR

3.1.4.1. Contratos por compra de maquinarias

El proyecto prevé la importación de maquinarias del exterior para lo cual se firmará un contrato con aceptación de las Condiciones Generales Orgalime¹². Las Condiciones Orgalime regulan el suministro de productos mecánicos, eléctricos y electrónicos en lo que refiere a:

- Información sobre el producto.
- Planos y descripciones.
- Pruebas de aceptación.
- Entrega, transferencia del riesgo.
- Plazo de entrega, retraso.
- Pago.
- Reserva de dominio.
- Responsabilidad por defectos.
- Atribución de la responsabilidad por daños causados por el producto.
- Fuerza Mayor.
- Previsión de incumplimiento.
- Pérdidas emergentes.
- Litigios y legislación aplicable.

3.1.4.2. Contratos de venta de Harina de Pescado

Se prevé la venta de Harina de pescado en el exterior. Los contratos de compraventa de harina de pescado incluirán las condiciones de arbitraje del GAFTA¹³. En caso de existir incumplimiento de alguna de las partes, sobre alguna cláusula del contrato de compraventa de harina de pescado,

¹² Del Anexo Condiciones Generales Orgalime.

¹³ Del Anexo GAFTA.

será el GAFTA quien arbitre y determine el procedimiento más conveniente para dar solución a la controversia.

3.1.5. CONCLUSIONES

Se han estudiado todos los aspectos legales del mismo. La empresa cumple con todos los requisitos de la normativa vigente. Se trata de una empresa que se encuentra en actividad, razón por la cual se encuentra inscrita en todos los registros necesarios como los de Aduana, los de la Dirección General Impositiva, S.E.N.A.S.A, etc.

El proyecto exige la importación de bienes de capital para la fabricación de un nuevo producto exportable. Se han estudiado todos los requerimientos y aspectos legales que hacen a la compraventa de maquinarias del exterior, determinando los derechos de exportación para el nuevo producto según la normativa vigente en un 5% sobre el valor FOB, así como también el Impuesto al Valor Agregado que se devengará al momento de la nacionalización de las maquinarias, siendo este último del 21% sobre el valor en Buenos Aires. Se determinó que la maquinaria a importar y el producto a exportar se encuentran perfectamente definidos en la Nomenclatura Común del Mercosur, sin restricciones especiales, ni para las exportaciones ni para las importaciones.

Se estudiaron las distintas normas impositivas que afectan las variables de este proyecto con el objetivo de plasmar su efecto en la formulación del mismo en el Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a las Ganancias.

Habiéndose comprobado que tanto la empresa, como la operatoria de importaciones y exportaciones están de acuerdo con la normativa legal vigente podemos afirmar que el proyecto es legalmente factible.

3.2. Factibilidad Comercial del Proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.

3.2.1. INTRODUCCIÓN

En esta etapa se investigó el mercado del proyecto. Se estudiaron los aspectos económicos específicos que repercuten, de una u otra forma, en la composición del flujo económico del proyecto.

Objetivos particulares del estudio de mercado del proyecto han sido ratificar la real posibilidad de colocar el nuevo producto, conocer los canales de distribución que se utilizarían en su comercialización, determinar la magnitud de la demanda que podría esperarse y conocer la composición, características y ubicación de los potenciales consumidores.

Planteando el objetivo del estudio de mercado como la reunión de antecedentes para determinar la cuantía del flujo económico, cada actividad del mismo deberá justificarse por proveer información para calcular los componentes de la inversión, del costo de operación o del ingreso.

La viabilidad comercial del proyecto reside principalmente en la respuesta del mercado consumidor, que será quien decida el qué y el cómo de la adquisición del producto. En este sentido, el estudio del consumidor requiere del máximo esfuerzo para determinar la existencia de una demanda real para el producto en términos de su precio, volumen y periodicidad, en un lugar y tiempo determinado.

3.2.2. EL MERCADO DEL PROYECTO

Al estudiar el mercado de un proyecto es preciso reconocer todos y cada uno de los agentes que tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir la estrategia comercial. Estos agentes son:

- Consumidor
- Competidor
- Distribuidor

3.2.2.1. EL MERCADO CONSUMIDOR

Existen mercados donde el producto es conveniente y mercados donde es indispensable. Este proyecto tiene como mercado a la acuicultura. Este es el mercado más dependiente ya que esta obligado a incluir harina de

pescado en su dieta. Actualmente, la acuicultura cubre un amplio espectro que va desde la salmicultura a la producción de truchas, turbot, carpas y bagres, tilapias, anguilas, moluscos y crustáceos y otros peces. Las tasas de crecimiento sin la inclusión de harina de pescado son costosas y la calidad del producto no tiene mercado si el pez en cautiverio no fue alimentado con harina de pescado.

Se investigó por que es necesaria la inclusión de harinas de pescado en las dietas para peces así como también la calidad de harina de pescado que necesitan estas dietas.

Fue importante conocer el procedimiento de formulación de alimentos balanceados para peces con el objetivo de conocer que calidades de harina de pescado se necesitan, cuales son los niveles de inclusión y a que se debe su condición de indispensable en las dietas para peces.

3.2.2.1.1. La formulación de alimentos balanceados para peces

El objeto de la formulación de alimentos es mezclar ingredientes de diferentes calidades nutricionales, de tal manera que se obtengan dietas balanceadas, cuyos perfiles de nutrientes biológicamente disponibles se aproximen a las necesidades dietéticas del animal en cuestión, sin embargo la formulación de una dieta práctica es un compromiso entre que es lo ideal desde el punto de vista nutricional (tal como la producción de una dieta en la cual el componente proteico es proporcionado totalmente por una harina de pescado de alta calidad), y lo que es práctico y económico.

Idealmente la formulación debe reflejar los requerimientos nutricionales del animal exactamente y sin exceso, pero en la practica los requerimientos de los nutrientes no son conocidos con certeza y la disponibilidad biológica de los nutrientes en los ingredientes es frecuentemente desconocida.

En la industria hay un objetivo más amplio, o sea, obtener las dietas balanceadas al menor costo. Esto es la dieta que es menos costosa de las posibles dietas formuladas, que satisfacen los criterios y que alcance los estándares al menos costo para el productor.

En la alimentación de la acuicultura es amplia la cantidad de posibles recursos de ingredientes y el numero de nutrientes en cada uno de ellos para los cuales se han estimado los requerimientos. Esto permite por lo tanto que se requiera de una gran cantidad de cálculos aritméticos para producir una dieta de bajo costo. La industria manufacturera de alimentos para peces utiliza la técnica de programación lineal por medio de la cual se evalúan o seleccionan los recursos para alcanzar una solución optima a un problema

matemático. El valor de la programación lineal esta en el numero de ingredientes y en el numero de requerimientos o restricciones que se pueden manejar en un corto período de tiempo. La técnica requiere de los siguientes datos:

- Estándar de alimentación detallado que se debe satisfacer junto con cualquier desviación permitida en cada nutriente
- Composición nutricional detallada de cada ingrediente potencial.
- Restricciones en la proporción final de la muestra que cualquier ingrediente pudiera representar, esto puede ser un valor máximo o un mínimo.
- El costo por unidad de peso de cada componente.
- La formula resultante será la que cumpla con las especificaciones de alimentación al mínimo costo de ingredientes.

Se debe tener en cuenta que la adecuación de una dieta compuesta por la formula resultante será afectada por dos factores principales: el grado en que los **estándares de alimentación** representen las necesidades biológicas de los peces y la precisión con que se conozcan las **cantidades de nutrientes en los ingredientes** disponibles.

3.2.2.1.2. Estándares de alimentación de los peces; Composición de aminoácidos y calidad de proteína

La calidad de las proteínas en los ingredientes alimenticios depende la composición de aminoácidos que la caracterizan y de la disponibilidad biológica de los mismos. En general, entre más se aproxime al patrón de aminoácidos esenciales de la proteína a los estándares de alimentación o requerimientos dietéticas de aminoácidos esenciales de la especie en cuestión, mayor será su valor nutricional y su utilización. En la Tabla 1 se presenta el valor químico o el valor proteínico potencial de algunos alimentos proteínicos comúnmente utilizados. **Un valor de 100 indica que el nivel del aminoácido esencial en particular presente en el alimento proteínico es idéntico al nivel ese aminoácido esencial requerido por el pez.** Este método de evaluación de la calidad proteínica esta basado en el concepto de que el valor nutritivo de una proteína depende primariamente de la cantidad

de aminoácidos esenciales presentes en menor cantidad en esa proteína en particular, comparada a la proteína de referencia (en este caso la proteína de referencia es el requerimiento de aminoácidos esenciales en la dieta del pez – Ver tabla 2). En la Tabla 1 se puede ver que la mayoría de las fuentes proteínicas disponibles presentan una proporción no adecuada de aminoácidos esenciales, en comparación con el perfil de aminoácidos esenciales de la harina de pescado caracterizada por su apropiado balance y elevado valor químico. Esta situación se traduce en que la mayoría de dichas fuentes proteicas por si solas son inapropiadas como fuente proteínica para peces que, mantenidos bajo sistemas de explotación intensivos, demandan de una dieta completa.

El objetivo de la formulación de raciones es mezclar proteínas con diferentes calidades y obtener el patrón de aminoácidos esenciales deseado para la especie de pez en cuestión.

TABLA 1. Score químico de aminoácidos esenciales limitantes de algunos alimentos proteínicos normalmente utilizados.

Ingredientes	Arginina	Histidina	Isoleucina	Leucina	Lisina	Metionina	Fenilalanina	Treonina	Triptofano	Valina
Girasol	59	119	115	104	42	83	09	65	165	124
Soja	123	106	128	115	76	46	105	74	176	101
Harina de carne	88	96	109	113	86	59	88	77	88	128
Harina de sangre	123	100	24	162	89	33	124	69	123	158
Harina de pollo	112	87	132	123	71	81	80	76	112	125
Harina de plumas	76	50	131	124	33	24	78	91	76	164
Harina de pescado	129	94	121	109	89	104	81	81	129	106

Fuente: Nutrición y alimentación de peces y camarones cultivados - Manual de capacitación - Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación.

TABLA 2. Requerimientos de aminoácidos esenciales de peces calculados a diferentes niveles proteínicos expresados como porcentaje de la dieta seca.

AAE	Nivel proteínico en la dieta (%)						
	25	30	35	40	45	50	55
Arginina	1.070	1.284	1.498	1.712	1.926	2.140	2.354
Histidina	0.450	0.540	0.630	0.720	0.810	0.900	0.990
Isoleucina	0.700	0.840	0.980	1.120	1.260	1.400	1.540
Leucina	1.280	1.536	1.792	2.048	2.304	2.560	2.816
Lisina	1.490	1.788	2.086	2.384	2.682	2.980	3.278
Metionina	0.480	0.576	0.672	0.768	0.864	0.960	1.056
Fenilalanina	0.730	0.876	1.022	1.168	1.314	1.460	1.606
Treonina	0.800	0.960	1.120	1.280	1.440	1.600	1.760
Triptofano	0.150	0.180	0.210	0.240	0.270	0.300	0.330
Valina	0.830	0.996	1.162	1.328	1.494	1.660	1.826

Fuente: Nutrición y alimentación de peces y camarones cultivados - Manual de capacitación - Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

3.2.2.1.3. Deficiencias dietéticas de aminoácidos esenciales

Todos los peces examinados hasta la fecha mostraron una disminución en el crecimiento al ser mantenidos con dietas deficientes en aminoácidos esenciales. La falta de lisina provoca mortalidad y erosión de las aletas dorsales y la falta de metionina provoca cataratas. Un desequilibrio en los restantes aminoácidos esenciales generan signos de deficiencia como por ejemplo escoliosis y lardosis.

Esto también sucede cuando se presentan desequilibrios dietéticos, debido a la presencia de niveles desapropiados de aminoácidos específicos, incluyendo el antagonismo entre aminoácidos como leucina/isoleucina, y en menor grado arginina/lisina y cistina/metionina. Por ejemplo la harina de sangre es una fuente rica de valina, leucina e histidina, pero es una fuente pobre de metionina e isoleucina. Sin embargo en vista del efecto antagonístico de un exceso de leucina sobre la isoleucina, los animales alimentados con niveles elevados de sangre, manifiestan signos de deficiencia por isoleucina, causados por un exceso de leucina en la dieta.

3.2.2.1.4. Calidad de las harinas de pescado en alimentos balanceados para peces

En general, las harinas para peces se distinguen de las corrientes por corresponder a un producto elaborado con materia prima muy fresca, procesado rápidamente después de su captura y que, en sus etapas de secado y concentración, emplea procesos térmicos de baja temperatura y tiempos cortos, evitándose así que se destruyan los nutrientes principales.

La frescura de la materia prima constituye un 60 ó 70% de la razón del éxito en la producción de una buena harina de pescado y la diferencia a las etapas de cocción, concentración, secado y molienda.

En la determinación de la frescura de la materia prima existen diversos factores que pueden ser ponderados, pero, en general, el más importante es el Nitrógeno Volátil Total (TVN).

La mayor o menor calidad del TVN que tenga la materia prima indicará su grado de frescura, ya que la formación de amoníaco y otros compuestos nitrogenados volátiles significan que partes de las materias proteicas se han descompuesto y se han transformado en sales amoniacaes, compuestos amínicos, aminos biogénicas, etc.

Otro aspecto importante es la digestibilidad de las harinas de pescado especiales, debiendo ser ésta, en general superior al 92% en pruebas in Vitro con pepsina diluida.

Existen diferentes procesos mensurables en una materia prima no fresca; estos parámetros son, entre otros, el contenido de aminas biogénicas y el de amoníaco libre.

Habitualmente en aminas biogénicas, se determina la histamina, cuya cantidad no debería ser superior a 1000 ppm; sin embargo, sería más lógico hablar de un índice que integre las principales aminas biogénicas (histamina, cadaverina, putrecina, tiramina), ya que de esta forma se lograría una indicación más exacta de la calidad del producto. Este indicador denominado BAI, corresponde a un cociente de aminas biogénicas ponderadas de acuerdo a su posible toxicidad dividido por el porcentaje de proteína presente en la harina de pescado.

Se estima que en la composición química los porcentajes de proteínas no deben ser inferiores a 67%; la materia grasa no debe ser superior al 12%; los ácidos grasos libres no deben superar el 12%; la humedad debe estar comprendida entre un 6% mínimo y un 10% máximo; la sal no debe exceder el 3%, y la arena al 1%. Un factor importante en una buena harina especial, es el que haya sido deshidratada a valores que no sean inferiores a 6%, puesto que en caso de deshidratarse a valores más bajos se corre el peligro de destruir parcialmente algunos de los principios nutritivos del producto, como serían la lisina y otros aminoácidos esenciales, y podrían producirse reacciones negativas como la reacción de Maillard, que conspiran contra la adecuada digestibilidad del producto final.

De lo anterior podemos concluir que las harinas de pescado presentan claras conveniencias si las comparamos con las otras harinas de origen vegetal y animal. Entre estas ventajas se pueden mencionar las siguientes¹⁴:

- Alto contenido de proteínas (65 a 70%) cifra superior por ejemplo a la de las sojas (45%), harinas de carne y hueso (50 a 55%). Además las harinas de pescado bien elaboradas presentan factores de digestibilidad in vivo superiores a la de los productos en competencia, ya que en el caso de las harinas especiales el porcentaje de digestibilidad de proteínas es superior al 90%.
- Los aminoácidos esenciales presentan una mejor distribución en las harinas de pescado en comparación con sus competencias, siendo además muy ricas en aminoácidos tales como la lisina y la metionina.

¹⁴ Zaldívar Larrain, F. J., 2002. Las harinas y aceites de pescado en la alimentación acuícola.

- Su contenido vitamínico es superior al de los productos de la competencia, principalmente en lo que se relaciona al complejo vitamínico B y al contenido de vitamina D (este último solo se presenta en las harinas de pescado).
- En cuanto al contenido de sustancias minerales también es un producto aventajado ya que es rico en elementos oligodinámicos tales como el calcio, el fósforo, el hierro y el selenio.
- Al tener en su composición las harinas de pescado un 10% aproximado de materia grasa, ésta le da claramente una ventaja sobre todos los demás productos de origen vegetal y animal, ya que esta materia grasa contiene en su formulación ácidos grasos de cadena larga (hasta 22 átomos de carbono) con elevada insaturación (5 a 6 insaturaciones) y de conformación Omega 3. Los principales ácidos grasos de este tipo son el EPA y el DHA, ácidos grasos que no se encuentran presentes ni en los alimentos proteicos vegetales ni animales. Las ventajas de estos ácidos grasos son las de ser indispensables para la conformación y formación del sistema nervioso central y de la retina del ojo. Además el EPA actúa como elemento reforzador de los sistemas inmunológicos, protector del sistema cardiovascular evitando infartos y también actúa como elemento anti infeccioso y anti inflamatorio. Todas estas propiedades son de vital importancia en los alimentos acuícolas.

3.2.2.1.5. Descripción del nuevo producto del proyecto.

En el la Tabla 3, se puede comparar la calidad del nuevo producto del proyecto respecto de la calidad de una harina de pescado que cumple todos los requisitos necesarios para ser incluida en dietas de peces y respecto de la calidad de las harinas de pescado que se producen en Argentina. Se puede observar como los parámetros de calidad del nuevo producto superan los parámetros de calidad necesarios para la acuicultura así como también el déficit de calidad que presentan las harinas que se comercializan actualmente en Argentina.

En todos los casos los valores del nuevo producto superan los estándares de calidad requeridos por la industria acuícola. **Las proteínas** superan en 7 puntos a los requerimientos mínimos. Las harinas de pescado

que se producen en Dinamarca contienen niveles de proteína de hasta un 73%, siendo estas últimas las de mayor calidad en el mercado. **Las cenizas** son el resultado de la proporción de huesos y sal que tenga la materia prima, es decir cuanto más hueso tenga la materia prima, más cenizas tendrá el producto final lo que quitará espacio a las proteínas. Es por esto que las harinas que son altas en cenizas son bajas en proteínas o viceversa, debido a que para la fabricación de harinas altas en ceniza se utiliza como materia prima un pescado fileteado o mejor dicho “residuos de pescado” (industria en Argentina) y para una harina baja en cenizas y alta en proteínas se utiliza como materia prima “pescado entero”.

Tabla 3. Parámetros de calidad necesarios para acuicultura en comparación con los alcanzados en Argentina y los proyectados para el nuevo producto.

Parámetro de calidad evaluado	Parámetros que se consiguen actualmente en Argentina	Parámetros necesarios para acuicultura	Parámetros del nuevo producto
Proteínas (mínimo)	62%	67%	74%
Cenizas (máximo)	23%	16%	10%
Grasa (máximo)	10%	12%	10%
Humedad (min – max)	6% - 10%	6% - 10%	6% - 10%
TVN (max) (mg/100g)	120	100	90
Ácidos Grasos Libres (max)	12	12	7.5
Digestibilidad (mínimo)	92%	92%	94%
Histaminas	250	1000	250
Sal y arena (máximo)	2%	3%	3%

Fuente: FAO¹⁵

3.2.2.1.6. Producción de Harina de pescado, situación de la acuicultura en el presente y su proyección para los próximos siete años

La producción mundial de harinas de pescado en la pasada década osciló entre 6 y 7 millones de toneladas (Ver FIG 1).

El año 1998 fue una excepción, causada por uno de los fenómenos del Niño más grande que se haya presentado en los últimos años y que impactó negativamente a las pesquerías.

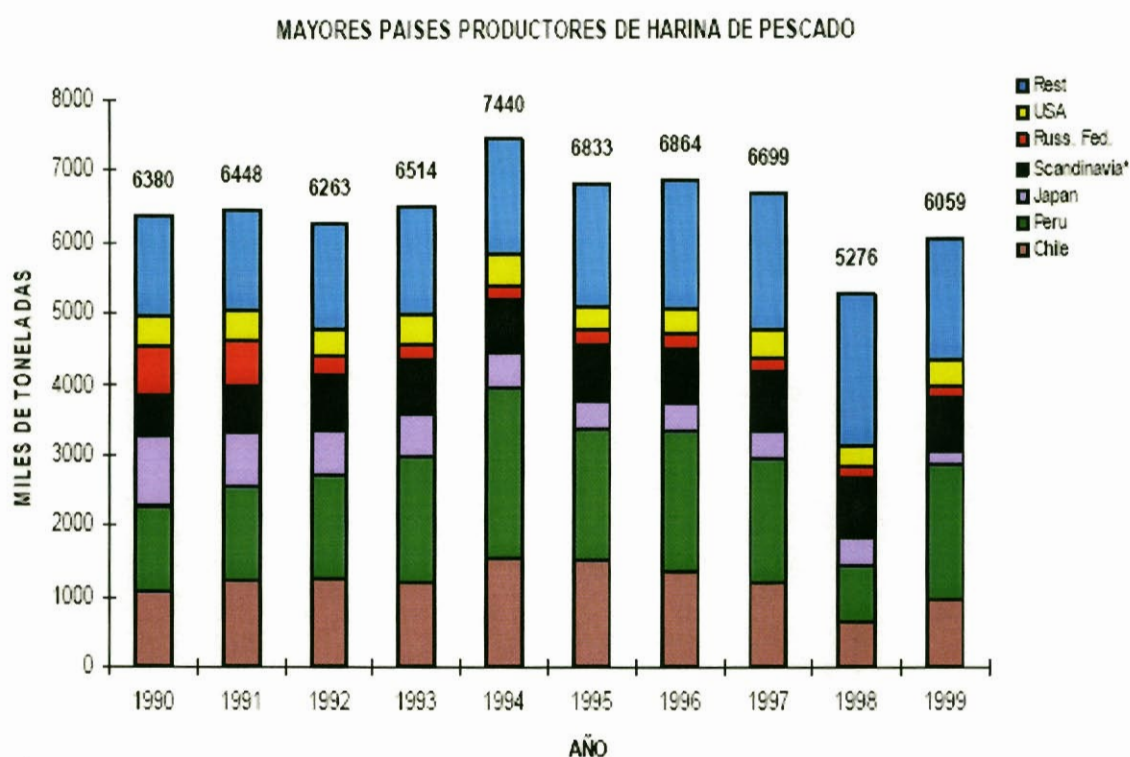
¹⁵ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

Estas producciones son pequeñas comparadas con la elaboración total de harinas proteicas de origen vegetal y animal, las que ascendieron en el último año a 210 millones de toneladas.

Así la generación de harinas representan solo el 3.5% del total mundial de harinas proteicas.

De esta producción Argentina aporta solo 30.000 TN anuales de manera que la producción nacional representa menos del 0,5% de la producción mundial.

FIG 1. Producción de harina de pescado durante la última década. *Scandinavia - representa a Dinamarca, Islandia y Noruega



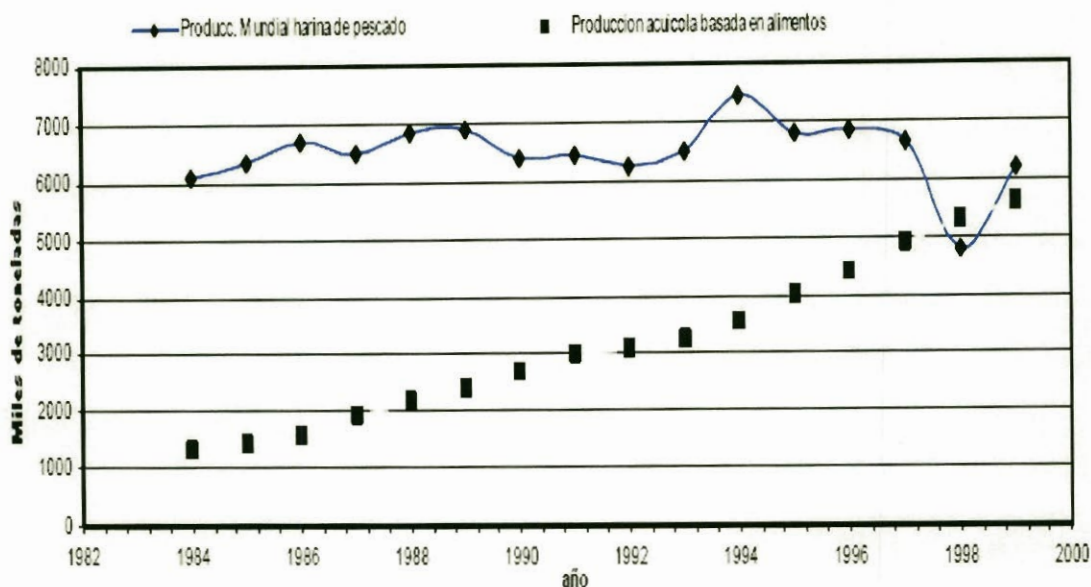
Fuente: IFFO¹⁶

En términos de exportaciones Chile, Perú y Scandinavia aportan cerca del 90% del movimiento de harinas de pescado.

No ha existido en los últimos años un crecimiento significativo en la producción de harinas de pescado, debido a la restricción en la existencia de recursos sustentables de pesca pelágica, la que esta controlada en todos los países de acuerdo a cuotas y vedas diseñadas por agencias gubernamentales .

¹⁶ Organización Internacional de productores de Harinas y Aceites de pescado.

FIG 2. Producción de harina de pescado y crecimiento en acuicultura



Fuente: IFFO

Todo lo contrario ha ocurrido con la acuicultura. En la FIG 2 se puede ver el crecimiento mundial de la acuicultura basada en alimentos frente a la producción mundial de harinas de pescado.

El siguiente cuadro se confeccionó con información entregada por la FAO en Roma. Se obtuvieron las cantidades de producción de pesca en cautiverio entre los años 2000 y 2010.

Predicción de crecimiento de peces cultivados

	Crecimiento 2000-2010 APR*	'000 t peces	
		2000	2010
Carpa	7%	13,983	27,507
Tilapia	7%	974	1,916
Camarones (marinos)+jaibas	5%	1,034	1,684
Salmón	7%	876	1,723
Peces de mar ¹	5%	856	1,394
Truchas	5	450	733
Bagre	5%	371	604
Milkfish	2%	379	462
Otros peces marinos ²	20%	105	650
Anguila	2%	216	263
TOTAL		19,244	36,937

¹Bass, bream, yellowtail, grouper, jacks, mullets

²Flat fish including flounder, turbot, halibut, sole and cod, hake

*AIR= Annual Percent Rate of Growth

Fuente: FAO

Con la información obtenida parcialmente de FAO y de las compañías productoras de alimentos se han hecho estimaciones de la producción de

peces y crustáceos en cautiverio que reciben alimentos compuestos secos y de la producción de alimentos.

La FAO e IFFO han estimado las inclusiones de harinas de pescado basadas en las prácticas corrientes de formulación. Estas figuras toman en cuenta los marcados mejoramientos en la eficiencia de la alimentación, la que se traduce en menos cantidad de alimento para obtener una unidad de peso de pescado. También han tomado en cuenta las sustituciones parciales de las harinas de pescado por otros productos. Se han hecho estimaciones de consumo de harinas de pescado por especie (Tabla 4). En esta misma tabla se puede observar una proyección de reemplazo de harina de pescado por otros ingredientes. Por ejemplo para el caso de la Carpa en el 200 se utilizaba un 5% de harina de pescado en la dieta. La FAO junto a IFFO proyectan para esta especie una inclusión de harina de pescado de un 3% en la dieta. Estos datos, llevados al consumo mundial total por especie, dan como resultado el consumo total de harina de pescado por especie para el 2010. La suma de todos los consumos muestra el consumo total de Harina de pescado previsto para el 2010 en acuicultura.

Tabla 4. Uso previsto de harina de pescado en alimentos para peces

Especies	% de harina de pescado incorporada		Miles de toneladas de harina de pescado	
	2000	2010	2000	2010
Carpa	5	3	350	516
Tilapia	7	4	55	60
Camarones	25	20	372	485
Salmón	40	30	491	569
Peces marinos ¹	45	40	508	892
Truchas	30	25	189	202
Bagre	3	0	15	0
Milkfish	12	5	36	28
Otros peces marinos ²	55	45	127	585
Anguila	50	40	173	114
TOTAL			2,316	3,450

¹Bass, bream, yellowtail, grouper, jacks, mullets

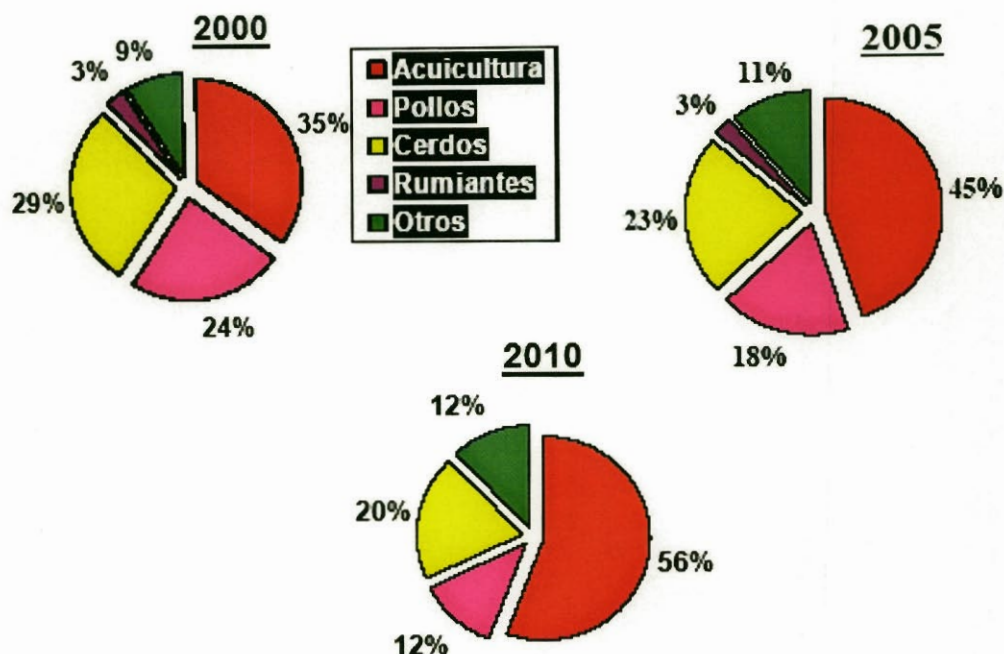
²Flat fish including flounder, turbot, halibut, sole and cod, hake

Fuente: FAO e IFFO

La FIG. 5 muestra un claro crecimiento de la demanda futura para harinas especiales. En el 2000 se utilizaron, según el cuadro anterior, 2.316.000 TN de harina de pescado para la acuicultura. En este mismo año la producción de harina de pescado fue de 5.715.000 TN; es decir el 35% de la

producción mundial de harina de pescado fue consumida por la industria acuícola mundial.

FIG 5. Proyección de la distribución del consumo de harina de pescado para los años 2005 y 2010.



Fuente: IFFO

Para el 2010 se prevé un consumo de 3.450.000 TN de harina de pescado por parte de la industria acuícola. Manteniéndose constante la producción de harina de pescado a nivel mundial, un 56% de esta última será destinada a dietas para peces.

3.2.2.2. EL MERCADO COMPETIDOR

El mercado competidor directo está dado por aquellas empresas que fabrican Harinas de pescado especiales.

En la actualidad no se producen más de 700.000 TN anuales de harina especial en el mundo y, según estimaciones de la IFFO, la demanda potencial supera 2.000.000 TN.

El uso de la harina de pescado ha cambiado significativamente en los últimos años generando oportunidades y desafíos a la industria. Se hace necesario estar preparado tecnológicamente para afrontar este mercado en

crecimiento. Los cupos de pesca para la extracción destinados a la producción de harinas de pescado son limitados y ya se encuentran distribuidos. No existe ninguna posibilidad dentro del contexto actual de ampliar las capturas destinadas a la elaboración de harinas y aceites de pescado. Según la FAO, las capturas con estos fines se encuentran por debajo del nivel del que se encontraba en años anteriores. El total de las capturas para todos los fines se encuentra rondando las ochenta millones de toneladas anuales. De esas ochenta millones de toneladas, entre el veintidós y el veinticinco por ciento se encuentran destinadas a la transformación en harinas y aceites de pescado (FAO Fishery Statistics 1999). **Para abastecer la demanda potencial existente de harinas especiales es necesario invertir en nuevas tecnologías que permitan alcanzar los estándares de calidad adecuados basados en la materia prima existente.**

3.2.2.3. EL MERCADO DISTRIBUIDOR

Ya teniendo el estudio de factibilidad para la colocación del producto en el mercado analizado, se debe determinar el sistema o la vía más adecuada para la venta a ese mercado.

Existen dos vías, canales o sistemas de distribución para lograr la distribución, y dentro de ellos, se pueden observar algunas variantes.

Estos sistemas son el *directo* y el *indirecto*. Sobre cada uno de estos sistemas se calcula un margen de utilidad o porcentaje de comisión, según el caso, de acuerdo con la índole de las funciones y responsabilidad de quienes intervengan.

El problema de elección de la vía más apropiada se presenta en empresas que no cuentan con experiencia exportadora ni con los suficientes recursos financieros para organizar un departamento de exportación propio que se haga cargo de las ventas al exterior.

Es muy importante tener en cuenta que a medida que se añadan o sumen etapas entre el fabricante o exportador (empresa en estudio) y el consumidor final, se incrementará el costo del producto y se perderá eficacia en el control sobre el mercado usuario.

3.2.2.3.1. La distribución de harinas de pescado de Argentina en el mercado externo.

Actualmente Argentina cuenta con una industria productora de harinas de pescado. La empresa en estudio es parte integrante de esta industria, produciendo un 50% de la totalidad de la Harina de Pescado del país.

El sistema de comercialización adoptado por la industria es el indirecto, ya que ninguna de las empresas integrantes de la misma exportó o se encuentra actualmente exportando sin un intermediario o auxiliar intermedio.

La exportación indirecta tiene diversas fórmulas o canales para llegar hasta los compradores del exterior. Algunos de los factores intervinientes pueden hallarse en Argentina y otros se hallan radicados en el exterior, desde donde actúan y cumplen su misión.

Se pueden distinguir dos auxiliares del comercio exterior para la industria de la harina de pescado que actúan desde Argentina:

1. **Comerciante exportador o distribuidor**
2. **Comisionista de exportación**

Comerciante exportador o distribuidor

Este auxiliar adquiere directamente al fabricante de harina de pescado los productos que se destinaran a la exportación. Al costo de la mercadería le agrega su propio margen de beneficio y luego se ocupa de colocar los productos en los mercados externos (Ver Fig.6).

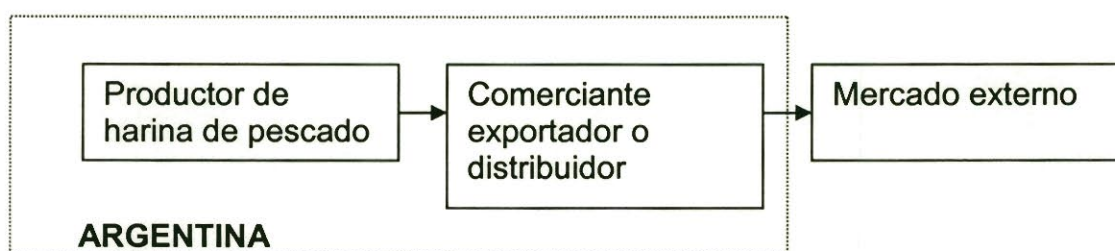


FIG.6 – Sistema de comercialización indirecto – Comerciante exportador o distribuidor

En este caso el comerciante exportador utiliza cualquiera de las dos formas de pago más generalizadas: pago contra entrega de mercadería o pago parcial contra entrega y el saldo una vez exportado el producto, afectando como garantía parte del crédito.

En este sistema el comerciante exportador o distribuidor, fija los precios de venta y coloca los productos por intermedio de sus propios agentes o en forma directa.

Este sistema se utiliza en el caso de medianas y pequeñas empresas, sin mucha experiencia exportadora. Este sistema les permite cobrar al contado, o a lo sumo contra embarque, sin asumir riesgos de la venta a crédito y sin mantener una organización propia de exportación. Tampoco asumen riesgos ni responsabilidades con los compradores del exterior.

La desventaja de este sistema es que no se tiene conocimiento del mercado adquirente y se desconoce el precio final de venta al que se coloca la producción.

Comisionista exportador.

Este auxiliar representa al fabricante, lo orienta y gestiona las ventas, las que una vez concretadas y efectivizadas recibe una comisión preestablecida, aplicable sobre las exportaciones realizadas. Esta comisión es de aproximadamente un dos por ciento.

En esta variante el productor es quien exporta y, por consiguiente, sabe quienes son los compradores, ejerciendo más control sobre las operaciones.

Este sistema permite trabajar sin una estructura comercial costosa dedicada a los estudios de mercado y a la promoción exportadora. Se establecen directamente las condiciones generales de venta, y el crédito se le otorga directamente al productor; es decir factura el productor en forma directa al comprador en el exterior.

A su vez, puede distinguirse un auxiliar con desempeño en el exterior: el **agente-representante**.

Los agentes representantes actúan en representación de los productores exportadores, formalizando los negocios directamente con los compradores / importadores y por cuenta de las empresas a las que prestan sus servicios. Este es el sistema más generalizado que se aplica en la industria de la harina de pescado Argentina.

Los agentes-representantes no son exclusivos, no representan a una sola empresa en el exterior. Esto les permite estar en contacto con una amplia variedad de clientes potenciales que compran una amplia gama de harinas de pescado de todas las calidades.

Los agentes-representantes son los más indicados para informar al exportador acerca de:

- Situación y tendencias del mercado.
- Producción mundial y competencia de otros países.
- Normas para el acceso de los mercados.

- Reglamentaciones sobre embalajes, marcas, empaque, envases, etc.
- Exigencias en cuanto a certificados (origen, calidad, sanidad, etc.)

Los agentes cursan al exportador la orden de compra de acuerdo con los datos que inicialmente se hayan preestablecido.

Recibida la orden de compra y el crédito que se haya convenido el fabricante / exportador despacha el pedido según las indicaciones de su agente, referidas a la mercadería, empaque, embalaje, certificados, y todo lo que se refiera a la documentación y aspectos involucrados en la operación de exportación.

A su vez, este agente-representante puede operar de dos maneras en cuanto a la apertura del crédito y la fijación de precios:

a. El productor/exportador puede recibir del agente el crédito, sin conocer el precio de venta al consumidor final, y a su vez el agente recibir un segundo crédito del consumidor final (Ver FIG 7).

b. El productor/exportador puede recibir el crédito del consumidor final en forma directa y una vez cumplido el embarque por parte del exportador y efectivizada su liquidación, éste le gira a su agente la comisión convenida por sus gestiones de intermediación (Ver FIG 8).



FIG.7 – Sistema de comercialización indirecto – El productor recibe un crédito de parte del comisionista exportador.



FIG.8 – Sistema de comercialización indirecto – El productor recibe un crédito de parte del consumidor final.

3.2.2.3.2. El canal de distribución más conveniente para el nuevo producto

El sistema inicial que se elige para el proyecto es el Indirecto, y dentro del indirecto mediante un comisionista exportador o agente-representante.

Dentro de esta forma de comercialización se iniciara recibiendo el crédito desde el representante, es decir, se desconocerá el precio final de venta del producto. No necesariamente el sistema inicial elegido será el definitivo; puede pasar algún tiempo para hallar e mejor sistema al nuevo producto.

Se decide optar por este sistema ya que los representantes, en la etapa de comercialización de nuevos productos así lo requieren. Ellos son quienes tienen llegada rápida a los posibles consumidores y quienes están en condiciones de ubicar rápidamente el producto a un precio razonable.

Por lo tanto, las ventajas que este sistema aporta están relacionadas básicamente a la colocación inmediata del producto en el exterior sin necesidad de promoción y la mayor desventaja es hacerlo a un precio de venta final desconocido.

Los precios de la proteína de la harina de pescado son conocidos internacionalmente. Existen fuentes de información del estado de los mercados de las distintas harinas que permiten monitorear en forma continua el precio de éstas en su destino final, con lo cual las diferencias entre el precio de venta al agente – representante y el precio de venta que logre el agente – representante con el consumidor final nunca sería estimable reduciendo así las desventajas del sistema. Desde ya, el precio de venta al consumidor final no se conocerá con exactitud, pero si se podrá calcular un estimativo que marcará la continuidad o no en este canal de distribución.

3.2.2.3.3. Instrumento de cobro del proyecto: la carta de crédito documentaria ,irrevocable, confirmada y pagadera a la vista.

El comercio internacional exige la mayor seguridad en el cumplimiento de la buena fe de los contratos o negociaciones que se celebren entre el vendedor (productor) y los compradores.

La Carta de crédito Documentario representa una real y efectiva garantía para el vendedor, siempre y cuando este cumpla estrictamente con las condiciones del crédito. De cumplir, la carta de crédito irrevocable y confirmada es la que reúne la máxima garantía para el beneficiario por cuanto constituye un compromiso irrevocable de pago no solamente del

banco extranjero que la emite sino también del banco local que la confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas.

La Carta de crédito Documentario¹⁷ es el instrumento mediante el cual el banco emisor, actuando a pedido y de acuerdo con las instrucciones que le imparte un cliente (importador), se compromete a pagar al beneficiario (exportador), por intermedio de otro banco (corresponsal), contra entrega de documentos estipulados en el crédito y con sujeción a las condiciones y términos del mismo¹⁸.

En resumen, una carta de crédito irrevocable y confirmada proporciona al beneficiario (productor/exportador) la seguridad de recibir del banco confirmante el valor de la mercadería exportada, siempre y cuando a su vez, haya cumplido con los requisitos que le impone el comprador extranjero a través de la propia carta de crédito.

Es por esto que hay que tener muy presente que al ordenar la apertura de la carta de crédito, los términos y las condiciones que contengan han de ser claros, precisos y de fácil interpretación, ya que los bancos no operan con mercaderías, sino únicamente con documentación.

Cuando el banco corresponsal confirma un crédito asume un riesgo y una obligación de pago, por cuyo motivo cobra una comisión de confirmación.

Los plazos con que suelen abrirse las cartas de crédito son a la vista (entrega contra documentos), a días vista (de la presentación de los documentos) o a días fecha (de la data del conocimiento de embarque u otro documento representativo). Suelen denominarse a la vista, de aceptación o de pago diferido. El proyecto prevé la utilización de la primer opción. Normalmente, la presentación de la totalidad de los documentos que exige una carta de crédito para una operación de exportación de harina de pescado se realiza a los diez días de haber embarcado la mercadería.

3.2.3. INGRESOS PROYECTADOS

La proyección de ventas de la empresa surge de una doble estimación:

- 1- La de las ventas en unidades de producción (cantidad).
- 2- La de los precios unitarios de venta (precio).

Multiplicando el precio por la cantidad se calculan los ingresos por ventas.

¹⁷ Del anexo Carta de Crédito Irrevocable, Confirmada y Pagadera a la vista.

¹⁸ **Manual del exportador** - José María Moreno -Teoría y practica exportadora

3.2.3.1. La cantidad

Ya se ha analizado la situación del mercado acuícola en función de las harinas de pescado especiales. Todos los análisis llevan a una conclusión: hoy existe una demanda insatisfecha que tiene que ser cubierta con productos sustitutos que no tienen la misma eficiencia; la ciencia no encuentra sustitutos plenos a la proteína de pescado. Existen solo sustitutos parciales, alimentos que aportan proteínas con un grado de eficiencia menor al de la harina de pescado y que dan lugar una demanda potencial en crecimiento que pretendemos abordar con este proyecto.

El proyecto prevé una producción de 3600 TN de harina de pescado especial mientras que la demanda insatisfecha de este tipo de harinas es de más de 1.300.000 TN. Podemos decir entonces, que asumiendo las variables de precio, de condiciones de pago, y calidad requeridas por el mercado, se puede colocar toda la producción dada la situación de marginalidad (0.2%) que presenta el potencial de producción del nuevo producto del proyecto frente a la demanda potencial existente. Estamos por lo tanto ante una caso donde la determinación de las cantidades producidas estarán en función de la capacidad de generación de unidades de producción.

Históricamente, la empresa en estudio, procesa de 4800 a 4900 TN de pescado mensuales. De acuerdo al nuevo proceso productivo, estamos hablando de un rendimiento del nuevo producto sobre la materia prima del 5.15%, es decir, cada 5000 tn de pescado se obtendrán 257 TN del nuevo producto. Las proyecciones de pesca para los próximos 5 años según el Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero (INIDEP), se mantendrán constantes, con lo cual la empresa seguirá contando con un promedio de 4900 TN de pescado mensuales para elaborar.

Como conclusión se estima una producción constante para todos los años de **257 TN mensuales** de harina de pescado especial para el nuevo proyecto.

3.2.3.2. El Precio

Los precios para las distintas harinas de pescado se encuentran disponibles en publicaciones e informes del sector. Las más utilizadas por su alto grado de coincidencia con la realidad son las publicaciones de la IFFO¹⁹.

¹⁹ International Fish Meal and Fish Oil Organization.

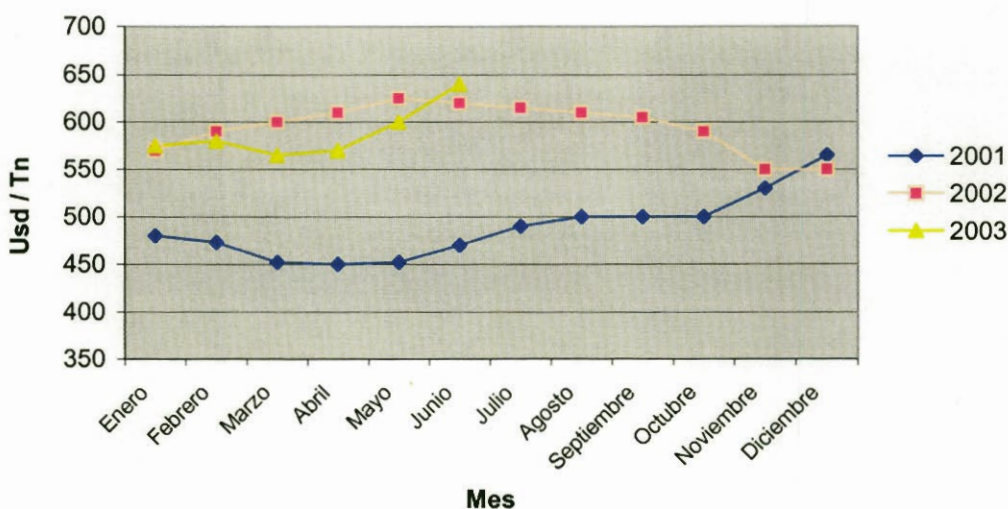
En estas publicaciones se pueden chequear los precios de mercado para las distintas calidades de harina. El siguiente cuadro muestra los precios de mercado para una harina de pescado con un 65% de proteínas para los años 2001, 2002 y 2003.

Precio de Harina de pescado con 65% de proteínas			
Mes	2001	2002	2003
Enero	480	570	575
Febrero	473	590	580
Marzo	452	600	565
Abril	450	610	570
Mayo	452	625	600
Junio	470	620	640
Julio	490	615	
Agosto	500	610	
Septiembre	500	605	
Octubre	500	590	
Noviembre	530	550	
Diciembre	565	550	

Fuente: reportes de mercado de IFFO de los años 2001, 2002 y 2003.

En la FIG.6 se puede observar como los precios para una misma calidad de harina de pescado varían durante el año.

**FIG 6. Precios de Harina de pescado puesta en Alemania
Calidad: 65% de proteínas**



Fuente: IFFO.

Esta variación se debe a los siguientes factores:

- Nivel de capturas de materia prima
- Calidad del producto terminado (harina de pescado).
- Calidad de la materia prima
- Situación financiera de las plantas de gran capacidad (Perú).
- Desarrollo de las negociaciones entre compradores y productores durante el año.

Nivel de capturas de materia prima

El nivel de capturas corresponde a las capturas en toneladas de materia prima que se van alcanzando a nivel mundial durante el año. El nivel de capturas **tiene un máximo** permitido que fijan las autoridades correspondientes de cada país con el fin de proteger los recursos y mantener una masa biológica estable para el futuro. Cuando las capturas a nivel mundial se acercan a los máximos permitidos los volúmenes de producción de harinas de pescado aumentan, aumentando en consecuencia la oferta y produciendo una baja en el precio.

El ejemplo más representativo de esta situación aparece con el fenómeno natural de "El niño". Se llama Corriente del Niño al fenómeno natural que produce la entrada de aguas cálidas sobre las costas de Chile y Perú. Estas corrientes hacen que las especies que se utilizan como materia prima en la industria de la harina de pescado, se retiren de la costa y de la superficie provocando una disminución las capturas de hasta un 80% trasladándose en una fuerte baja en la oferta de harina de pescado.

Cuando el Niño aparece la oferta de harina de pescado disminuye en 1.500.000 TN anuales sobre la media anual de 6.500.000, esto es casi un 25% del total de la oferta mundial. Esto se debe a que Perú y Chile son, los que en conjunto, producen el 50% del total de la harina de pescado que se produce a nivel mundial.

Concretamente, durante el último fenómeno del Niño (1998), los precios de la harina de pescado de calidad 65% de proteínas tuvieron una media de USD 725 / TN (puesta en puerto alemán) durante todo el año. Si comparamos este precio con la media de la FIG.6 (USD 550 / TN) podemos decir que **una disminución de la oferta en un 25% produjo un aumento en el precio de un 30%.**

Calidad de la harina de pescado

Actualmente se producen más de diez calidades de harinas de pescado. Para cada una de ellas hay un precio de mercado. Estos precios están disponibles en publicaciones del sector. En la Tabla 5, se puede ver parte de una publicación del 15/06/2003 de Hammersmith. Los precios que detallamos a continuación son FOB (Libre en bodega).

Las distintas calidades que figuran son las siguientes:

FAQ 65 Protein. FAQ corresponde al termino "Free Average Quality". Esto se traduce como un promedio de 65% de proteínas en la harina. Esta es una harina que se produce en Perú. En este tipo de harinas se pueden encontrar bolsas con 64% de proteínas en el producto y bolsas con 66%; lo importante es cumplir con el promedio. En este producto no se especifica ningún otro parámetro de calidad, aquí lo que se ofrece es solo proteína de pescado, solo se aclara un máximo de 12% de grasa, un máximo de 10% de humedad y que entre la sal y la arena no sumen un 5%.

El precio para este producto es de USD 600 / TN FOB. Si a esto le sumamos el costo de transporte hasta un puerto Alemán (USD 40) para tener una base de referencia, el precio sería de USD 640 / TN puesta en puerto alemán.

Tabla 5. Segmento de informe de precios publicado por Hammersmith – Junio 2003²⁰

ALL PRICES SHOWN ARE FOB CONTAINER AT ORIGIN.

Flame or Hot Air dried (FAQ – fair average quality)

for all Peruvian: fat 12 pct max, moisture 10 pct max, salt/sand 5 pct max.

Lower fat levels can be purchased, normally at a price premium.

Peruvian FAQ basis 65 protein	USD 595/600 m/t up USD 20 m/t
Peruvian FAQ 65 protein gtee	USD 595/600 m/t up USD 20 m/t
<u>Peruvian steam dried fishmeal</u>	
65 protein standard steam dried	USD 595/600 m/t up USD 10 m/t
67 protein hot air dried	USD 600/610 m/t
67 protein standard steam dried	USD 600/610 m/t
67 protein 150 TVN	USD 615/620 m/t
67 protein 120 TVN	USD 625/630 m/t
67 protein 1000 histamine, 120 TVN	USD 635/640 m/t
67/8 protein 500 histamine, 120 TVN	USD 640/645 m/t
Peruvian Fishoil (crude) bulk:	USD 435/440 m/t up USD 25 m/t
Drums:	USD 545/550 m/t "

²⁰ Del anexo Informe de informe de precios publicado por Hammersmith – Junio 2003

67 Protein Hot Air Dried o Std Steam Dried – TVN hasta 150. Esta harina corresponde también a una harina donde lo importante son las proteínas ya que un TVN de 150 no significa esfuerzos en términos de frescura. Los términos “Hot Air Dried” o “Std Steam Dried” corresponden a la técnica de secado que se utiliza para obtener la harina, siendo éstas de secado por aire caliente o secado por vapor indirecto. El ser importante sólo el punto de proteínas el precio se obtiene de la siguiente manera: cuando la base de proteína era de 65%, el precio FOB era de 600 USD / TN. Si dividimos USD 600 / 65% de proteínas obtenemos el precio del punto de proteínas que sería de USD 9.2. Si multiplicamos USD 9.2 por 67% de proteínas obtenemos un precio de USD 616.

67 Protein – 120 TVN. A partir de esta harina los parámetros de calidad ya son aceptados por la industria acuícola como base de sus dietas. Para lograr valores de TVN de 120 se necesita materia prima fresca. Esta harina también es comúnmente llamada en el mercado como **Harina Prime**. A partir de esta calidad no solo se paga el porcentaje de proteínas, sino también la frescura del producto. Este producto vale 10 USD más por tonelada que el anterior con la misma base de proteínas.

67/68 Protein – 120 TVN – 500 Histaminas. Esta harina también es conocida como Súper Prime en el mercado. El precio de este producto premia no solo el TVN, sino también el nivel de histaminas. Este premio es de USD10/USD15 por TN, dependiendo de las condiciones de mercado.

La Tabla 6, muestra los precios de las distintas calidades para el mismo periodo que el cuadro 6. La tabla corresponde a un segmento del reporte de mercado emitido por la IFFO para la segunda semana de Junio de 2003. Se puede observar que aparece una calidad adicional; la DANISH. Ésta corresponde a las harinas de pescado que se producen en Dinamarca.

b) PRICES IN USD/MT,C&F		24/06/03	19/06/03	17/06/03
Fishmeal (June/July)	Chile 65:	660.00	670.00	670.00
	Peru 64:	640.00	650.00	650.00

c) PRICES IN Dollars, CIF W.European Port		840	Icelandic	775
Danish (June/July)				

2. FOB Prices in S/MT fob

	FAQ	Prime	Super Prime
Fishmeal FOB Peru (IffO weekly average)	\$ 600 \$ + 10 week 24	\$ 630 \$ Unchg' week 24	\$ 640 Unchg'd week 24

Tabla 6. Segmento de informe de precios publicado por IFFO – Junio 2003²¹

Las harinas de pescado que se producen en Dinamarca tienen los siguientes parámetros de calidad:

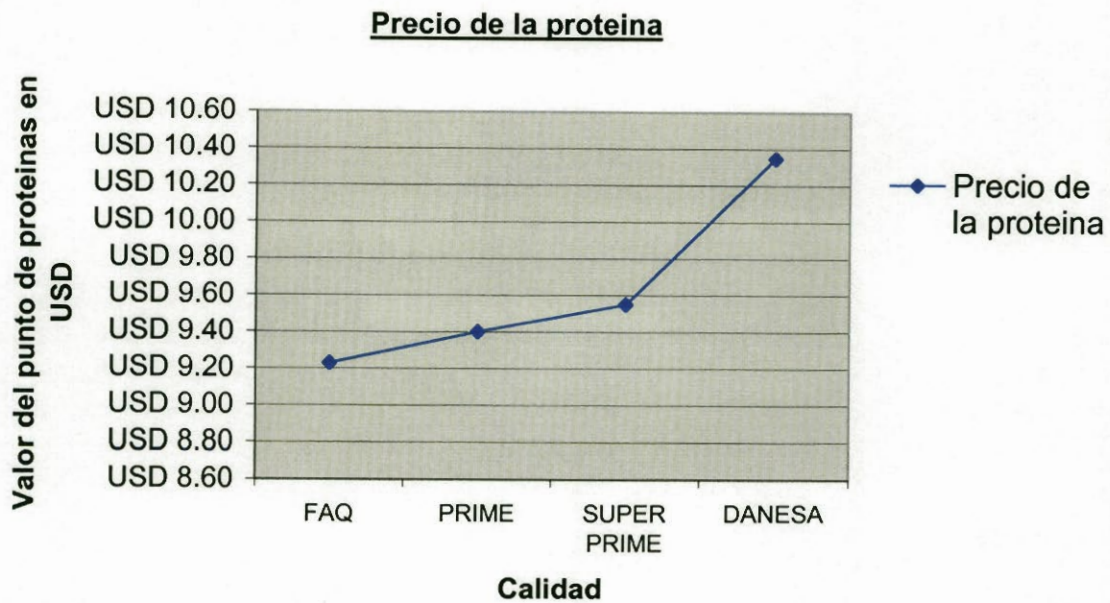
- Proteínas 72% mínimo
- Grasa 12% máximo
- Cenizas 14% máximo
- Humedad 10% máximo
- TVN 100 máximo
- FFA 10 máximo
- Histaminas 500 máximo

El precio para esta calidad según el cuadro 6 es de USD 840 / TN puesta en puerto Oeste de Europa. Para poder comparar con una harina del cuadro anterior deberíamos restarle los USD 95 / TN que costaría el transporte desde Chile o Perú hasta estos puertos. Esto daría como resultado un FOB Chile o Perú de USD 745. Si dividimos esto por 72% obtenemos que el valor de la proteína es de USD 10.34. Si comparamos este valor de la proteína con el de las otras calidades obtenemos el siguiente cuadro:

Precio FOB en USD / TN (1)	Proteína (2)	Calidad	Precio de la proteína (1 / 2)
600	65	FAQ	USD 9.23
630	67	PRIME	USD 9.40
640	67	SUPER PRIME	USD 9.55
745	72	DANESA	USD 10.35

²¹ Del Anexo informe de precios publicado por IFFO – Junio 2003

Trasladando estos valores a un grafico de línea obtenemos:



Se puede observar como a medida que aumenta la calidad de la harina de pescado aumenta el precio del punto de proteína. También puede verse como una vez que se obtienen valores de proteína por encima de 68% el precio de la proteína aumenta en progresión geométrica.

Es importante también observar que para la harina producida en Dinamarca los precios están indicados para un periodo de tiempo más largo, en este caso Junio y Julio, y no semanalmente o quincenalmente.

Se concluye que para las harinas de pescado de mayor calidad el comportamiento de los precios es diferenciado con respecto a las de calidades inferiores. A mayor calidad en la harina de pescado los precios son más estables y el precio por el punto de proteína es mayor, con crecimiento geométrico a partir de la calidad PRIME. Esto se debe que a medida que la calidad aumenta se va abandonando el concepto de producto commodity para pasar a un concepto de productos especiales con sus correspondientes reglas de mercado diferenciadas.

Calidad de las materias primas

La calidad de las materias primas es muy importante ya que afecta dos variables: **el rendimiento y la calidad del producto final.**

El rendimiento afectaría a la oferta, y como ya vimos, variaciones en la oferta producen variaciones en el precio. Así por ejemplo los juveniles (peces de corta edad) tienen una composición pobre en proteínas y grasas con

rendimientos de 18 Kg de harina de pescado cada 100 Kg de pescado (18%). Cuando el pescado es maduro los rendimientos pueden llegar al 24%, es decir un 33% superiores a los obtenidos de juveniles.

La calidad está afectada de la misma manera. Un pescado maduro tiene más proteínas que un juvenil, resultando en una harina con más proteínas. Un aumento en las proteínas de la harina de pescado mejora su calidad y como vimos anteriormente, un aumento en la calidad produce un aumento en el precio.

El precio para el nuevo producto

La calidad del nuevo producto corresponde a la de una harina de pescado producida en Dinamarca. El precio de referencia deberá surgir de una fórmula que permita transpolar el actual a una situación media de precios de mercado.

El precio promedio de mercado, para los últimos 2.5 años, de una harina de 65% de proteínas puesta en puerto alemán fue de USD 550 / TN (Ver FIG. 6). Si a este precio le restamos USD 40 / TN obtenemos un precio FOB puerto Peruano o Chileno de USD 510 / TN. El precio de la proteína sería de USD 7.86 (590 / 65). Si a éste le trasladamos la diferencia existente entre el precio de mercado de la proteína correspondiente a una harina de pescado de calidad FAQ, siendo esta de USD 1.12 (10.35 – 9.23), obtenemos el precio medio de mercado para el punto de proteína de una harina de pescado producida en Dinamarca. Este último sería de USD 8.98. Si multiplicamos éste por 72 que es el valor de proteínas para el nuevo producto obtenemos el precio por TN de este. Por lo tanto el precio que se estima para el producto del proyecto es de USD 646 FOB puerto Chileno o Peruano. A este precio hay que restarle USD 25 / TN para obtener un equivalente a puerto Argentino ya que el costo del flete a cualquier puerto europeo o asiático desde Argentina es USD 25 / TN más alto que en Chile o Perú.

El precio FOB puerto de Buenos Aires para el nuevo producto será entonces de USD 620 para toda la vida del proyecto tomando como base un precio promedio FOB Perú o Chile de USD 510 / TN para una harina de calidad 65% de proteínas.

INGRESOS ANUALES

Detalle de ingresos	AÑO - 1	AÑO - 2	AÑO - 3	AÑO - 4	AÑO - 5	AÑO - 6
Venta de Harina de Pescado	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67
Reintegros por exp	57529,40	57529,40	57529,40	57529,40	57529,40	57529,40
Total	1975176,07	1975176,07	1975176,07	1975176,07	1975176,07	1975176,07

Produccion annual en toneladas 3092,98

Precio de Venta 620,00

Reintegros a las exportaciones 3%

Los ingresos por ventas anuales de Harina de Pescado se calculan multiplicando el precio de venta por la produccion annual en toneladas. Para las exportaciones existe un reintegro del 3% sobre el valor FOB segun factura. Este último concepto genera ingresos bajo el concepto de reintegros y se calcula multiplicando los ingresos por ventas de Harina de Pescado por la alicuota del reintegro.

3.2.4. CONCLUSIONES

Con el propósito de determinar la Factibilidad Comercial del proyecto en estudio se analizaron cuatro factores determinantes, a saber:

1. Precio: se han investigado los precios de mercado; la composición y las causas de sus variaciones. En base a los precios de mercado disponibles se calculó el precio del nuevo producto para los todos los años del proyecto, estimándose éste en USD 620/TN FOB puerto de Buenos Aires.
2. Cantidad: Se determinó que asumiendo las variables de precio, de condiciones de pago, y calidad requeridas por el mercado, se puede colocar toda la producción dada la situación de marginalidad que presenta el potencial de producción del nuevo producto del proyecto frente a la demanda internacional potencial existente. Por este motivo se calculó la demanda en función de la capacidad de unidades de producción del proyecto. Se determinó que de acuerdo al nuevo proceso se obtendrán 257 TN mensuales del nuevo producto.
3. Forma de pago: se determinó la forma más segura que existe en el mercado para las operaciones de comercio exterior; la carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista.
4. Calidad: se comprobó que la calidad del nuevo producto supera los estándares exigidos por el mercado consumidor. Se tuvieron en cuenta todos los parámetros de calidad que valora el mercado, como cantidad de proteínas, Cenizas, Grasa, y otros que indican la frescura del producto.

En base a estos parámetros se calcularon los ingresos para los años de vida útil del proyecto. Los mismos resultan de multiplicar la cantidad por el precio más los reintegros a las exportaciones.

Se concluye que el proyecto es comercialmente factible ya que podría colocarse toda la producción a un precio de mercado.

3.3. Factibilidad Técnica del Proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.

3.3.1 EL PROCESO PARA LA ELABORACIÓN DE HARINA DE PESCADO

La elaboración de Harina de Pescado consiste, esencialmente, en la separación parcial de los tres principales componentes del pescado: sólidos, aceite y agua. El contenido en agua debe reducirse desde un 70-80% a un 10 % aproximadamente para evitar de esta forma cualquier tipo de descomposición. Su contenido en aceite debe reducirse a menos del 12 % en la harina con objeto de mejorar su estabilidad.

Existen diversos métodos para la fabricación de harina de pescado, pero aquí solo se detallará el empleado para la elaboración de la mayor parte de la harina de pescado del mercado mundial. En la FIG 1. se presenta la composición del producto en proceso en cada una de las fases de su elaboración que a continuación se detallan.

3.3.1.1. Recepción de la materia prima

El pescado es un recurso altamente perecedero y su elaboración en forma de harina da lugar a un producto estable, con un elevado contenido proteico, que resiste casi por completo la alteración durante almacenamientos de meses e incluso años. Esto da lugar a que la elaboración del pescado se deba hacer en el menor tiempo posible para evitar su descomposición y posterior transformación en una Harina de pescado de baja calidad.

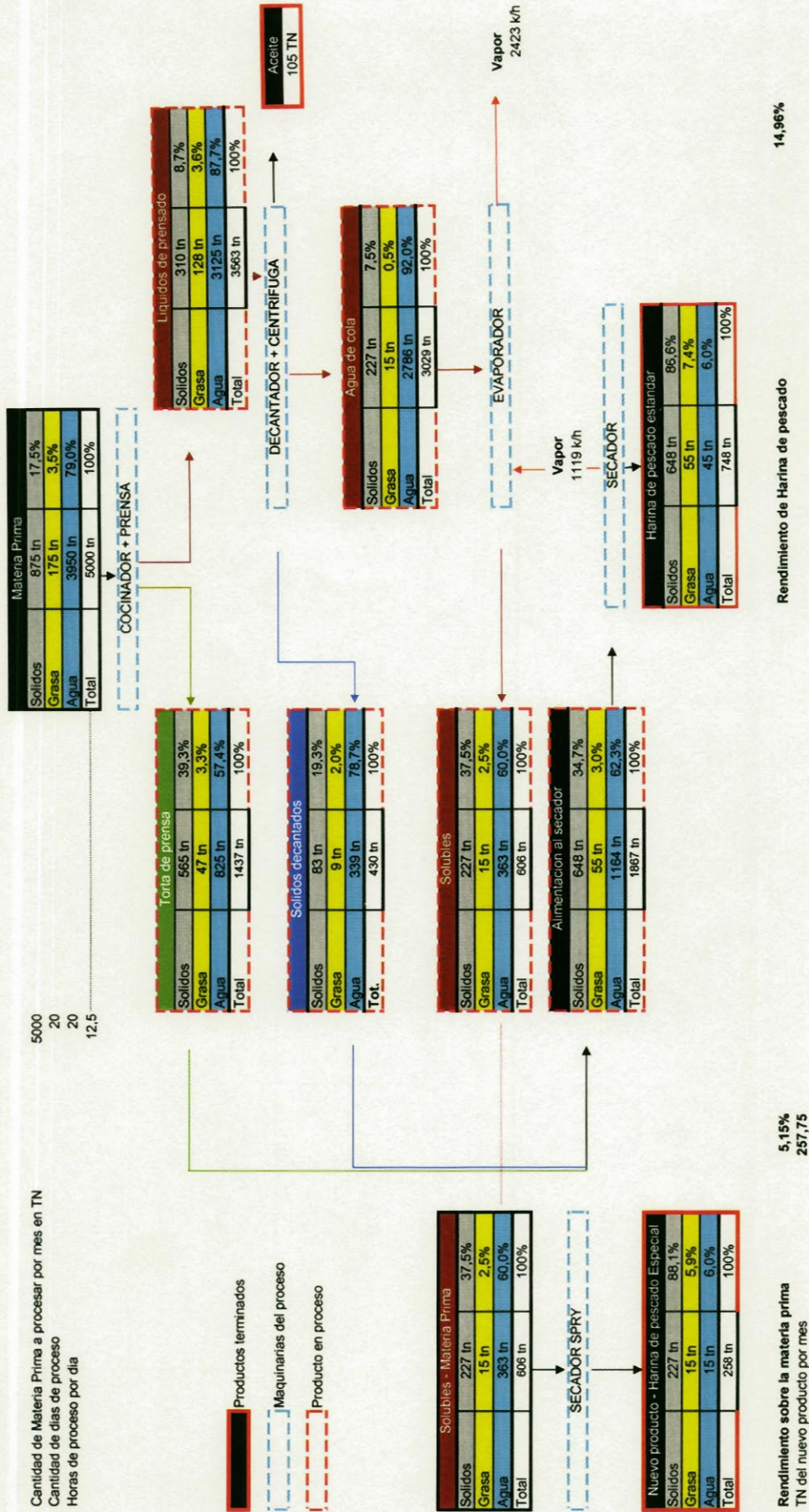
Como conservante se puede utilizar Hielo, pero es costoso y agrega agua al producto que luego hay que eliminar. Es por esto que la mejor solución para obtener un producto de alta calidad es procesar el pescado rápidamente, dentro de las 30 horas de su captura o descongelamiento.

3.3.1.2. Cocción

Cuando el pescado se calienta alrededor de 100 °C sus proteínas coagulan, lo que produce la ruptura de la membrana celular que da lugar a liberación de aceite y del agua fisiológicamente ligada.

La materia prima que no ha sufrido todavía la cocción, soporta una presión considerable sin pérdida significativa de estos componentes. La simple cocción libera una proporción importante de líquidos celulares que con frecuencia es superior al 60% del total de la materia prima. Las condiciones

FIG -1 El proceso para la elaboración de harina de pescado (TN / Mes)



Fuente: Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero

óptimas para la cocción no son fáciles de determinar, ya que dependen considerablemente del tipo de materia prima y de su calidad. Experiencias de laboratorio han demostrado que para la mayor parte de materiales no grasos, la separación se mejora al incrementar la temperatura desde 60 a 100 °C. A este respecto parece existir una considerable diferencia de comportamiento entre las diversas especies de pescados grasos. Así, por ejemplo, tras la cocción a 100 °C las anguilas de arena liberan alrededor del 63% de su peso total, mientras que el espadín solo libera el 52%. El enranciamiento de la materia prima acentúa todavía más estas diferencias. Con algunas especies de pescados grasos, como por ejemplo el capelin, se ha comprobado que la separación, especialmente del aceite, se mejora si se calienta solo a 50-60 °C.

El **cocinador** (Ver Foto 1) consiste, en un cilindro alargado con una camisa de vapor, por el que pasa el pescado impulsado por un tornillo sin fin calefaccionado. El cocinador también está dotado de una camisa de vapor. A su vez posee un dispositivo que permite la inyección directa de vapor sobre la materia prima, pero esta operación no suele ser beneficiosa ya que añade agua al producto que deberá más tarde eliminarse en el propio proceso de elaboración.

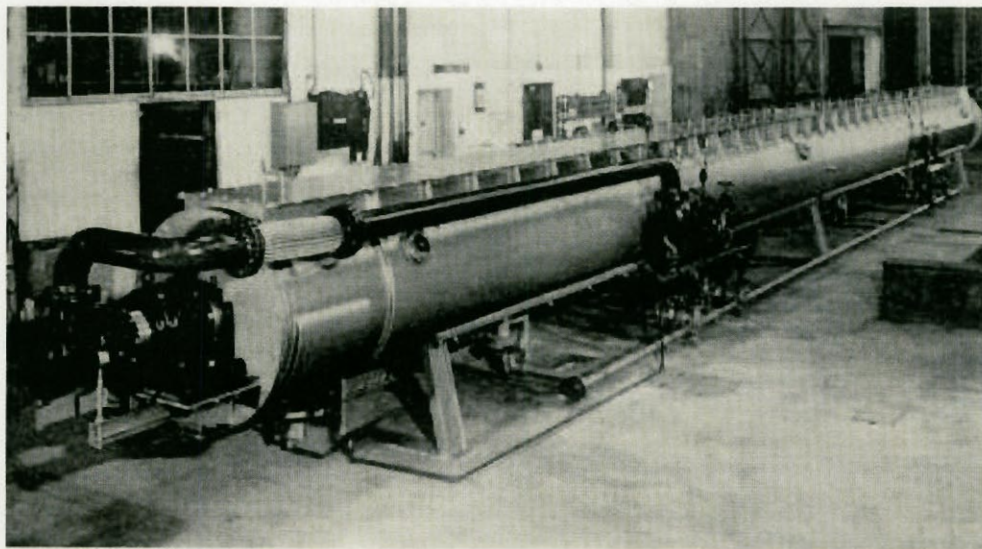


Foto 1. Cocinador con tornillo sin fin calefaccionado y camisa calefaccionada.

Los cocinadores pueden poseer también sistemas de control automático de nivel de materia prima de temperatura, y poseer dispositivos para la captación de sustancias extrañas. Todos estos equipos tienen paneles desmontables para su inspección y limpieza pero son de construcción sencilla y su misión es conseguir que todo el pescado alcance y mantenga una temperatura próxima a los 100 °C.

Como La materia prima empleada es muy variable es difícil establecer cuáles son las condiciones ideales de cocción por lo que deben, por tanto, establecerse a base de pruebas, tratando siempre de conseguir una masa de fácil prensado que da lugar a una harina con un bajo contenido en aceite. Existen, desde luego, unas condiciones óptimas de cocción: si se cocina poco, el procesado resulta poco eficaz para la eliminación de líquidos y de aceite y si se cocina mucho, la masa se hace demasiado blanda aumentando así la producción de partículas en suspensión en el líquido de prensado, lo que dificulta el proceso posterior de evaporación.

3.3.1.4. Prensado

En el cocinador no se produce ninguna separación física y el material que entra es el mismo que el que sale. La mayor parte del líquido de cocción se puede separar simplemente por drenaje, lo cual se consigue, generalmente, pasando el material cocido a lo largo de un transportador con fondo perforado (desaguador). Por este procedimiento antes del prensado ya se elimina un líquido compuesto por aceite y agua, que contiene sustancias disueltas y sólidos en suspensión. La materia prima filtrada por estos procedimientos pasa, seguidamente, a la **prensa** (Ver Foto 2), que consiste esencialmente en una jaula cilíndrica por la que pasa el pescado, empujado por un tomillo sin fin de diámetro decreciente en sentido longitudinal. Esta forma hace que el pescado, a medida que progresa en la prensa, sufra un incremento de presión al quedar reducido el volumen que deberá ocupar en su paso por la misma. Los líquidos que se van liberando en esta operación se eliminan por el fondo perforado. Después de esta operación la torta que sale de la prensa contiene el 57% de humedad y un 2 a 4% de aceite.

La operación central en el proceso de fabricación de harina de pescado se basa en la habilidad para tratar el pescado de forma que se obtenga una buena torta de prensado, lo que dependerá del establecimiento de Las condiciones más idónea de cocción y de calidad de la materia prima. La materia prima de mala calidad, en especial la que ha sufrido alteración enzimática que la ha transformado en un producto semilíquido, resulta de muy difícil prensado y no permite la obtención de una torta de consistencia sólida. Este material posee dos inconvenientes: resulta difícil de prensar, y los líquidos de prensado son muy pastosos. La solución a este problema consiste, evidentemente, en trabajar con materia prima de buena calidad y si se trata de un producto alterado nada puede hacerse.

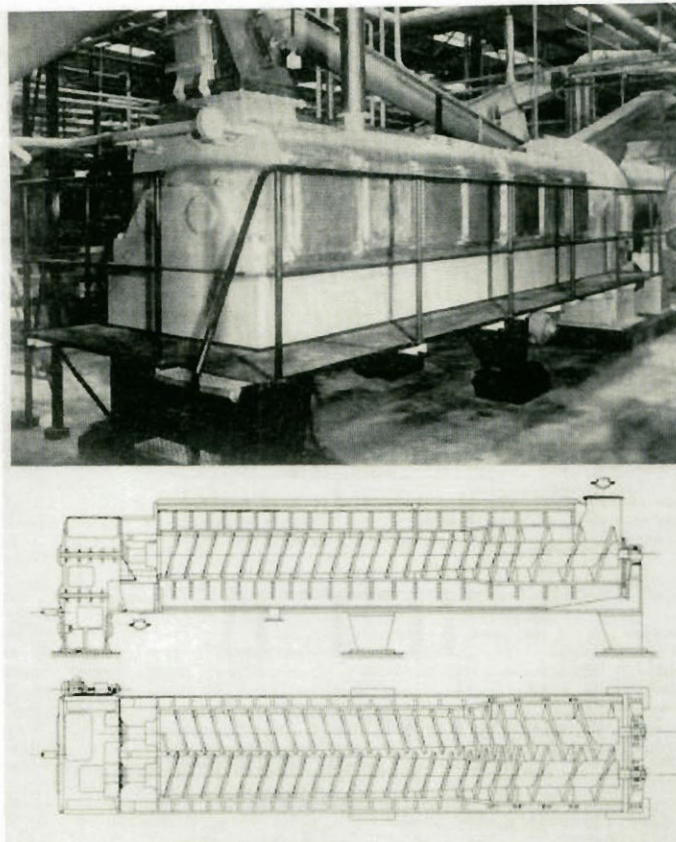


Foto 2. Prensa de doble tornillo

Tratamiento de los líquidos de prensado

Los líquidos de prensado, es decir los eliminados en la prensa, están constituidos por una mezcla de agua, aceite y sólidos. La composición típica de un líquido de prensado en el caso de desechos de merluza es la siguiente: 85/87% de agua, 8/9%% de sólidos y 3.5/5% de aceite. Los sólidos están constituidos por sustancias disueltas y materiales en suspensión. El propósito de esta parte del proceso de elaboración consiste en separar lo mejor posible el aceite de la fracción acuosa y concentrar seguidamente, por un procedimiento económico, los sólidos disueltos en el agua, para posteriormente añadirlos de nuevo al producto terminado.

La primera operación consiste, generalmente, en filtrar el líquido de prensado para eliminar las partículas sólidas de mayor tamaño. Seguidamente se pasa el líquido a una centrifuga de decantación para separar los sólidos de menor tamaño que se hallan en suspensión. Como hemos visto anteriormente, si la materia prima era de mala calidad habrá una mayor proporción de estos sólidos que deberán ser eliminados. El **decantador** (Ver Foto 3) consiste en un rotor cilindro cónico que posee interiormente un transportador cilíndrico. La fuerza centrífuga ejercida obliga al líquido a trasladarse a la periferia del rotor, atravesándolo y pasando a la

cara externa. El transportador de tornillo rueda con el rotor, pero a una velocidad ligeramente inferior y retira de forma continua los sólidos de la superficie. El decantador se halla dispuesto de tal forma que estos sólidos se van eliminando continuamente por un extremo mientras que por el otro (con poca proporción de sólidos en suspensión) se elimina el líquido clarificado. Los sólidos pueden ingresar de nuevo en el proceso y desecarse conjuntamente con la torta de prensado. Seguidamente, el líquido de prensado se separa en dos fracciones: el aceite y la fracción acuosa conocida como agua de cola.

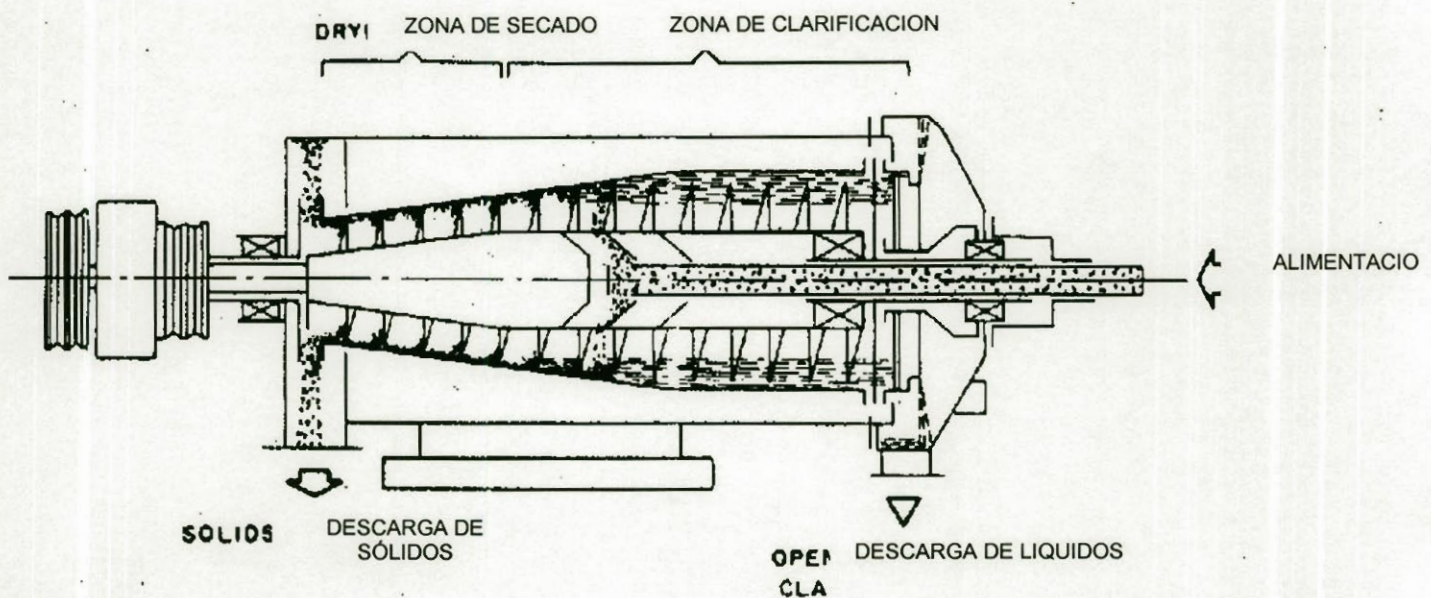


Foto 3. Decantador

La separación del aceite y el agua de cola se realiza mediante una **centrífuga** (Ver foto 4) continua. En las centrífugas se produce una acumulación de sólidos cuya descarga periódica puede programarse.

La centrífuga contiene una serie de discos cónicos perforados, superpuestos a una distancia entre ellos de 0,5 a 2 mm, de forma que el líquido puede así atravesarlos. El líquido a centrifugar penetra en la centrífuga por el centro. Los aceites, menos densos, permanecen en él y salen por el otro extremo mientras que el agua de cola es desplazada hacia los conos. La separación entre los conos puede ajustarse y este ajuste permite mejorar la separación entre las dos fracciones. La última operación consiste en la "purificación" del líquido obtenido para eliminar por completo los sólidos y la fracción acuosa, que provocaría una rápida alteración del aceite durante su almacenamiento.

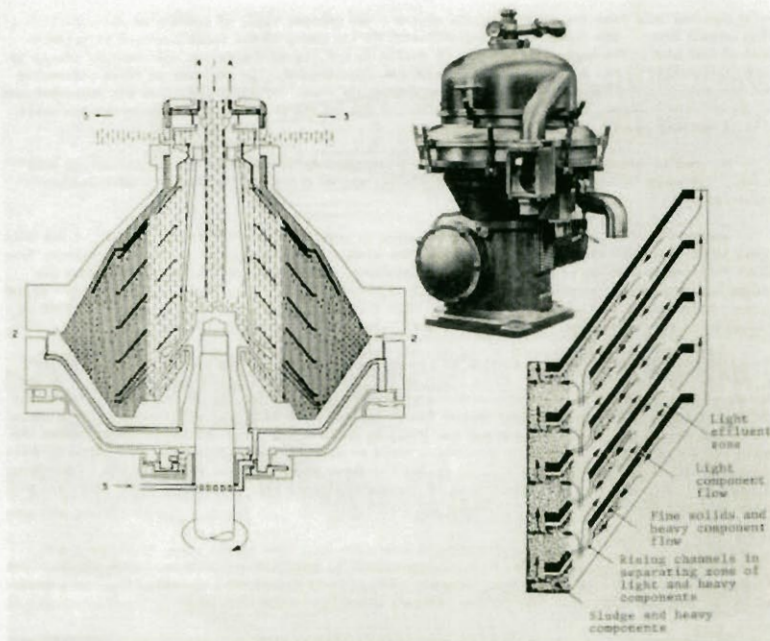


Foto 4. Centrifuga continua

Para ello se añade al agua caliente y se centrifuga controlando cuidadosamente la temperatura ya que la densidad y la viscosidad del aceite dependen de ella en gran manera. Para esta operación resulta adecuada una temperatura de 95 °C. El aceite purificado por este procedimiento se almacena a continuación en tanques secos siendo ésta la última manipulación que suelen sufrir los aceites en una fábrica de harina de pescado.

3.3.1.5. Evaporación del “agua de cola”

El “agua de cola” debe contener ahora una proporción muy baja de aceite, menos del 0,5% y puede contener tan solo un 7/7.5% de sólidos. Sin embargo, representa alrededor del 60% del peso original de la materia prima. Aproximadamente el 20% de la harina final proviene del agua de cola, por lo que merece la pena su recuperación. Como es mucha la proporción de agua que es preciso eliminar, es muy importante que el procedimiento empleado resulte económico en el consumo de combustible y no provoque la degradación de las proteínas y vitaminas. El agua de cola se concentra, generalmente, hasta un contenido en sólidos del 30-50%. A veces se comercializa por separado (se conoce como “solubles de pescado”) pero generalmente se vuelve a añadir a la torta de prensado y se seca conjuntamente con ésta para dar lugar a la harina de pescado “completa”. La concentración del agua de cola se realiza en **evaporadores** (Ver Fig. 2) de

múltiples efectos que funcionan a base de pasarla por una serie de placas calentadas reaprovechando el vapor liberado en el efecto anterior pero empleándolo ahora a una presión más baja. Estas instalaciones no suelen poseer más de tres efectos. Cuanto mayor es el número de ellos mayor es el costo de instalación, pero más eficaz el aprovechamiento de combustible.

Por tanto si la producción de vapor es muy barata y la temporada de fabricación muy corta, resulta más adecuada una instalación con pocos efectos. En la situación contraria, o si se dispone de capital barato, es preferible la utilización de una instalación con mayor número de efectos. En líneas generales, el consumo de vapor en las instalaciones de dos, tres o cuatro efectos será de 0,6 a 0,4 6 0,3 kgs de vapor por kg de agua evaporada, aproximadamente.

En el caso de los evaporadores de triple efecto el agua de cola suele entrar en el primero que funciona a una presión ligeramente superior a la atmosférica y salir del último, que funciona a un vacío relativo. Puede también alimentarse el agua de cola al segundo efecto y salir del primero donde la temperatura es más elevada, lo cual significa que es el concentrado el que se trata a una temperatura superior, lo que supone una ventaja pues disminuye su viscosidad y destruye cualquier bacteria patógena presente.

A veces el agua de cola, parcialmente concentrada, se centrifuga para eliminar el aceite que todavía contiene. Esto se realiza de esta forma ya que la diferencia en densidad entre éste y las fracciones acuosas es mayor y por tanto la separación más eficaz. Cuando se emplean otros métodos esta operación se verifica, además de la primera centrifugación, efectuándose luego la evaporación. El aceite recuperado por este procedimiento suele ser de inferior calidad que el obtenido antes de la evaporación, por lo que puede resultar aconsejable almacenarlo por separado.

El único problema importante que puede presentarse en la evaporación es el acumulo de depósito en la superficie de los tubos, lo que da lugar a una considerable pérdida en la transferencia de calor y un aumento en el consumo de combustible. Por tanto, resulta esencial limpiar regularmente las superficies del evaporador, cuyos tubos deben ser preferentemente de acero inoxidable para evitar la corrosión y facilitar las labores de limpieza. La limpieza se puede efectuar por medios mecánicos, con varillas, o por medios químicos. Muchos evaporadores poseen tubos de hierro que pueden limpiarse aproximadamente una vez a la semana llenándolos con una solución de soda cáustica, calentando a 80 °C y dejándolos en contacto unas dos horas. Después de esta operación y antes de su utilización deben enjuagarse abundantemente. A pesar de ello puede resultar necesario realizar de cuando en cuando una limpieza mecánica.

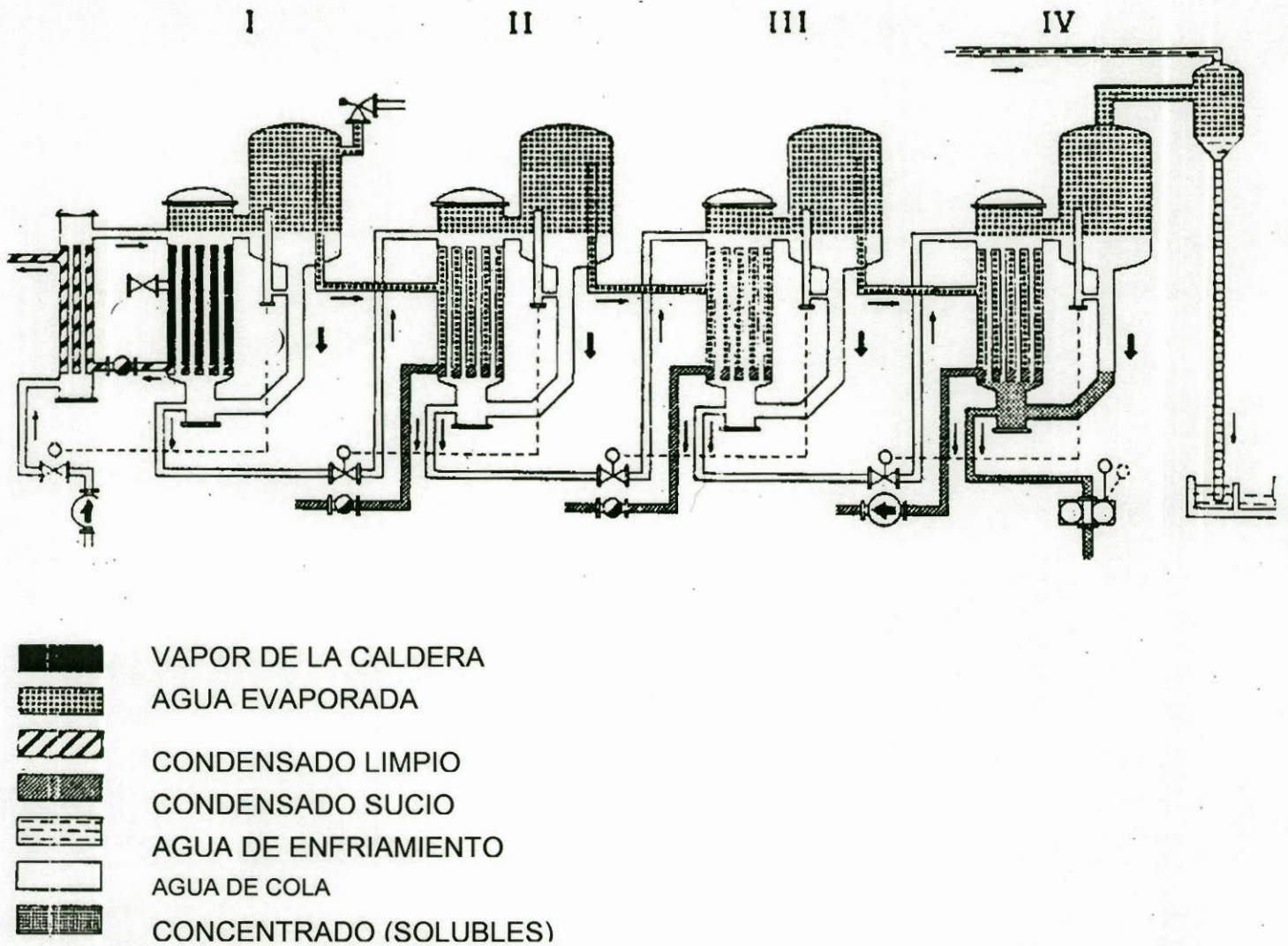


Foto 5. Concentrador de agua de cola de 4 efectos

Es esta una operación difícil, que requiere tiempo, en especial cuando los tubos están parcialmente corroídos: por ello, resulta interesante que los tubos sean de acero inoxidable. La evaporación del agua de cola constituye una de las operaciones más complejas en la fabricación de harina de pescado.

3.3.1.6. Secado

Durante el proceso de deshidratación la torta del prensado y el concentrado de agua de cola (también conocido como soluble de pescado) se deshidratan simultáneamente pasando su contenido en agua del 50/60 al 6/10 % aproximadamente. Este bajo contenido en agua hace al producto

estable frente a posibles alteraciones por bacterias o enzimas. La deshidratación reduce también el volumen del producto y facilita la elaboración de un polvo que supone una economía de manejo de almacenamiento y transporte. Aunque la deshidratación constituye básicamente una operación sencilla, se requiere una considerable habilidad para conseguir las condiciones adecuadas en el proceso. Si la harina no está suficientemente deshidratada se puede producir el crecimiento de mohos y bacterias y el valor nutritivo del producto, en consecuencia, se reduce. Si se deshidrata demasiado, existe el riesgo de que se reduzca su valor nutritivo, aparte del mayor gasto que supone en consumo de combustible.

Solamente existen dos tipos de secadores; los directos y los indirectos. Los deshidratadores directos, correctamente manejados tienen las ventajas de una mayor capacidad y economía de combustible. Se utilizan mucho en las grandes pesquerías industriales que se abastecen de pequeñas especies pelágicas de pescados grasos. Sus principales desventajas las constituyen su muy superior consumo de aire, lo que acarrea mayores problemas de olores y una mayor posibilidad de sobrecalentamiento de la harina, aunque, sin embargo, esto último ocurre raramente. Los deshidratadores indirectos se calientan generalmente con vapor. La eficacia en la transferencia de calor es ligeramente inferior en estos sistemas y el consumo de combustible ligeramente más elevado, pero este método constituye un procedimiento menos drástico y con menores problemas de olores ya que precisa una cantidad de aire mucho menor.

Secador directo

Los **deshidratadores directos** (Ver foto 7), llamados a veces deshidratadores de llama o fuego directo, consisten en un tubo de gran tamaño, en rotación, en el que la torta de prensado da vueltas con rapidez en un flujo de aire muy caliente que entra a una temperatura de 600 °C. El volteo de la torta se produce por el movimiento de rotación del deshidratador y por la existencia en su cara interna de deflectores a modo de repisas que transportan la torta hasta la parte superior del túnel desde donde cae, consiguiendo de esta forma un mejor contacto entre el aire y el producto que se deseca. La corriente de aire se produce por la inyección de un aire atmosférico que arrastra los gases de combustión. Las partículas de harina no alcanzan las temperaturas tan elevadas ya que la rápida evaporación del agua de la superficie de las mismas provoca su enfriamiento al eliminarse el calor latente de evaporación. La harina, normalmente no supera la temperatura de 80 °C. Como puede apreciarse en los deshidratadores directos, la presencia en el aire caliente de sustancias como, óxidos de

nitrógeno, azufre, etc. puede contaminar la harina e incluso reaccionar con ella. Por ello, en estos deshidratadores, debe emplearse un combustible bastante puro con bajo contenido en azufre y en nitrógeno y deben reajustarse periódicamente los dispositivos de combustión para asegurar que ésta es completa. Ello, en cualquier caso, es necesario desde el punto de vista de la economía de combustible. En estas instalaciones el aire y el pescado se mueven concurrentemente. De hecho la elevada velocidad del aire contribuye al transporte de la harina a lo largo del deshidratador. La velocidad de aire es, de hecho, una variable importante y debe ajustarse para que asegure la correcta permanencia del producto en el mismo.

Aunque el tiempo adecuado de permanencia es algo que se determina en la práctica y depende del tipo de materia prima, suele ser de unos 15 minutos. El grado de calentamiento puede lógicamente variarse también y deberá adaptarse al tipo, cantidad y calidad de la materia prima, por lo que será diferente en cada caso.

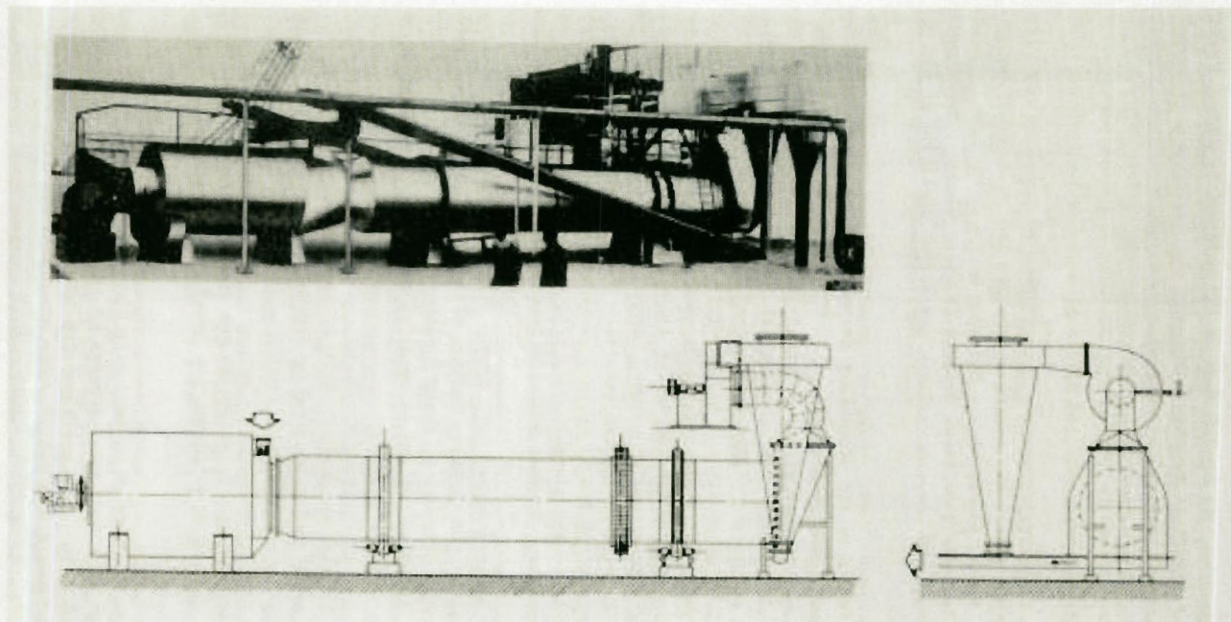


Foto 7. Secador a fuego directo

En un determinado momento el agua de cola previamente concentrada debe añadirse a la torta de prensado para su deshidratación conjunta. A este respecto constituye un problema conseguir que la operación de mezclado sea correcta para evitar así la formación de grumos o de porciones muy húmedas que tienden a pegarse a las superficies calientes. La adición de agua de cola concentrada puede efectuarse, bien sobre la torta de prensado antes de entrar en el deshidratador, o bien a una fracción del material previamente deshidratado. Cuando se utilizan dos deshidratadores directos instalados en serie, la adición de agua de cola puede efectuarse después de pasar por el primero. Los deshidratadores directos suelen utilizarse en las pesquerías

industriales más importantes como las del Perú y Sudáfrica, que se abastecen generalmente de especies de anchoa y sardina. Raramente se utilizan para la elaboración de harina de pescado blanco, o cuando se emplean especies de gran tamaño. La capacidad de los deshidratadores directos es muy elevada. Se fabrican deshidratadores con una capacidad de 1.000 Tm. de materia prima cada 24 horas. Los indirectos no suelen fabricarse en tamaños tan grandes.

Secadores indirectos

Los **deshidratadores indirectos** (Ver Foto 8) son también deshidratadores rotatorios constituidos por un cilindro de gran tamaño donde se produce la deshidratación pero, en los que el calentamiento se suministra de forma indirecta por contacto con discos, tubos, o serpentines, o por la propia pared del deshidratador calentado con vapor o aire caliente.

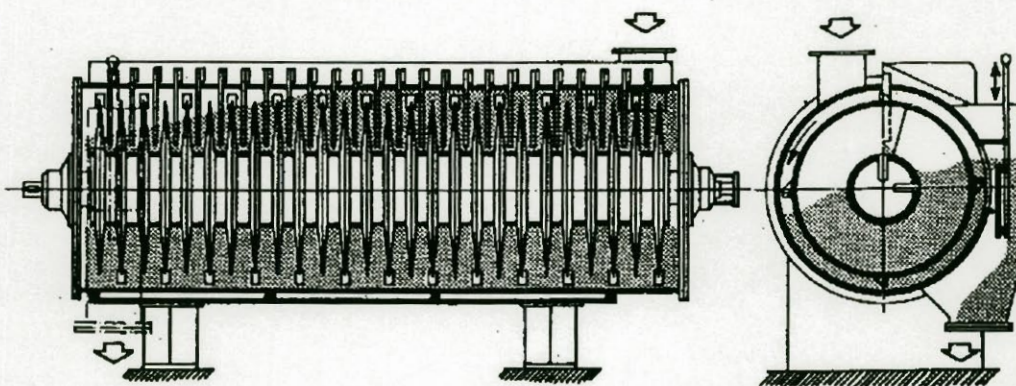


Foto 8. Secador indirecto

A lo largo del deshidratador se fuerza una corriente de aire para que elimine el vapor de agua producido por el calentamiento. Este aire, generalmente no ha sido precalentado y se mueve en dirección opuesta a la de la harina. El movimiento rotatorio de los discos, serpentines o tubos y la existencia de deflectores en la pared interna del secador asegura la agitación del producto.

Estos deshidratadores suelen llevar instaladas láminas o dispositivos semejantes para evitar que el producto se pegue a las superficies calientes lo que afectaría negativamente a la eficacia de calentamiento. Obviamente, la temperatura de la superficie del deshidratador depende de la del vapor calefactor en el interior de los discos, tubos o serpentinas; en el caso

proyectado se utilizara un Rotadisc o secador a discos e indirecto. Existe un límite para la presión a la que el vapor puede emplearse, que depende de los materiales con que se ha construido el secador. Los deshidratadores indirectos son instalaciones más complicadas que los directos y son, en esencia, recipientes que funcionan a presión. En ellos se suele utilizar vapor a una presión de 6 atmósferas (relativas) que corresponde a una temperatura de vapor de unos 170 °C. Tampoco aquí las partículas de harina suelen alcanzar esta temperatura debido a la rápida evaporación del agua de su superficie.

Al contrario de lo que sucede con los directos, solo ruedan el rotor y los discos. Los tiempos de permanencia de la harina en los indirectos son aproximadamente dos veces superiores que los de los directos: lo corriente son unos 30 minutos por lo menos. El flujo de aire que circula en contracorriente se produce por la acción de un ventilador centrífugo y el propio deshidratador tiene generalmente un espacio por encima de los discos para permitir el paso de este aire.

La harina se extrae del deshidratador por un sistema de compuertas por lo que el tiempo de permanencia puede ajustarse ajustando la altura de las mismas como también se ajustaría modificando el diseño y la disposición de las láminas y deflectores.

Ninguno de los dos tipos de deshidratadores dispone por el momento todavía de un método instrumental eficaz para la determinación continua del contenido en humedad de la harina a la salida del deshidratador.

La elección del tipo de secador dependerá de la naturaleza de la materia prima, del suministro y costo de combustible, la capacidad retenida por el deshidratador, el espacio disponible y la "importancia de reducir los malos olores".

3.3.1.7. Elaboración final

El material procedente de los deshidratadores posee un tamaño de partícula muy variado que va desde fragmentos relativamente grandes de hueso a polvo fino. Su composición varía también mucho. El objeto del proceso de molienda consiste en producir un polvo homogéneo, exento de sustancias extrañas, con buen aspecto, que pueda pesarse, ensacarse y transportarse y que pueda mezclarse sin dificultad con el resto de los componentes de la ración. Antes de la molienda se somete el producto a un zarandeo por vibración y a un campo magnético mediante el cual se eliminan sustancias extrañas como maderas, clavos, anzuelos o sacos de plástico.

Con frecuencia los clientes requieren diferentes tamaños de partícula por lo que debe procurarse elaborar un producto con un tamaño de partícula lo más próximo posible a estas exigencias. Resulta difícil elaborar harina que no tenga una variación relativamente grande en esta característica pero la mayor parte de los clientes desean una harina sin una proporción de partículas de pequeño tamaño ya que de lo contrario se producen pérdidas y la propia formación de polvo resulta molesta. La producción de partículas tan finas puede reducirse efectuando un zarandeo previo antes de la molienda para evitar así reducir más el tamaño por la trituración de las partículas ya de por si pequeñas. Esto, por otra parte, ahorra energía en el proceso de molienda. La mayor parte de los clientes exigen un tamaño de partícula entre 2 y 0,1 mm.

Para la elaboración de harina de pescado existen en el mercado diversos tipos de molinos, pero los de martillos resultan especialmente adecuados. En los molinos de martillos, la molienda se produce por el choque violento de los martillos que ruedan a gran velocidad con la harina, que una vez desmenuzada sale del molino atravesando una placa perforada. El **molino** (Ver foto 9) dispone de placas con perforaciones de diversos tamaños de acuerdo con el tamaño de partícula que se desea producir. Los molinos de este tipo son robustos y no suelen dar problemas, siendo su única desventaja real el hecho de que son muy ruidosos.

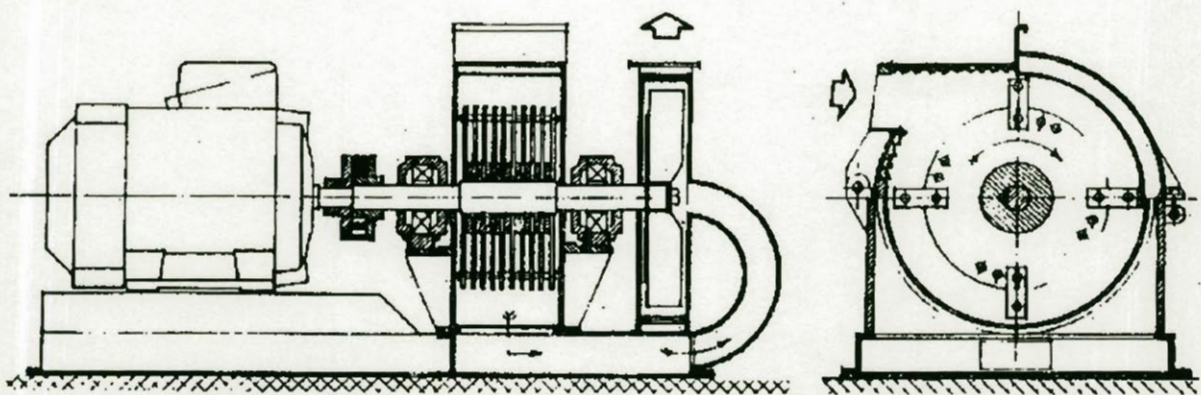


Foto 9. Molino de martillos

El molino debe ubicarse en la fábrica en un lugar adecuado y aislado del resto entre paredes como debida precaución para una eventual explosión producida por el polvo y también para rebajar el nivel sonoro. Debe también tenerse un cuidado especial en el montaje de estos molinos con objeto de reducir al máximo la vibración. Inmediatamente antes de la molienda, o durante la misma, se añaden a algunas harinas de pescado, antioxidantes. El aceite de algunas de estas harinas reacciona con mayor facilidad que otras. Las que más fácilmente parecen reaccionar son las de anchoa y sardina.

Antes del empleo de los antioxidantes era frecuente que estas harinas se recalentasen durante su transporte por mar. El sobrecalentamiento se produce por una reacción del aceite con el oxígeno de la atmósfera, reacción ésta que puede afectar al valor nutritivo en la harina en cuestión.

La experiencia permite saber si una harina de pescado se va a hallar expuesta a este tipo de alteración, pero las pruebas en el laboratorio pueden también poner en evidencia la velocidad a la que la harina reacciona con el oxígeno. Por lo general, cuanto mayor es el índice de yodo del aceite mayor es la proporción de antioxidante que es preciso añadir para su estabilización. El producto frecuentemente empleado para la estabilización de la harina de pescado es el Ethoxiquin y la concentración a la que se emplea depende de cada caso pero suele oscilar entre los 400 - 1.000 mg/kg. No existe un método satisfactorio que permita detectar la concentración de antioxidante en la harina por lo que es preciso que la adición de antioxidante se controle perfectamente para conseguir que las pequeñas cantidades añadidas se distribuyan homogéneamente. El antioxidante se suele añadir a la harina a la salida del secador, en el propio transportador helicoidal que lo pasa al molino. A este respecto resulta absolutamente imprescindible la existencia de controles automáticos para que la adición de antioxidante vaya efectuándose de acuerdo con la cantidad real de harina que pasa por el transportador.

Existe otra alternativa a la adición de antioxidante, que consiste en "madurar" la harina de pescado, disipando de esta forma durante la maduración el calor que se genera por la oxidación de los aceites. Ello puede efectuarse manteniéndola durante las primeras cuatro semanas ensacada en sacos apartados entre si, apilándolos seguidamente, pero de tal forma que se permita una posterior disipación del calor del conjunto. Si la harina se almacena a granel debe removerse de cuando en cuando y los montones no deben superar los 2 m de altura. Debe también controlarse la temperatura con termómetros efectuando mediciones a cada tres metros, a un tercio de su altura desde el suelo. La temperatura en las pilas debe ser inferior a 35 °C. La adición de antioxidantes suele dar lugar a un producto de mejor calidad.

La harina de pescado que no se transporta a granel se suele envasar en bolsas de polipropileno de 50 Kg. La elección del envase más adecuado depende del material en cuestión, de la distancia y el sistema de transporte, de las condiciones probables durante el mismo y de las preferencias del cliente. Los sacos sellados, que protegen al producto de la acción del aire y de la humedad poseen la ventaja de que evitan la oxidación, por lo que en ellos la harina puede envasarse más apretada ya que no existe riesgo de calentamiento. Además, la harina de pescado envasada de esta forma, no se percibe por el olor y resiste la lluvia. Sin embargo, estos sacos son más frágiles a posibles perforaciones, se escapan más fácilmente de las manos y son más difíciles de apilar.

3.3.2. EL PROCESO EN ESTUDIO: UN PROCESO DE SECADO QUE PERMITE DESHIDRATAR SOLUBLES DE PESCADO

El proyecto presenta una alternativa diferente para la deshidratación del concentrado de agua de cola o soluble de pescado. En el proceso tradicional, el concentrado de agua de cola se mezcla con la torta de prensa formando una masa conjunta que ingresa a un secador directo o indirecto para su deshidratación.

Esta nueva tecnología presenta una alternativa en la cual el soluble de pescado se seca en forma indistinta a la torta de prensa. Es decir, en ningún momento el soluble de pescado y la torta de prensa entran en contacto, por lo tanto se obtienen dos productos diferentes: Harina de torta de prensa y harina de soluble deshidratados.

3.3.2.1. Secadores de dispersión

Las principales aplicaciones de secado y aquellas en que se ha logrado un mayor éxito utilizando secadores de rocío se asocian con soluciones, lechadas y pastas que: (1) no se pueden deshidratar mecánicamente, (2) son sensibles al calor y no se pueden exponer a atmósferas de alta temperatura durante períodos prolongados, o (3) contienen partículas ultra finas que se aglomeran y funden cuando se secan en condiciones que no sean de dilución. Los solubles de pescado poseen las tres características mencionadas, razón por la cual se agregan a la torta de prensa de buscando disminuir las complicaciones que estas variables generan.

En otras aplicaciones, el secado de rocío o dispersión rara vez es competitivo desde el punto de vista del costo. Para este proyecto los costos adicionales se justifican desde el punto de vista de la mejora en la calidad del producto. El secado de rocío se aplica a productos sensibles al calor, como los polvos lácteos y otros alimentos y productos farmacéuticos, debido al breve tiempo de contacto en la zona caliente del secador; esto demuestra que el daño térmico es nulo. Más aún, la capa de agua en la gota de líquido protege a los sólidos de las temperaturas elevadas del gas.

Bases del proceso

La operación para establecer contacto entre el gas y los sólidos en el cual la fase sólida se presenta de forma diluida se denomina sistema de dispersión. A menudo se denomina sistema neumático, porque la cantidad y la velocidad del gas son suficientes para levantar y transportar los sólidos en contra de la fuerza de gravedad. Los sistemas de dispersión se caracterizan por:

1. La retención de una partícula sólida determinada en el sistema es, en promedio, muy breve, casi siempre con una duración no mayor de unos cuantos segundos. Esto significa que cualquier proceso realizado en un sistema neumático está controlado por la difusión. La reacción debe ser primordialmente un fenómeno de superficie, o bien las partículas de los sólidos deberán ser muy pequeñas para que la transferencia de calor y la transferencia de masa desde los interiores sean fundamentalmente instantáneas.

2. Basándose en el aspecto del contenido de energía, el sistema está equilibrado en todo momento; dicho de otra manera, existe la suficiente energía en el gas (o los sólidos) presente en el sistema en cualquier instante determinado para completar el trabajo en todos los sólidos (o el gas) presentes en dicho instante. Esto es vital en el sentido de que no existe un retraso para las respuestas a los cambios de control o para poner en marcha y detener el sistema; es decir, no es necesario retener entre cada operación cantidad alguna residual de sólidos o gas parcialmente procesados.

Por estas razones, el equipo neumático es muy apropiado para procesar materiales *sensibles al calor y fácilmente oxidables* que no se puedan exponer durante largos períodos de tiempo a las condiciones del proceso.

3.3.2.2. Componentes del proceso

Un secador de transportador neumático consta de un tubo o conducto largo que lleva un gas con alta velocidad, un ventilador para impulsar dicho gas, un dosificador apropiado para agregar y dispersar los sólidos en la corriente de gas y un colector de ciclón para la recuperación final de los sólidos del gas.

Para transportadores neumáticos, la elección del alimentador correcto para asegurar una minuciosa dispersión inicial de los sólidos en el gas constituye un factor de primordial importancia.

El requisito principal en todas las aplicaciones es que la operación se complete en forma instantánea; la difusión interna de la humedad no debe ser

un factor limitante en las operaciones de secado, y los tamaños de partícula serán lo suficientemente pequeños para que la conductividad térmica de los sólidos no sea la que ejerza el control durante las operaciones de calentamiento y enfriamiento.

3.3.2.3. Diseño del equipo

Las proteínas de pescado son sensibles a la temperatura. Los secadores de dispersión se utilizan temperaturas del aire de entrada que oscilan entre 400 y 1.000 grados centígrados. Cuando se trata de sólidos sensibles al calor, un alto contenido inicial de humedad debe permitir el empleo de una temperatura más elevada del aire de entrada. La evaporación de la humedad superficial se lleva a cabo básicamente a la temperatura de bulbo húmedo del aire. Cuando esta operación concluye, que es el momento en que el aire se habrá enfriado de un modo notable, la película de humedad superficial evita que la temperatura de los sólidos sobrepase la de bulbo húmedo del aire con lo cual se asegura una adecuada protección térmica.

Los secadores de dispersión se utilizan para sólidos que tienen contenidos iniciales de humedad que varían de 3 a 90 por 100, en base húmeda. El soluble de pescado tiene una humedad que varía desde el 50 al 65%. La cantidad de aire necesario y la carga de sólidos con relación al gas se fijan de acuerdo con la carga de humedad, la temperatura del aire de entrada y, con frecuencia, la humedad del aire de salida. Si este último valor es demasiado grande para permitir un secado completo, es decir, si la humedad del aire de salida sobrepasa a la que está en equilibrio con el producto a la sequedad requerida, la carga de sólidos a gas se deberá reducir junto con la temperatura del aire de entrada.

La velocidad del gas en el conducto de transporte debe ser suficiente para transportar la partícula más grande. Para fines de estimación, a menudo se utiliza una velocidad de 25 m/s calculada a la temperatura del aire de salida.

La observación de los transportadores en funcionamiento refleja que los sólidos rara vez se dispersan de un modo uniforme en la fase gaseosa. Con muy pocas excepciones, las partículas se desplazan según flujo laminar, siguiendo una línea de corriente a lo largo de la pared del conducto, en donde la velocidad del flujo es mínima. Rara vez se experimenta una difusión completa e incluso parcial en la fase gaseosa, hasta en el caso en que se trate de partículas de gravedad específica reducida. Las velocidades del aire llegan a veces a valores de 20 a 30 m/s. Sin embargo, es de dudar que incluso los materiales más finos y ligeros alcancen más del 80 por 100 de

esta velocidad, mientras que las fracciones más pesadas y de mayor tamaño hacen el recorrido con velocidades mucho menores. Hasta ahora se ha publicado muy poca información y escasos datos de operación sobre secadores de transportador neumático que permitan establecer una base teórica bien fundada para su diseño. Por lo tanto, para lograr un diseño fiable siempre se requerirán pruebas o ensayos piloto. No obstante, se cree que el efecto importante de la velocidad en un transportador neumático es la diferencia entre las velocidades del gas y los sólidos, que es una de las razones por las cuales la fracción más importante del secado total ocurre en la sección de alimentación.

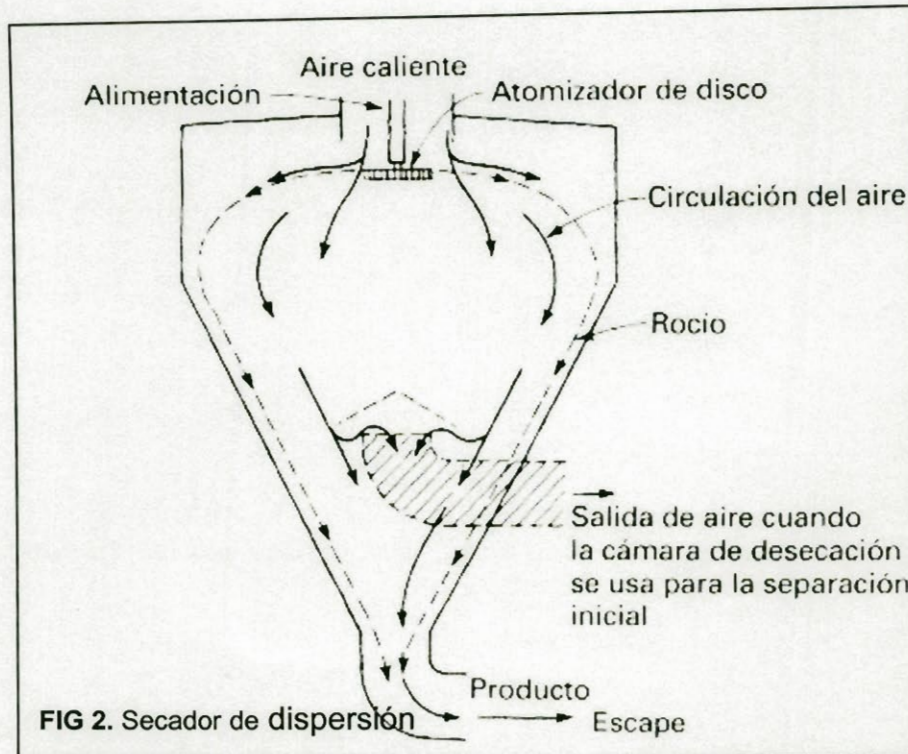
Las variables de diseño para este proyecto se establecieron por medio de pruebas experimentales antes de efectuar el diseño final de la cámara. En general, el tamaño de la cámara, la selección del atomizador y los medios auxiliares de separación se determinan de acuerdo con las características físicas deseadas del producto. El secado rara vez representa un problema por sí mismo. Un secador de rocío instalado es relativamente inflexible para satisfacer requisitos de cambios en las variables de operación al mismo tiempo que mantiene una velocidad de producción constante.

3.3.2.4. Descripción del proceso

El secador de rocío consta de una cámara cilíndrica grande, casi siempre vertical, en la cual el material que se va a secar se atomiza en forma de pequeñas gotitas, dentro de la cual se alimenta un gran volumen de gas caliente suficiente para proporcionar el calor necesario para completar la evaporación del líquido (Ver FIG 2). La transferencia de calor y la transferencia de masa se logran mediante el contacto directo del gas caliente con las gotitas dispersadas. Después de concluir el secado, el gas enfriado y los sólidos se separan. Esto se logra de un modo parcial en la base de la cámara de secado, clasificando y separando las partículas secas de mayor tamaño. Las partículas finas se separan del gas en ciclones externos (Ver FIG 3).

El secado por rocío comprende tres procesos unitarios fundamentales: (1) la atomización de líquido, (2) la mezcla de gotitas y gas, y (3) el secado de las gotitas del líquido.

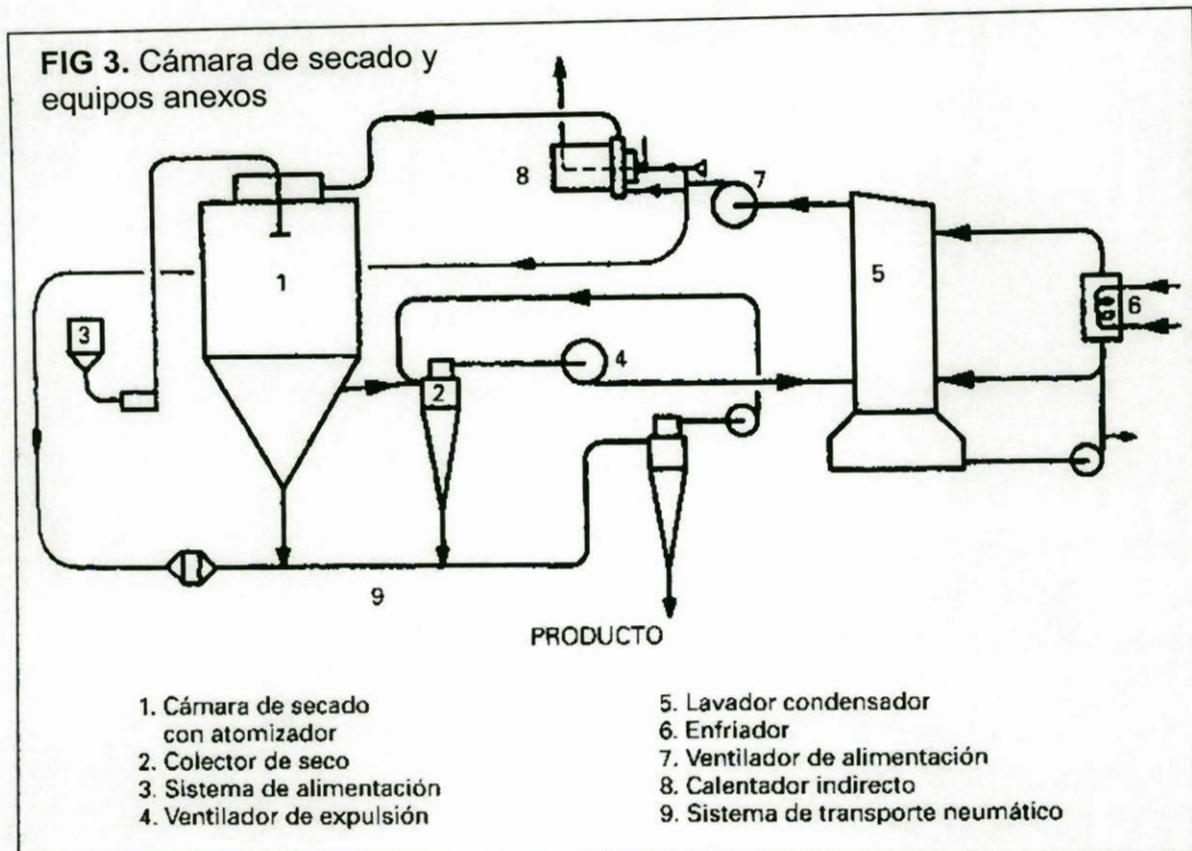
La atomización se logra con discos centrífugos de alta velocidad. Con estos discos atomizadores se pueden dispersar soluciones delgadas en gotitas que llegan a tener tamaños del orden de 2 micrones.



Fuente: proveedor del equipo.

Debido a la gran superficie de secado total y a los tamaños pequeñísimos de las gotitas creadas, el tiempo de secado real en un secador de rocío se mide en segundos. La residencia total de una partícula dentro del sistema rara vez sobrepasa un promedio de 30 segundos.

Los discos centrífugos atomizan líquidos diseminándolos en láminas delgadas, las cuales se descargan a alta velocidad desde la periferia de un disco especialmente diseñado que gira con gran rapidez. Los objetivos principales del diseño del disco son asegurar que el líquido llegue al mismo con su velocidad y obtenga una distribución uniforme de tamaños de gotas en el líquido atomizado. El diámetro de los discos oscila de 5 cm en los modelos pequeños de laboratorio hasta 35 cm para secadores de tamaño de fábrica o comerciales. Las velocidades de disco oscilan entre 3.000 y 50.000 rpm. Las velocidades habituales varían de 4.000 a 20.000 rpm, según sea el diámetro del disco y el grado de atomización deseado. Este último aspecto es una función de la velocidad del disco y se ve afectado por el producto de su diámetro por la velocidad, es decir, la velocidad periférica en contraposición a la velocidad angular. Por tanto, un disco de 13 cm que funciona a 30.000 rpm se espera que atomice con mayor finura que un disco de 5 cm del mismo diseño que gira a 50.000 rpm.



Fuente: proveedor del equipo.

La atomización con disco centrífugo tiene ventajas especiales para atomizar suspensiones y pastas que erosionan y taponan las boquillas como es el caso del soluble de pescado. Las pastas espesas se pueden manejar utilizando bombas de presión positiva para alimentarlas al disco. Los discos son capaces de funcionar en un intervalo amplio de velocidades de alimentación y velocidades de disco, sin generar un producto demasiado variable. Los discos centrífugos se mueven por medio de bandas, con transmisiones directas y con un motor eléctrico de alta velocidad movido por un regulador de frecuencia, o bien impulsado con una turbina de vapor.

La propulsión directa mediante un motor eléctrico presenta ventajas cuando se requieren velocidades extraordinariamente elevadas y cuando es preciso ejercer un control muy minucioso de las variaciones de velocidad.

Las propiedades físicas de los materiales secados por aspersion están sujetos a considerables variaciones, según la dirección del flujo del gas de entrada y su temperatura, el grado de uniformidad de atomización, el contenido de sólidos de la alimentación, la temperatura de ésta y el grado de aireación de la misma.

3.3.3. TAMAÑO Y LOCALIZACION

3.3.3.1. Tamaño

El tamaño del proyecto se define por la capacidad de procesamiento en TN de materia prima durante un periodo de tiempo.

Como la cifra de producción está establecida para un período de tiempo y bajo condiciones normales, es necesario para completar la definición de tamaño, especializar el número de días por mes, la cantidad de horas diarias que se proyecta trabajar y la capacidad de reserva.

El estudio de mercado permitió establecer las cantidades de producción en TN mensuales del nuevo producto. Se determinó que aceptando las condiciones de mercado, en lo que se refiere a precio y forma de pago, se podía colocar toda la producción dada su condición de marginalidad sobre los volúmenes de producto que se comercializan en el mismo.

Se determinó que la empresa en estudio, procesa actualmente unas 5000 TN de pescado mensuales.

A esto se debe agregar que las 5000 TN de pescado se procesan de lunes a viernes, calculando un margen de seguridad de cuatro horas diarias para limpieza y mantenimiento.

De esta manera se calcula el nivel de actividad en procesamiento de TN de pescado de la siguiente forma:

$$\text{Cantidad de pescado a procesar por mes (5000 TN) / Días de proceso mensuales (20) / Horas de trabajo diarias (20) = 12.5 TN Hora}$$

De acuerdo al proceso productivo (Ver FIG. 3) se concluye que el secador de dispersión debe tener la capacidad de procesar 1.514 TN de soluble de pescado por hora.

Normalmente la capacidad práctica de los equipos se encuentra por debajo de la capacidad teórica. Para suplir esta diferencia, es recomendable tomar un margen de seguridad a la hora de calcular el tamaño de los equipos. Para este proyecto se calcula un margen de seguridad de un 20%, es decir las especificaciones de ingeniería del nuevo secador se basan en una capacidad de procesamiento de 1.8 TN (1.5 * 1.2) de solubles de pescado por hora.

3.3.3.2. Localización

El nuevo secador se localizará en el espacio físico donde se encuentra instalada la planta elaboradora de harina de pescado por tres motivos: reducción de la inversión, reducción de los costos y calidad de la materia prima.

Es importante analizar las componentes de estas tres en los distintos escenarios posibles, calculando que ocurriría con ellas si la planta se instalaría anexa a la planta elaboradora de harina de pescado o si se instalaría en otro espacio.

A continuación se analizan las diferentes variables:

Inversión: la inversión en activos fijos será más baja siempre que se instale anexa a la planta principal ya que se evita invertir en una sub – estación de gas reguladora de presión así como también se evita invertir obras edilicias, en terrenos y en su posterior mantenimiento. El valor de estos dos componentes se estima en USD 150000.

Costos: los costos de producción serán más bajos si el nuevo secador se instala anexo a la planta principal.

La luz y el gas son dos componentes muy importantes en la estructura de costos. Ambos costos son semi variables por tener una parte fija independiente del consumo. En el caso de que el secador se instale en otro espacio diferente al de la planta principal, se devengaría la parte fija.

El transporte de la materia prima sería mucho más costoso si habría que trasladar los solubles a distancia. Dentro de la planta actual el transporte de los solubles hasta el secador se hace por medio de un tubo siendo su costo el de operación de una pequeña bomba.

Calidad de la materia prima: los solubles de pescado son altamente degradables. En un periodo de doce horas los parámetros de frescura se disparan a valores no recomendados e impediría lograr los parámetros de frescura requeridos en el producto final. La calidad del producto final depende en un 70% de la calidad de las materias primas.

En conclusión no hay razones que justifiquen la instalación del nuevo secador en un espacio diferente al de la planta principal. Por el contrario las desventajas son evidentes y afectan tanto a la estructura de costos como a la calidad del producto final.

3.3.4. CONCLUSIONES

El proyecto es técnicamente viable. Para poder afirmar esto se ha definido el nuevo proceso productivo, el cual está técnicamente probado en investigaciones ya realizadas en el exterior y en nuestra planta, que fueron las que permitieron conocer con exactitud la calidad del nuevo producto.

Se determinó el tamaño en función a las capturas máximas permisibles, así como también la localización en función de las inversiones y los costos.

Por lo tanto, se concluye que es técnicamente factible lograr las producciones que se estimaron para este proyecto.

3.4. Factibilidad Económica del Proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.

3.4.1. INVERSIONES

La decisión de llevar adelante el proyecto significa asignar a su realización una cantidad de variados recursos, que se pueden agrupar en dos grandes tipos:

- a) Los que requiere la instalación del proyecto, y
- b) Los requeridos para la etapa de funcionamiento propiamente dicha.

Los recursos necesarios para la instalación constituyen el capital fijo o inmovilizado del proyecto, y los que requiere el funcionamiento constituyen el capital de trabajo o circulante.

3.4.1.1. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos comprenden el conjunto de bienes que no son motivo de transacciones corrientes por parte de la empresa. Se adquieren de una vez durante la etapa de instalación del proyecto y se utilizan a lo largo de su vida útil. Su valor monetario constituye parte del capital fijo de la empresa.

El cálculo del capital fijo preverá en esencia los siguientes puntos:

- Especificación y determinación de los componentes de la inversión, en términos físicos (edificios, maquinarias, etc).
- Valoración de estos componentes a precio de mercado, es decir, estimación de los precios que se deberá pagar por ellos según cotización real en el mercado al momento de adquirirlos.

3.4.1.1.1 Rubros que componen las inversiones fijas (Ver cuadro de Inversiones en Activos Fijos)

- a) Costos de investigaciones y experiencias previas: al tratarse de una empresa ya organizada que amplía su campo de acción, los desembolsos que ocasionan las investigaciones se cargan íntegramente a este proyecto.

- b) Costo de los equipos: se refiere al costo del Secador de Dispersión más todos los costos necesarios para poner el equipo en fabrica. Este incluye:
- a. Gastos de despacho: son los gastos en que se incurre por la gestión del despachante de aduana necesaria para la nacionalización del Secador importado. Los honorarios del despachante de aduana se calculan en un 1% sobre el valor del equipo a importar.
 - b. Gastos de transporte del secador: son los gastos en que se incurrirá para transportar el secador desde el domicilio del fabricante del secador hasta la puerta de la fábrica productora de harina de pescado en Mar del Plata. Los gastos de transporte incluyen seguro.
- c) Costo de instalación de los equipos: se refiere a los gastos necesarios para dejar el equipo listo para funcionar. El monto fue el sugerido por el proveedor del equipo.
- d) Costo de puesta en marcha: los costos de puesta en marcha se refieren a desembolsos o pérdida de operación que se originan al probar la instalación y ponerla en marcha hasta alcanzar un funcionamiento satisfactorio. Este rubro es característico de proyectos manufactureros. Los gastos de puesta en marcha se deben sumar a la inversión fija y amortizarlos en un plazo convencional, que a veces se reduce a dos años. Es importante tener presente que se debe contar con los recursos financieros necesarios para afrontar este período, para lo que en el calculo de las inversiones debe haber un rubro específico que cubra esta fase de la inversión.
- e) Imprevistos y varios: se agrupan aquí, por una parte, rubros dispersos de menor importancia (seguros contra incendios y otros correspondientes al montaje) y por otra, una partida global para cubrir contingencias no previstas al hacer el estudio. La inclusión de un rubro de esta naturaleza es un reconocimiento de las limitaciones practicas que existen para presupuestar las inversiones con exactitud matemática. Para este proyecto se prevé un margen de error de un 5% sobre la suma de los ítems anteriores.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Detalle de inversiones	Sub total	Monto total
Costos de investigaciones y experiencias previas		35000,00
Costo de los equipos importados puestos en fabrica		332323,23
Valor FOB Dinamarca del Secador Spry	325000,00	
Transporte del secador desde Dinamarca al puerto de Buenos Aires	2000,00	
Despacho de aduana	3323,23	
Costo del transporte de Buenos Aires a la Fábrica	2000,00	
Instalaciones		37000,00
Puesta en marcha		15000,00
Imprevistos y varios		20966,16
Total		440289,39

3.4.1.2. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

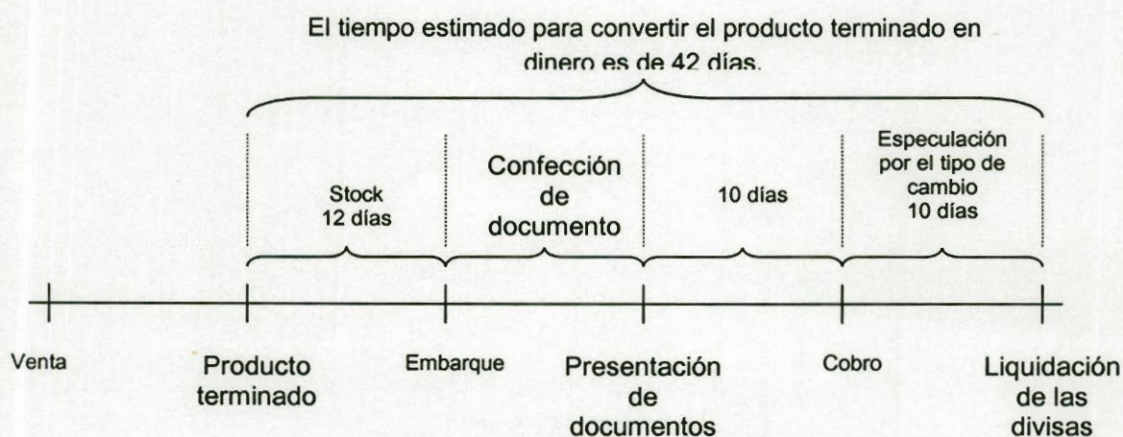
Se llama capital de trabajo o circulante a el patrimonio en cuenta corriente que necesitan las empresas para atender las operaciones de producción o distribución de bienes o servicios o ambas.

Así, en el caso de la industria manufacturera no basta contar con todos los equipos e instalaciones para tener producción; es preciso mantener un acopio de materias primas, repuestos y materiales diversos en almacén, bienes en proceso de elaboración, productos terminados en existencia, bienes en tránsito para la distribución y cuentas por cobrar. Se trata de activos sustancialmente distintos de los que integran el capital fijo, y por eso se designan como bienes de cuenta corriente de la empresa, a diferencia de los bienes de capital, que integran los activos inmovilizados.

El capital de trabajo comprende todo el patrimonio del proyecto en cuenta corriente, es decir, inventario general de materias primas, combustibles y otros materiales, mercaderías terminadas o en proceso de elaboración, mercaderías en tránsito, cuentas por cobrar, anticipo a proveedores, saldos líquidos en caja y bancos, etc.

Los bienes de inventario, son bienes sustraídos al consumo, ya que aunque circulen a lo largo del año, una proporción del volumen de giro queda permanentemente al margen del consumo y a medida que algunos valores van saliendo por el extremo de la cadena productiva otros entran tomando su lugar. Los procesos continuos de elaboración ahorran las instalaciones necesarias para acumular materiales en etapas intermedias, tendiendo a operar solo con un almacenamiento a la entrada del proceso y otro a la salida del mismo, eliminándose así existencias intermedias, lo que traduce en un menor capital de trabajo.

El siguiente cuadro muestra la operatoria comercial del proyecto en estudio la cual se explica en detalle a continuación del mismo



3.4.1.2.1. Operaciones de venta y cobranza para el nuevo proyecto

Venta / Producto terminado

Las ventas se realizan antes de la producción. Con esto se busca disminuir al mínimo la inversión en capital de trabajo. No existe un número fijo de días de diferencia entre el momento de la venta y el momento de la producción, pero siempre se busca disminuir este al mínimo aunque esta situación normalmente la impone el mercado. Hay momentos en los que el mercado compra hoy para embarcar en dos meses y en otros casos pretenden embarcar de inmediato.

Lo concreto es que al producirse la venta anticipada a la producción, la inversión en Capital de Trabajo como Stock de Producto Terminado se reduce; si la venta fuera posterior a la producción se generaría Stock de Productos Terminados.

Producto terminado / embarque

Es el periodo que se necesita para producir el mínimo requerido para un embarque. Normalmente los embarques se realizan en lotes de más de tres contenedores (60 TN). Esto se debe a que cada embarque genera costos fijos, tanto para el comprador como para el productor. Lo que se busca es prorratear estos costos fijos en una cantidad de toneladas tal que afecte lo menos posible la estructura de costos.

Por lo tanto, se hace necesario tener un mínimo Stock de Productos Terminados que estará dado por las toneladas mínimas requeridas por embarque. A este último hay que sumarle un margen de seguridad para asegurarse que la mercadería este disponible al momento del embarque. La suma del mínimo requerido por embarque y el margen de seguridad se calcula en 118 toneladas (100% más). El Stock de Productos Terminados se valúa al costo erogable de la mercadería producida durante los días de diferencia que existan entre la producción y la venta del producto producido.

Costo erogable por TN del producto terminado: USD555.19

Producción de 10 días: 257 TN mensuales / 26 días de trabajo * 12 días de stock = 103 TN

Stock de productos terminados como inversión en capital de trabajo: 103 TN * USD555.19 = USD57240²²

²² Del cuadro de Inversiones en Activos de trabajo

ACTIVO DE TRABAJO

COSTO POR TN

<u>Activo de Trabajo</u>	Dias	En TN	Valuacion	Total
Stock de Materias Primas				
Stock de Productos en Proceso				
Stock de productos terminados	12,00	103,10	555,19	57240,08
Creditos a Clientes	30,00	257,75	638,60	164598,01
Disponibilidades de Caja y Bancos				5000,00
Total Activo de Trabajo				226838,08

Produccion Mensual 257,75

El Activo de Trabajo se calculó de la siguiente manera:

Stock de Materias Primas: para este proyecto el Stock de Materias Primas es cero. Esto se debe a que el soluble de pescado se recibe en línea con la producción. El soluble de pescado no es un producto estable y debe procesarse a medida que se va produciendo.

Stock de productos terminados: dada la operatoria comercial del negocio, se determino que es necesario contar con un stock de productos terminados de 103 TN. Se determinó el costo erogable por tonelada de producto terminado. Este último se multiplico por las toneladas de Stock de producto Terminado llegando así a un monto de 57240,08.

Credito a clientes: desde el momento en que se produce la venta hasta el momento en que esa venta se cobra transcurren 30 dias. El monto de la cuenta se obtuvo multiplicando un mes de producción por el precio de venta más los reintegros a las exportaciones correspondientes.

Disponibilidad de caja y bancos: es el saldo de caja mínimo que requiere la operatoria normal del negocio.

DETALLE	Fijos	Variables	Total	Por Tn
De Producción	150018,69	1388215,51	1538234,20	497,33
Solubles de pescado		1280418,87	1280418,87	413,98
Energia eléctrica	10222,22	13866,67	24088,89	7,79
Combustibles		25884,44	25884,44	8,37
Envases		37115,74	37115,74	12,00
Personal	62592,59		62592,59	20,24
Mantenimiento	16616,16		16616,16	5,37
Amortizaciones	60587,71		60587,71	19,59
Imprevistos (previsión)		30929,79	30929,79	10,00
De Administraci3n	18333,33		18333,33	5,93
Personal	7222,22		7222,22	2,34
Otros	11111,11		11111,11	3,59
De Comercializaci3n		205058,33	205058,33	66,30
De exportaci3n		205058,33	205058,33	66,30
De Financiamiento	16164,20		16164,20	5,23
Intereses	16164,20		16164,20	5,23
Total	184516,22	1593273,84	1777790,06	574,78
Total erogables				555,19

Embarque / Presentación de documentos / cobro

Una vez embarcada la mercadería se deben confeccionar todos los documentos necesarios para presentar al banco confirmante de la Carta de Crédito. La elaboración de estos documentos lleva normalmente diez días.

Durante estos días se continua produciendo sin tener aun ingresos, con lo cual será necesario contar con los fondos necesarios para hacer frente a las obligaciones.

Cobro / Liquidación de divisas

Uno de los rasgos que diferencian al comercio internacional del comercio interior de un país es que cada nación posee su propia moneda y su propio sistema bancario y en cada país los precios se cotizan en las propias unidades monetarias. La necesidad de efectuar pagos a distancia y en distintas monedas es lo que da origen al "mecanismo de pagos al exterior.

Al vender, el productor/exportador adquiere el derecho de recibir el pago en moneda extranjera, pero como en el país circula la moneda nacional, es necesario valerse de algún mecanismo para cambiar el dinero extranjero por la unidad monetaria Argentina.

Para esto, se deberá recurrir al mercado de cambios de divisas y hacer uso del mecanismo de pagos internacionales, el que esta constituido por:

- a. El "mercado de cambios", y
- b. Los "instrumentos de pago".

El mercado de cambios o de divisas

El mercado de cambios o mercado de divisas es donde funciona el mecanismo de los pagos y los cobros al y del exterior, respectivamente. Este mercado proporciona los servicios necesarios a quienes deben pagar o girar o cobrar, al o desde el exterior, respectivamente.

Al mercado llegan todas las ofertas de las monedas a que tiene derecho el país, provenientes de sus exportaciones, servicios, ingresos de capital, etc

Todo el sistema operativo como el funcionamiento del "mercado de cambios" se halla ordenado, reglamentado y controlado por el Banco Central.

Actualmente, el mercado de cambios es del tipo libre, es decir las transacciones con divisas se efectúan sin ninguna clase de interferencias, licencias, regulaciones o requisitos, dispuestos por la autoridad monetaria del

país. El precio o cotización se conviene libremente entre las partes intervinientes en la operación de compraventa, en función de la oferta y la demanda.

La única obligación que tendrá el productor, es la de vender sus divisas dentro de los diez días hábiles de haber ingresado las mismas a su banco. Es decir, el productor tiene diez días hábiles desde el momento en el que ingresan las divisas a su banco y el momento en el que esas divisas se convertirán a pesos para ingresar a su cuenta corriente.

Podemos decir entonces que entre el momento del embarque y el cobro de la mercadería embarcada hay 30 días. Que durante estos treinta días se producen 257 toneladas del nuevo producto. Esto genera una inversión en Créditos a clientes que surge de multiplicar las 257 tn por el precio de venta del nuevo producto. El resultado es el siguiente:

$$\text{Crédito a clientes} = 257 \text{ TN} * \text{USD}638.6 = \text{USD}164598^{23}$$

3.4.2. ESTRUCTURA DE COSTOS

3.4.2.1. COSTOS DE PRODUCCIÓN

El cálculo de los gastos o costos de producción se realizó asignando precios a los distintos recursos requeridos, físicamente cuantificados de acuerdo con los estudios de ingeniería.

Para calcular y presentar los costos de producción de un proyecto se comienza por desglosarlos en rubros parciales.

- Materias primas
- Otros materiales
- Energía
- Mano de obra (empleados y obreros)
- Depreciación y obsolescencia
- Imprevistos y vario

3.4.2.1.1. Materias primas y otros materiales

Las materias primas constituyen un rubro de gran importancia en los proyectos relativos a la industria manufacturera, puesto que la característica

²³ Del cuadro de inversiones en Activos de Trabajo

esencial de la actividad es justamente su transformación. Los otros materiales se refieren a aquellos bienes que no son materias primas y que por lo general influyen poco en los procesos de producción, como por ejemplo lubricantes, materiales de limpieza, etc.

Al tratarse de un caso de "auto provisión" se debe tener en cuenta el concepto de costo de oportunidad. Para este proyecto el costo de la materia prima estará dado por el costo de oportunidad de no haber vendido el soluble de pescado deshidratado al precio de una harina de pescado estándar. El concepto de auto provisión se refiere a que la totalidad de los solubles que se procesaran serán provistos por la planta elaboradora de harina de pescado que invertirá en el nuevo secador. Como ya se explicó, actualmente la totalidad de los solubles se deshidratan en un secador indirecto junto con la torta de prensa y los sólidos del decantador. El proyecto analiza la posibilidad de invertir en un secador con el fin de deshidratar los solubles en forma separada y obtener de esta manera una harina especial, diferenciada de la tradicional harina de torta de prensa. La totalidad de los solubles a procesar serán provistos por la planta principal, es decir no se contempla la posibilidad de procesar solubles de otras plantas.

Para determinar el costo por tonelada de soluble se debe calcular entonces cuantos Kg de Harina de Pescado Estándar se obtendrían a partir de una tonelada de soluble. El Cuadro 1 muestra que cada una TN de soluble se obtienen 425 Kg de Harina de pescado estándar.

Esto significa que cada tonelada de soluble que no ingrese al proceso tradicional provocará una disminución en la producción de Harina Estándar de 425.53 KG. Esta disminución será la que marcará el costo de la materia prima.

Ahora se hace necesario tomar un costo para los 425 KG. El costo estará dado por el precio FOB de una harina estándar menos todos los costos que devenga poner la mercadería en el buque.

En el estudio de mercado se determinó un precio de venta para el nuevo producto tomando como base de referencia el precio de una harina de 65% de proteínas para un periodo igual a la vida útil del proyecto. Sobre la misma base de precios se debe calcular el precio de la Harina de pescado Estándar. **De esta manera se calcula el precio de compra de la materia prima del nuevo proyecto (soluble de pescado) bajo una misma situación de mercado que se utilizó como base de referencia para el cálculo del precio de venta del nuevo producto.**

Cuadro 1: del Balance de masas (FIG.1 de la Factibilidad Técnica de este proyecto)



Calculo del precio de una Harina estándar

En el estudio de mercado se determinó que para una situación de mercado existen diferentes precios que varían en función de la calidad del producto. La calidad para una Harina de Pescado Estándar se resume en el siguiente cuadro:

Parámetro de calidad evaluado	Parámetros que se consiguen actualmente en Argentina
Proteínas (mínimo)	62%
Cenizas (máximo)	23%
Grasa (máximo)	10%
Humedad (min – max)	6% - 10%
TVN (max) (mg/100g)	120
Ácidos Grasos Libres (max)	12
Digestibilidad (mínimo)	92%
Histaminas	250
Sal y arena (máximo)	2%

Fuente: Instituto Nacional de Investigación y Desarrollo Pesquero

Como base de referencia para el cálculo de los precios se tomo una situación de mercado en donde una harina de 65% de proteínas (FAQ) tenía un precio FOB puerto chileno o peruano de USD 510 por tonelada.

Históricamente, el precio de una harina de 62% de proteínas vale USD 25 menos por tonelada que una harina FAQ, es decir el precio de una Harina de Pescado con un 62% de proteínas sería de USD 485 por tonelada cuando una FAQ vale USD 510 por tonelada.

Como las bases de referencia son FOB puerto peruano o chileno se deben descontar a este precio de USD 510 el costo extra por tonelada que significa embarcar en el Puerto de Buenos Aires el cual se estima en USD 25 por tonelada. **Por lo tanto, cuando el precio de mercado de una Harina de Pescado FAQ es de USD 510 FOB puerto chileno o peruano, el precio de una Harina de 62% FOB puerto de Buenos Aires sería de USD 460 por tonelada.**

A este ultimo precio (USD 460) se le deberán restar todos los costos necesarios en que se incurriría para poner la mercadería libre en bodega (FOB). Estos costos son:

+ Transporte de la Harina de pescado desde la fábrica hasta el puerto de Buenos Aires: USD 15 por tonelada.

+ Gastos de movimiento de peaje y movimiento del contenedor en plazoleta: USD 9 por tonelada.

+ Inspector del S.E.N.A.S.A: USD 2 por tonelada.

+ Inspector de la Aduana: USD 1 por tonelada.

+ Análisis y certificados de calidad: USD 2 por tonelada.

+ Gastos bancarios: USD 2 por tonelada.

+ Despachante de aduana: USD 5 por tonelada.

+ Derechos de exportación (5% * 460): USD 23 por tonelada.

- Reintegros a la exportación (3% * 460): USD 13.8 por tonelada.

Total costos de exportación: USD 45.2 por tonelada

El precio en fábrica para una Harina de Pescado con un 62% de proteínas sería entonces de USD 414.8 (460 - 45.2) cuando el precio de mercado de una Harina de Pescado de calidad FAQ sea de USD510 por tonelada FOB puerto chileno o peruano.

Ahora solo falta utilizar este precio para conocer el precio del soluble de pescado. Se determinó que por tonelada de soluble de pescado se obtenían 425.53 Kg de Harina de Pescado. El precio de la tonelada de soluble de pescado se calculará en base al precio de estos 425.53 KG.

Se concluye entonces que el precio de la tonelada de soluble de pescado será de USD 414.8 * 0.42553 toneladas = USD 176.16.

3.4.2.1.2. Mantenimiento

Los costos de mantenimiento fueron proyectados por el proveedor de las maquinarias y se calculan como un porcentaje anual sobre el valor FOB de los equipos. La alícuota recomendada por el proveedor es del 5%.

Valor FOB de las maquinarias: USD 708080

Costo anual de mantenimiento: USD 35404

3.4.2.1.3. Energía

Los gastos de energía se refieren a las compras de energía eléctrica. Para la instalación del nuevo secador se necesita contratar una nueva potencia, siendo el precio de la misma de \$ 8 en pico y de \$ 3.5 fuera de pico por unidad de KW adicional incorporado. La potencia es un costo fijo y por lo tanto no depende de la cantidad de KW que se consuman o las horas adicionales que se trabajen. La nueva potencia contratada esta en función al consumo que la nueva planta tendría por hora de trabajo estimándose este en 200 KW por hora. El **costo mensual fijo de energía** se estima entonces en:

$$(\$ 8 + \$ 3.5) * 200 \text{ KW} = \$ 2300$$

Se trabajará 26 días al mes (20 en producción y 6 en limpieza) y se consumirán 200 KW por hora durante los 26 días. El costo del KW consumido es de \$0.03, y por depender el importe que arroje directamente de la cantidad de KW consumidos se trata de un costo variable. Se debe calcular en primar lugar **el consumo mensual de KW:**

$$200 \text{ KW por hora} * 20 \text{ días} * 26 \text{ horas de trabajo} = 104000 \text{ KW}$$

Si multiplicamos el consumo mensual de KW por su precio obtenemos el **costo variable mensual total de la energía:**

$$104000 \text{ KW} * \$ 0.03 = \$ 3120$$

3.4.2.1.4. Combustibles

El costo de los combustibles estará dado por el costo del GAS, que será el combustible que se utilizará para calentar el Secador Spray. El costo del M3 consumido es de \$ 0.08, y por depender el importe que arroje directamente de la cantidad de metros cúbicos (M3) consumidos se trata de un costo variable.

La cantidad de M3 necesarios por hora de trabajo según las especificaciones de ingeniería es 140. Multiplicando este último por las horas de trabajo obtenemos el consumo mensual de M3:

$$140 \text{ M3 por hora} * 20 \text{ días} * 26 \text{ horas de trabajo} = \mathbf{72800 \text{ M3}}$$

Si multiplicamos el consumo mensual de M3 por su precio obtenemos el **costo variable mensual total del combustible:**

$$72800 \text{ M3} * \$ 0.08 = \mathbf{\$ 5824}$$

3.4.2.1.5. Mano de obra

Este rubro comprende desde el personal superior hasta la mano de obra no calificada. Las necesidades de personal se pueden resumir en un presupuesto de mano de obra ordenado conforme a las exigencias técnicas y administrativas del proyecto, indicando cuales son las necesidades de personal, duración de los turnos, sueldos que se estima deberán pagarse, etc.

Para justificar la estimación relativa a los jornales hay que considerar las normas existentes y todas aquellas disposiciones legales y de otra naturaleza que tengan incidencia en el costo y utilización de la mano de obra.

Se debe tener en cuenta todos los pagos que se hagan por concepto de leyes sociales, asignaciones familiares, vacaciones, horas extraordinarias, trabajo en días festivos, trabajo nocturno y otros. En ocasiones estos costos se estiman globalmente, aplicando un cierto porcentaje al monto global de los jornales nominales.

El nuevo proceso necesita de personal altamente especializado, así como también de operarios con un grado de especialización más baja. El sueldo mínimo requerido esta determinado en las tablas del Convenio

Colectivo de Trabajo que rige las relaciones laborales entre empleadores y trabajadores de la Industria de la Harina de Pescado²⁴.

Para el personal con mayor grado de especialización los costos se calculan en base un acuerdo entre el empleador y el empleado.

Personal	Cantidad	Meses	\$/Mes
<i>Producción</i>			
Ingeniero	1.00	13.00	2500.00
Jefes de producción	3.00	13.00	2000.00
Operarios control	3.00	13.00	1500.00
Total fijo producción	7.00		

Todos los empleados cobran un fijo por mes independiente de las horas que hayan trabajado. Se necesita un ingeniero químico para realizar todos los controles de proceso y calidad necesarios, tres jefes de producción y tres operarios. Se trabajara en tres turnos diarios de lunes a domingos y en cada uno de los turnos habrá un jefe de producción y un operario.

3.4.2.1.6. Depreciación y obsolescencia

Con el transcurso del tiempo los activos tangibles renovables experimentan una pérdida de valor que puede deberse a razones físicas o económicas. La disminución de valor originada por el deterioro físico, o el desgaste por el uso, constituye la depreciación técnica. La disminución de valor originada por causas económicas se denomina obsolescencia. En términos generales, esas causas económicas son consecuencia del progreso normal de las ciencias. Por ejemplo, el descubrimiento de nuevos procedimientos de producción o el perfeccionamiento de algunas máquinas hace que los equipos empleados en el procedimiento anterior, o las máquinas de diseño anticuado, tiendan a ser reemplazadas por las más recientes, aunque estén en buenas condiciones de uso desde el punto de vista físico.

En virtud de estas consideraciones se habla de una vida útil del activo tangible renovable en la que se consideran en forma simultanea el desgaste físico y la obsolescencia económica; el costo de depreciación y obsolescencia, o simplemente por depreciación, es la partida anual que se constituye como reserva de reposición.

También se puede tener en cuenta el valor residual al momento de quedar fuera de uso en el referido activo. El procedimiento es: del valor sujeto

²⁴ Del Anexo Convenio Colectivo de Trabajo del Sindicato de Obreros de la Industria Pesquera

AMORTIZACIONES

Detalle de inversiones	Monto	Vida útil	Monto	AÑO - 1	AÑO - 2	AÑO - 3	AÑO - 4	AÑO - 5	AÑO - 6	Residual
Costos de investigaciones y experiencias previas	35000,00	3	11666,67	11666,67	11666,67	11666,67				
Costo de los equipos importados puestos en fabrica	332323,23	10	33232,32	33232,32	33232,32	33232,32	33232,32	33232,32	33232,32	132929,29
Instalaciones	37000,00	10	3700,00	3700,00	3700,00	3700,00	3700,00	3700,00	3700,00	14800,00
Puesta en marcha	15000,00	3	5000,00	5000,00	5000,00	5000,00				
Imprevistos y varios	20966,16	3	6988,72	6988,72	6988,72	6988,72				
Total	440289,39		60587,71	60587,71	60587,71	60587,71	36932,32	36932,32	36932,32	147729,29

Todos los componentes que integran la inversión en Activos Fijos serán activados bajo el concepto de maquinarias. Este concepto tiene una vida útil contable de diez años. Las amortizaciones van al Estado de Resultados como un costo, lo que producirá una disminución en las utilidades. Las amortizaciones son un costo no erogable que, por disminuir las utilidades, repercute en otro erogable: el impuesto a las ganancias (haciendolo disminuir). Las normas contables permiten para aquellos conceptos que se activan pero no forman parte de la maquinaria y sus instalaciones, tomar una periodo de amortización de tres años.

a depreciación se resta el valor residual, y se considera la depreciación correspondiente a la diferencia.

En este proyecto se aplicará el método de la depreciación lineal, que consiste en dividir la cuantía de la inversión que corresponde a activos fijos renovables (maquinarias, edificios, etc.) por el número de años de vida asignado, cargando este monto a los costos anuales de producción. De esta manera los montos son iguales para todos los años de vida útil de los activos.

La determinación del plazo de depreciación supone un cierto grado de arbitrariedad, debido a que hay que considerar no solo la vida probable del equipo, edificios e instalaciones, sino también la vida probable económica, en que influyen las innovaciones y los factores técnicos, así como circunstancias locales relativas al desarrollo económico.

La duración física de los equipos tampoco obedece a un concepto puramente técnico y puede prolongarse mucho si se esta dispuesto a afrontar costos elevados de conservación y reparación.

Las informaciones respecto a la vida media de equipos y fábricas completas se tomaron de textos especializados y en los manuales de ingeniería (Ver Cuadro de Amortizaciones).

3.4.2.2. COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN

En el cuadro se detallan los costos de comercialización por tonelada de Harina de pescado para una carga de 5 contenedores de 20 pies (100 tn). El cuadro se divide en tres columnas:

<i>Detalle</i>	<i>Harina de pescado</i>	
	<i>CT 20 FT</i>	<i>Por TN</i>
THC	120.00	5.85
TOLL	45.00	2.20
LOLO	20.00	0.98
Flete MDQ – BUE	259.26	12.65
Análisis y certificados	50.00	2.44
SENASA	10.00	0.49
Derechos de Aduana	0.05	31.00
Despachante de aduana	0.01	6.20
AGP		1.50
Gastos bancarios		3.00
Total variables por tn por producto		66.30

Detalle: indica el nombre del costo

Costos del contenedor (CT 20 FT): son los costos por contenedor.

Costos por TN: se calcula dividiendo los costos del contenedor por las Toneladas que se transportan en el mismo (20 TN).

3.4.2.3. COSTOS DE ADMINISTRACIÓN

Ya se calcularon los **Costos de Producción** y de **Comercialización** para el nuevo proyecto y se clasificaron en fijos, variables y semi variables de acuerdo a su variabilidad.

Para completar la estructura de costos es necesario calcular los Costos de Administración y de Financiamiento. Los costos de financiamiento se detallan en la Factibilidad Financiera de este proyecto.

Los **Costos de Administración** se calculan sobre la base del costo de la papelería y comunicaciones necesarias para todas las operaciones que se refieren a este proyecto, más el costo de una persona dedicada exclusivamente a su administración y control.

Los costos de papelería y comunicaciones se estiman en \$ 2500 mensuales y el sueldo del administrador en \$ 1500 incluyendo impuestos y cargas sociales.

El Costo Fijo Mensual de Administración será entonces de \$ 4000.

3.4.3. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

La formulación del proyecto involucra la proyección de los resultados del mismo. Para ello se elabora el denominado presupuesto de ingreso – costo o Estado de Resultado proyectado. Su confección se basa en los datos brindados por el programa de producción, los precios estimados de venta y por último, los costos del proyecto.

3.4.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es uno de los principales indicadores económicos de un proyecto, es un indicador estático, es decir, que se calcula para cada ejercicio y sus conclusiones no pueden generalizarse a toda la vida útil del proyecto, solo sirven para ese periodo.

Este indicador se calcula a partir de la estructura de costos del la proyecto, para lo cual se han dividido en fijos y en variables. Como su nombre lo indica, muestra un punto donde la situación para la empresa es de indiferencia, es decir donde los costos son iguales a los ingresos por ventas. Esta medida es muy útil a la hora de proyectar un negocio porque permite conocer el piso con el que hay que contar para poder, a partir de ahí, obtener utilidades. Permite fijar objetivos de venta, y plantearse si la dimensión proyectada de la empresa es acorde con la dimensión del mercado.

El punto de equilibrio para proyectos de producción, es generalmente alto debido a sus altos niveles de costos fijos, y es precisamente el punto de equilibrio el que nos indica cual es el nivel de actividad que nos permite cubrir los costos fijos y la parte proporcional de los costos variables, es decir, nos indica con que nivel de actividad no ganamos ni perdemos.

Los altos niveles de costos fijos en proyectos de inversión se deben en parte a las amortizaciones, pues estos proyectos, al tener altos niveles de inversiones fijas, tienen altos niveles de amortizaciones.

Por esta razón, los proyectos industriales o de producción, tienen componentes de análisis propios a tener en cuenta en el punto de equilibrio:

1. Un punto de equilibrio alto que nos da poco margen de seguridad, lo que no nos permite hacer frente a mayor numero de imponderables.
2. Una mayor Inversión en Activos Fijos que resulta en un punto de equilibrio elevado.
3. Un punto de equilibrio alto debido a costos fijos no erogables, lo que de alguna manera significa riesgo, pero con respaldo.

3.4.5. TRATAMIENTO DEL IVA EN PROYECTOS DE EXPORTACIÓN

En el estudio de Factibilidad Legal de este proyecto se determinó que al momento de la nacionalización de los equipos se devengaría el Impuesto al Valor Agregado y que la alícuota sería del 10.5% aplicable sobre el valor del Secador Puesto en Mar del Plata (C&F – Costo seguro y Flete).

La alícuota del 21% se aplica al resto de las inversiones. El IVA es un crédito fiscal y se carga al activo. Es importante calcular el monto que genera este concepto ya que se deben programar los recursos necesarios para afrontar el desembolso al momento de su devengamiento.

3.4.6. TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICA Y VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

Con el propósito de calcular la TIR se debe formular el flujo de fondos del proyecto, que está compuesto por las inversiones tanto del activo fijo como del activo de trabajo (que se expresan con signo negativo, pues son un costo), de acuerdo a las fechas del calendario de inversiones.

Luego se calculan los ingresos menos los costos de cada ejercicio operativo, surgiendo allí los resultados del proyecto.

El flujo de fondos económico del proyecto se realiza para toda la vida útil del mismo, se computan todos los datos de cada rubro y se calculan los siguientes indicadores:

- Valor Actual Neto (VAN).
- Tasa interna de retorno (TIR) económica.

El VAN es un indicador que se basa en el descuento del flujo de fondos, es decir, el beneficio o utilidad neta de cada periodo futuro descontada a una tasa dada (exógena) para llegar a obtener el valor actual (hoy). La suma de todos los ejercicios futuros actualizados es el VAN.

La TIR es aquella tasa para la cual el valor actual del flujo de utilidades netas es igual a cero. A diferencia del método anterior (VAN), este determina la tasa de rentabilidad del proyecto. El procedimiento es el mismo, se deben actualizar los flujos de fondos netos (negativos inicialmente, y positivos cuando opera el proyecto), pero en este caso se calcula la tasa de actualización para el valor actual de los ingresos sea igual al valor actual de los egresos o, de otro modo, que el valor actual de los ingresos netos sea igual a 0.

Es decir, como resumen, la tasa interna de retorno es aquella que resulta de un VAN igual a cero.

El cálculo se realiza por aproximaciones sucesivas, aplicando el método de interpolación lineal.

Este método supone que los beneficios netos se pueden reinvertir a la misma tasa de retorno obtenida; lo cual no necesariamente es cierto.

CUADRO DE COSTOS PROYECTADOS

COSTOS	AÑO - 1		AÑO - 2		AÑO - 3		AÑO - 4		AÑO - 5		AÑO - 6	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
De Producción	150019	1388216	150019	1388216	150019	1388216	150019	1388216	150019	1388216	150019	1388216
Solubles de pescado		1280419		1280419		1280419		1280419		1280419		1280419
Energía eléctrica	10222	13867	10222	13867	10222	13867	10222	13867	10222	13867	10222	13867
Combustibles		25884		25884		25884		25884		25884		25884
Envases		37116		37116		37116		37116		37116		37116
Personal	62593		62593		62593		62593		62593		62593	
Mantenimiento	16616		16616		16616		16616		16616		16616	
Amortizaciones	60588		60588		60588		60588		60588		60588	
Imprevistos (previsión)		30930		30930		30930		30930		30930		30930
De Administración	18333		18333		18333		18333		18333		18333	
Personal	7222		7222		7222		7222		7222		7222	
Otros	11111		11111		11111		11111		11111		11111	
De Comercialización	205058		205058		205058		205058		205058		205058	
De exportación		205058		205058		205058		205058		205058		205058
De Financiamiento	16164		12761		9358		5955		2552		2552	
Intereses	16164		12761		9358		5955		2552		2552	
Total	184516	1593274	181113	1593274	177710	1593274	174307	1593274	170904	1593274	168352	1593274
Total General		1777790		1774387		1770984		1767581		1764178		1761626

NOTA: LOS MONTOS SON EN DOLARES ESTADOUNIDENSES

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Detalle	AÑO - 1	AÑO - 2	AÑO - 3	AÑO - 4	AÑO - 5	AÑO - 6
Ingresos por Ventas	1975176,07	1975176,07	1975176,07	1975176,07	1975176,07	1975176,07
- Costos de Producción	1538234,20	1538234,20	1538234,20	1538234,20	1538234,20	1538234,20
- Costos de Administración	18333,33	18333,33	18333,33	18333,33	18333,33	18333,33
- Costos de Comercialización	205058,33	205058,33	205058,33	205058,33	205058,33	205058,33
- Costos Financieros	16164,20	12761,21	9358,22	5955,23	2552,24	
Utilidad antes de impuestos	197386,02	200789,01	204192,00	207594,99	210997,98	213550,22
Impuesto a las Ganancias	69085,11	70276,15	71467,20	72658,24	73849,29	74742,58
Utilidad despues de impuestos	128300,91	130512,85	132724,80	134936,74	137148,68	138807,64

Los resultados son positivos para todos los años. Las utilidades aumentan año a año en función de la reducción de los costos financieros. El impuesto a las Ganancias se calculó en base a una alícuota del 35% sobre la Utilidad antes de impuestos.

MOVIMIENTO DE LA CUENTA IVA (IMPUESTO AL VALOR AGREGADO)

IVA CREDITO FISCAL AÑO - 0 AÑO - 1 AÑO - 2 AÑO - 3 AÑO - 4 AÑO - 5 AÑO - 6 AÑO - 7

	Alicuota	AÑO - 0	AÑO - 1	AÑO - 2	AÑO - 3	AÑO - 4	AÑO - 5	AÑO - 6	AÑO - 7
Devengados en el momento de la nacionalización									
IVA maquinarias del exterior (10.5%)	10,5%	34893,94							
IVA sobre costos generados en Argentina (21%)	21%	15322,89							
Se devenga con los costos									
<i>De Producción</i>									
Solubles de pescado	21%	268887,96	268887,96	268887,96	268887,96	268887,96	268887,96	268887,96	268887,96
Energía eléctrica	27%	6504,00	6504,00	6504,00	6504,00	6504,00	6504,00	6504,00	6504,00
Combustibles	27%	6988,80	6988,80	6988,80	6988,80	6988,80	6988,80	6988,80	6988,80
Envases	21%	7794,31	7794,31	7794,31	7794,31	7794,31	7794,31	7794,31	7794,31
Mantenimiento	21%	3489,39	3489,39	3489,39	3489,39	3489,39	3489,39	3489,39	3489,39
Imprevistos (previsión)	21%	6495,25	6495,25	6495,25	6495,25	6495,25	6495,25	6495,25	6495,25
<i>De Administración</i>									
Otros	21%	2333,33	2333,33	2333,33	2333,33	2333,33	2333,33	2333,33	2333,33
<i>De Comercialización</i>									
De exportación	21%	43062,25	43062,25	43062,25	43062,25	43062,25	43062,25	43062,25	43062,25
<i>De Financiamiento</i>									
Intereses	21%	3394,48	3394,48	3394,48	3394,48	3394,48	3394,48	3394,48	3394,48
(V1) Total Credito Fiscal		50216,83	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78

CÁLCULO DEL IVA RECUPERABLE

(C1) Ventas	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67	1917646,67
(C2) IVA Recuperable - es el IVA que se puede pedir Si (R2 año anterior + V1) > (C1 * 21%) entonces = (C1 * 21%) sino = (R2 año anterior + V1)	399166,62	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78
RECUPERO									
(R1) Recupero en dinero - el primer recupero se hace efectivo a los 6 meses de la primer facturación	199583,31	374058,20	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	348949,78	174474,89
(R2) Saldo recuperable - es el IVA devengado no pedido menos el IVA Cobrado	50216,83	149366,47	-25108,42						-174474,89
Movimiento financiero del IVA para toda la vida útil del proyecto									

Dada la operatoria normal establecida para el recupero del IVA se determinaron los momentos en donde se hace necesario invertir en este concepto, así como también los momentos en los que los reintegros se hacen efectivos. En la practica pasan seis meses entre la fecha en el que se hace el pedido de reintegro de IVA y la fecha en que el reintegro se hace efectivo.

devenga con los costos. Para cada uno de los costos existe una alícuota; no todos los costos devengan la misma alícuota de IVA. Cada costo se multiplica por la alícuota correspondiente. De esta manera se obtienen todos los créditos devengados para todos los períodos. La suma del IVA devengado por cada costo da como resultado el Total Credito Fiscal.

devenque.

En este cuadro se incluye un séptimo año. Esto se debe a que en el año siete se recupera el 50% del IVA pedido en el año seis.

TASA INTERNA DE RETORNO ECONÓMICA (T.I.R.E.) Y VALOR ACTUAL NETO ECONÓMICO

Ejercicio	Inversión en Activo Fijo	Activo de Trabajo	IVA	Imp. a las Ganancias	Total de Egresos	Utilidades antes de Imp.	Amortizaciones	Intereses Financieros	IVA	Total Ingresos	Diferencia
	1	2	3	4	5=1+2+3+4	6	7	8	9	10=6+7+8+9	11=10-5
	440289		50217		490506						-490506
1		226838	149366	69085	445290	197386	60588	16164		274138	-171152
2				70276	70276	200789	60588	12761	25108	299246	228970
3				71467	71467	204192	60588	9358		274138	202671
4				72658	72658	207595	36932	5955		250483	177824
5				73849	73849	210998	36932	2552		250483	176633
6				74743	74743	213550	36932			250483	175740
7	-132929				-132929				174475	174475	307404

La tasa de descuento es la media positiva anual que hay en plaza. Para el año siete se prevé el recupero del valor residual de la maquinaria más el saldo de la cuenta IVA.

Tasa interna de Retorno Económica = 17,16%

Valor Actual Neto Económico = 111426

Tasa de descuento = 12,00%

3.4.8.CONCLUSIONES

Para la determinación de la Factibilidad Económica se obtuvo la siguiente información:

1- Las utilidades presentadas en el Estado de Resultados Proyectado son positivas durante toda la vida útil del proyecto.

2- El punto de equilibrio del proyecto es bajo durante toda la vida útil del proyecto. En el primer periodo el punto de equilibrio se encuentra en el 48% del nivel de actividad previsto. Este es el año en el que el punto de equilibrio se encuentra más elevado, luego decrece en función del decrecimiento de los costos financieros. Esto significa que estamos ante un proyecto con un punto de equilibrio bajo, que da un margen amplio de seguridad.

3- El VAN económico descontado al 12% anual es de USD111,426.

4- La TIR económica es mayor que el costo del capital (17,16% > 12%).

El proyecto es económicamente viable. La Tasa Interna de Retorno Económica es mayor que el Costo de Capital. Esto se debe a que no existen oportunidades de inversión para el capital propio que sean más rentables que el proyecto en estudio.

Se concluye que si la totalidad de las inversiones se financiarían con capital propio el proyecto tendría una Tasa Interna de Retorno del 17,16% anual, y que por no existir, para el capital propio, oportunidades de inversión que tengan un retorno mayor al 12% anual, se elegiría invertir en este proyecto.

3.5. Factibilidad Financiera del Proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.

3.5.1.MIX DE FINANCIAMIENTO

La determinación de la mezcla de deudas de corto y largo plazo, dentro de la estructura financiera, es una de las decisiones más importantes. Para tomar esta decisión debemos tener en cuenta un aspecto fundamental: la clasificación contable de los activos en corrientes y en no corrientes. Entre los primeros aparecen los inventarios, las cuentas por cobrar y las disponibilidades; entre los no corrientes están los activos fijos como por ejemplo las maquinarias.

Desde el punto de vista financiero, los activos pueden clasificarse en fluctuantes y permanentes. Entre los primeros están las inversiones en activos corrientes que se derivan del ciclo de producción y comercialización de la empresa. Entre los segundos, es decir los permanentes, se suma a los activos no corrientes la posición permanente de los activos corrientes (Ej; Stocks mínimos, caja mínima, etc.)

Esta distinción entre activos fluctuantes y permanentes, lleva a su contrapartida en el financiamiento. Así, las fuentes de corto plazo, como los préstamos bancarios o los créditos de proveedores, se destinan en gran medida a financiar activos corrientes fluctuantes.

Por el contrario, el financiamiento de los activos permanentes (corrientes o fijos) debe realizarse con fuentes a mediano y largo plazo (propias o ajenas).

Origen de los recursos

En general puede decirse que existen solo dos tipos de financiamientos:

- a) Fondos propios o capital propio.
- b) Endeudamiento o capital ajeno.

En el caso de los fondos propios podemos recurrir tanto al aporte de los dueños o socios, o bien a los fondos autogenerados por la empresa (utilidades no distribuidas).

En cuanto al financiamiento por endeudamiento, la principal fuente son los préstamos de terceros, en este proyecto otorgados en forma directa por el proveedor de las maquinarias.

Otra clasificación de recursos para el financiamiento de proyectos es la siguiente:

- a) Fuentes internas del proyecto (utilidades no distribuidas): el proyecto se financiara por el total de las inversiones en el país, es decir por el total de las inversiones menos el valor FOB de las maquinarias.
- b) Fuentes externas: el proyecto se financiara con un crédito del proveedor de las maquinarias. Se trata de un crédito a cinco años a una tasa del 2.56% semestral (Ver Cuadro de Financiamiento).

3.5.2. ESTADO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS

Este es un cuadro que nos indica el Flujo de Fondos del proyecto, es decir los ingresos y egresos de fondos previstos para la empresa. Es un cuadro de tipo financiero, no económico, pues no brinda información acerca de resultados, sino que nos muestra:

- 2- El origen o fuente de los fondos y,
- 3- Cual será su destino en el proyecto.

El objetivo de este cuadro es permitir decidir a que fuentes se debe recurrir, por que montos y en que fechas (a fin de no producir cuellos de botella financieros); y poder demostrar que el proyecto cuenta con los fondos necesarios para su ejecución, y que durante su funcionamiento podrá generar fondos para cubrir, al menos, sus gastos operativos y el servicio de los créditos.

Se divide en dos partes:

- Fuentes y usos durante la instalación

Los datos provienen de:

*Usos: del calendario de inversiones

*Fuentes: estructura de financiamiento prevista

- Fuentes y usos durante el funcionamiento

Los datos surgen de:

*Usos: costos de funcionamiento (Estado de Resultados)

*Fuentes: Ingresos por ventas (Cuadro de Ingresos Proyectos)

Deberá reflejar que en la evolución existe una razonable seguridad de que los préstamos serán pagados y que la empresa tiene una estructura financiera sólida.

3.5.3. TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (TIRF) Y VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO

Se debe reformular al flujo de fondos, incluyendo en el mismo el origen de los fondos (quien los aporta o prestó) y el costo de los mismos (intereses que se pagarán), que se incluyen como costo financiero (que expresamente excluimos en el flujo económico).

Es importante conocer la estructura del financiamiento (quien aporta o quien presta) pues en el nuevo flujo de fondos se confrontarán las utilidades netas después de pagar los gastos financieros versus el capital propio.

Una vez rearmado el flujo de fondos se recalcula la TIR, que ahora será financiera.

Puede suceder que la TIR económica sea menor, igual o mayor que la TIR financiera.

Si la TIRE es menor que la TIRF existe un efecto palanca (leverage) positivo, o sea que el financiamiento obtenido mejora la performance del proyecto; a la inversa, si la TIRE es mayor que la TIRF existe un efecto palanca negativo, significa que el financiamiento obtenido es muy costoso y perjudica al proyecto.

El análisis del efecto palanca nos permitirá evaluar el impacto del financiamiento sobre la estructura económica del proyecto y resolver sobre si conviene determinado financiamiento o es conveniente buscar otras alternativas (menos costosas).

MIX DE FINANCIAMIENTO

Obligaciones	Periodo de pago	
	AÑO - 0	AÑO - 1
Total Inversión en activos Fijos	440289,39	
Total Inversión en Capital de Trabajo		226838,08
Total disponibilidades necesarias para el pago del IVA	50216,83	149366,47
Total de las obligaciones	490506,23	376204,56

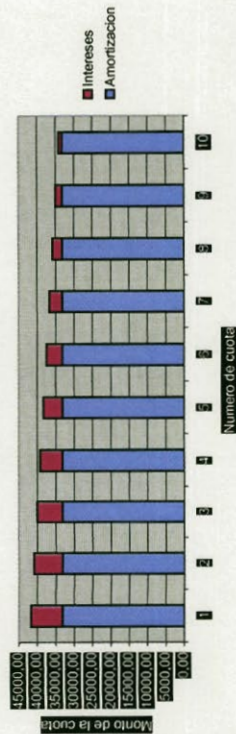
Fuentes de financiamiento	Momento	
	AÑO - 0	AÑO - 1
Capital propio	158182,99	376204,56
Prestamo a Largo plazo	332323,23	
Total de las fuentes	490506,23	376204,56

DETERMINACIÓN DE LAS CUOTAS DEL PRÉSTAMO - AMORTIZACIÓN DEL CAPITAL E INTERESES

Préstamo a 5 años Monto Interes Semestral (incluye retenciones) 2,56%

Cuota	Amortización	Intereses	Cuota total	Saldo
1,00	33232,32	8507,47	41739,80	332323,23
2,00	33232,32	7656,73	40889,05	299090,91
3,00	33232,32	6805,98	40038,30	265858,59
4,00	33232,32	5955,23	39187,56	232626,26
5,00	33232,32	5104,48	38336,81	199393,94
6,00	33232,32	4253,74	37486,06	166161,62
7,00	33232,32	3402,99	36635,31	132929,29
8,00	33232,32	2552,24	35784,57	99696,97
9,00	33232,32	1701,49	34933,82	66464,65
10,00	33232,32	850,75	34083,07	33232,32
Total	332323,23	46791,11	379114,34	

Composición de las cuotas



Este proyecto necesita financiamiento para afrontar las siguientes obligaciones:

Inversiones en Activos Fijos
Inversiones en Capital de Trabajo
Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Activos Fijos: el total de inversiones en Activos Fijos esta indicado en el cuadro de inversiones en Activos Fijos. Este desembolso se realiza en ano cero.
Las inversiones en activos fijos se financiara(n) parte con capital propio y parte con un préstamo otorgado por el proveedor de la maquinaria. El valor del préstamo corresponde al valor FOB de la maquinaria. Se trata de un préstamo a largo plazo, el cual se cancelara en diez cuotas semestrales. Los intereses se calculan sobre saldos. La tasa de interes es del 2.56% semestral.
El resto de los componentes de la Inversion en Activos Fijos se financiara con capital propio.

Activo de Trabajo: el total de inversiones en Activos de Trabajo esta indicado en el cuadro de inversiones en Activos de Trabajo. Este desembolso se realiza en el ano uno; ano en el que comienza la operatoria comercial para este proyecto. La totalidad del capital de trabajo se financiara con capital propio.

IVA: los totales de IVA corresponden al Impuesto al Valor Agregado que se devenga para los años cero y uno menos los reintegros de este concepto. El cálculo de los valores esta indicado en el cuadro Movimiento de la Cuenta IVA. La totalidad de los importes a pagar en concepto de IVA se financiara(n) con capital propio.

CUADRO DE FUENTES Y USOS DE FONDOS PROYECTADO

Detalle	AÑO - 0	AÑO - 1	AÑO - 2	AÑO - 3	AÑO - 4	AÑO - 5	AÑO - 6	AÑO - 7
Total de Fuentes	490506	2351381	2122708	2247344	2374192	2479597	2587213	786512
Capital Propio	158183	376205						
Capital Prestado a Largo Plazo	332323	1975176	1975176	1975176	1975176	1975176	1975176	
Ventas Anuales								
Pasivo de trabajo			25108					174475
Movimiento IVA			122424		399016	504421	612037	612037
Saldo del ejercicio anterior				272168				
Total de Usos	490506	2289544	1911128	1908916	1906704	1904492	1836368	-132929
Activos Fijos	440289							-132929
Activo de Trabajo		226838						
Movimiento IVA	50217	149366						
Costo Anual (sin financiamiento)		1761626	1761626	1761626	1761626	1761626	1761626	
Servicio de préstamo a L.P.		66465	66465	66465	66465	66465	66465	
Intereses		16164	12761	9358	5955	2552		
Impuesto a las ganancias		69085	70276	71467	72658	73849	74743	
Saldo		61836	211581	338428	467488	575105	750845	919441
Más: Amortizaciones incluidas en costos		60588	60588	60588	36932	36932	36932	
Saldo para el próx. ejercicio		122424	272168	399016	504421	612037	787777	919441
Diferencia anual		122424	149744	126848	105404	107616	175740	307404

Los saldos son positivos en todos los años. Esto demuestra la capacidad de repago del proyecto.

En el año seis se produce un aumento en el flujo de caja debido a que en el quinto año se cancela el préstamo a largo plazo.

En el año siete se hace efectivo el 50% del pedido de recuperero de IVA realizado en el año seis mas el valor residual de la maquinaria.

TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA (T.I.R.F.) Y VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO (V.A.N.F.)

Ejercicio	Inversión en Capital propio	Saldo de caja del período	Dividendos pagados	Flujo de Ingresos	Diferencia
	158183				-158183
1	376205	122424		122424	-253781
2		149744		149744	149744
3		126848		126848	126848
4		105404		105404	105404
5		107616		107616	107616
6		175740		175740	175740
7		307404		307404	307404

Tasa Interna de Retorno Financiera 23,90%

Valor Actual Neto Financiero 161.634,35

Tasa de descuento 12%

3.5.4. CONCLUSIONES

El proyecto es financieramente factible debido a que:

1. En el Estado de Fuentes y Usos de Fondos no se producen déficit. Esto demuestra la capacidad de repago del proyecto.
2. La TIR Financiera es igual a 23,9% y es mayor al costo del capital (23,9 % > 12%).
3. El VAN financiero al 12% es positivo: USD 161,634.
4. La TIR financiera es mayor a la TIR económica (23,9% > 17,16%). Esto demuestra que es conveniente financiarse con capital ajeno ya que existe un apalancamiento positivo.

4. Conclusiones Generales

Habiendo investigado exhaustivamente cada una de las variables de este proyecto y habiendo analizado el mismo, se ha determinado la factibilidad del proyecto en sus distintos aspectos: legal, comercial, técnico, económico y financiero, para lo cual se ha obtenido toda la información necesaria correspondiente a las diferentes etapas, así como también se han calculado los indicadores a fin de determinar la viabilidad del proyecto.

Con este análisis y en base a la información obtenida, se comprobará la viabilidad o inviabilidad del proyecto dando valor a la hipótesis planteada en esta tesis.

Factibilidad Legal

Se han estudiado todos los aspectos legales del mismo. La empresa cumple con todos los requisitos de la normativa vigente. Se trata de una empresa que se encuentra en actividad, razón por la cual se encuentra inscripta en todos los registros necesarios como los de Aduana, los de la Dirección General Impositiva, S.E.N.A.S.A, etc.

El proyecto exige la importación de bienes de capital para la fabricación de un nuevo producto exportable. Se han estudiado todos los requerimientos y aspectos legales que hacen a la compraventa de maquinarias del exterior, determinando los derechos de exportación para el nuevo producto según la normativa vigente en un 5% sobre el valor FOB, así como también el Impuesto al Valor Agregado que se devengará al momento de la nacionalización de las maquinarias, siendo este último del 21% sobre el valor en Buenos Aires. Se determinó que la maquinaria a importar y el producto a exportar se encuentran perfectamente definidos en la Nomenclatura Común del Mercosur, sin restricciones especiales, ni para las exportaciones ni para las importaciones.

Se estudiaron las distintas normas impositivas que afectan las variables de este proyecto con el objetivo de plasmar su efecto en la formulación del mismo en el Impuesto al Valor Agregado e Impuesto a las Ganancias.

Habiéndose comprobado que tanto la empresa, como la operatoria de importaciones y exportaciones están de acuerdo con la normativa legal vigente podemos afirmar que el proyecto es legalmente factible.

Factibilidad Comercial

Con el propósito de determinar la Factibilidad Comercial del proyecto en estudio se analizaron cuatro factores determinantes, a saber:

1. Precio: se han investigado los precios de mercado; la composición y las causas de sus variaciones. En base a los precios de mercado disponibles se calculó el precio del nuevo producto para los todos los años del proyecto, estimándose éste en USD 620/TN FOB puerto de Buenos Aires.
2. Cantidad: Se determinó que asumiendo las variables de precio, de condiciones de pago, y calidad requeridas por el mercado, se puede colocar toda la producción dada la situación de marginalidad que presenta el potencial de producción del nuevo producto del proyecto frente a la demanda internacional potencial existente. Por este motivo se calculó la demanda en función de la capacidad de unidades de producción del proyecto. Se determinó que de acuerdo al nuevo proceso se obtendrán 257 TN mensuales del nuevo producto.
3. Forma de pago: se determinó la forma más segura que existe en el mercado para las operaciones de comercio exterior; la carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista.
4. Calidad: se comprobó que la calidad del nuevo producto supera los estándares exigidos por el mercado consumidor. Se tuvieron en cuenta todos los parámetros de calidad que valora el mercado, como cantidad de proteínas, Cenizas, Grasa, y otros que indican la frescura del producto.

En base a estos parámetros se calcularon los ingresos para los años de vida útil del proyecto. Los mismos resultan de multiplicar la cantidad por el precio más los reintegros a las exportaciones.

Se concluye que el proyecto es comercialmente factible ya que podría colocarse toda la producción a un precio de mercado.

Factibilidad Técnica

El proyecto es técnicamente viable. Para poder afirmar esto se ha definido el nuevo proceso productivo, el cual esta técnicamente probado en investigaciones ya realizadas en el exterior y en nuestra planta, que fueron las que permitieron conocer con exactitud la calidad del nuevo producto.

Se determinó el tamaño en función a las capturas máximas permisibles, así como también la localización en función de las inversiones y los costos.

Por lo tanto, se concluye que es técnicamente factible lograr las producciones que se estimaron para este proyecto.

Factibilidad Económica

Para la determinación de la Factibilidad Económica se obtuvo la siguiente información:

5- Las utilidades presentadas en el Estado de Resultados Proyectado son positivas durante toda la vida útil del proyecto.

6- El punto de equilibrio del proyecto es bajo durante toda la vida útil del proyecto. En el primer periodo el punto de equilibrio se encuentra en el 48% del nivel de actividad previsto. Este es el año en el que el punto de equilibrio se encuentra más elevado, luego decrece en función del decrecimiento de los costos financieros. Esto significa que estamos ante un proyecto con un punto de equilibrio bajo, que da un margen amplio de seguridad.

7- El VAN económico descontado al 12% anual es de USD111,426.

8- La TIR económica es mayor que el costo del capital (17,16% > 12%).

El proyecto es económicamente viable. La Tasa Interna de Retorno Económica es mayor que el Costo de Capital. Esto se debe a que no existen oportunidades de inversión para el capital propio que sean más rentables que el proyecto en estudio.

Se concluye que si la totalidad de las inversiones se financiarían con capital propio el proyecto tendría una Tasa Interna de Retorno del 17,16% anual, y que por no existir, para el capital propio, oportunidades de inversión que tengan un retorno mayor al 12% anual, se elegiría invertir en este proyecto.

Factibilidad Financiera

El proyecto es financieramente factible debido a que:

1. En el Estado de Fuentes y Usos de Fondos no se producen déficit. Esto demuestra la capacidad de repago del proyecto.
2. La TIR Financiera es igual a 23,9% y es mayor al costo del capital (23,9 % > 12%).
3. El VAN financiero al 12% es positivo: USD 161,634.
4. La TIR financiera es mayor a la TIR económica (23,9% > 17,16%). Esto demuestra que es conveniente financiarse con capital ajeno ya que existe un apalancamiento positivo.

Habiendo analizado cada una de las variables de este proyecto, podemos concluir que el mismo es factible. Los datos confirman la hipótesis planteada: **en Argentina, es factible producir un nuevo alimento para peces, para comercializarlo internacionalmente.**

5. Bibliografía

- Malcolm Windsor y Stuart Barlow - **Introducción a los subproductos de pesquería.** - Editorial Acribia.
- Juan Luis Colaiácovo, Antonio A. Assefh, Guillermo J. C. Guadagna - **Proyectos de exportación y estrategias de marketing Internacional.** - Ediciones Macchi
- Lic. Guillermo Guadagna - **Proyectos de servicio**
- **Manual de Proyectos de Desarrollo Económico de las Naciones Unidas.**
- José Maria Moreno, **Manual del exportador . Teoría y practica exportadora**
- Sapag Chain n. y Sapag Chain R. – **Preparación y Evaluación de Proyectos** – Ed. Mc Graw Hill – Año 1995.
- **Banco Central de la Republica Argentina** - www.bcra.gov.ar
- **FIS Latino** - www.fis.com
- **Organización de las Naciones Unidas para la agricultura y la alimentación** - www.fao.org
- **International Fish Meal and Fish Oil Organization** - www.iffco.com
- Perry – **Manual del Ingeniero Químico** – Mc Graw Hill – Séptima Edición.
- Zaldívar Larrain, F. J., 2002. - **Las Harinas y Aceites de Pescado en la Alimentación Acuícola.**

Índice

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Problema	2
1.2. Objetivo General	2
1.3. Objetivos Específicos	2
1.4. Hipótesis	2
1.5. Variables	2
1.6. Tipo de investigación	3
1.7. Lugar	3
1.8. Fecha	3
1.9. Unidad de Análisis	3
2. MARCO TEÓRICO	4
2.1 Acuicultura	4
2.1.1 Alimentación de peces	4
2.1.2 Nutrientes esenciales	6
2.1.2.1 Proteínas	6
2.1.2.2 Lípidos	8
2.1.2.3 Carbohidratos	9
2.1.2.4 Vitaminas	10
2.1.2.5 Minerales	10
2.2 El Método para Formular y Evaluar Proyectos de Inversión	11
2.2.1 Concepto de proyecto	11
2.2.2 Etapas en la formulación de un proyecto	11
2.2.3 Objetivo del Estudio de Proyectos	13
3. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	
3.1. Factibilidad Legal del proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.	
3.1.1. Características legales de la sociedad en estudio.	17
3.1.2. Determinación de los derechos y reintegros que generan las exportaciones e impuestos que generan las importaciones	17
3.1.3. Tratamiento de los exportadores en el IVA.	19
3.1.4. Contratos con personas del exterior	21
3.1.4.1. Contratos por compras de maquinarias	21
3.1.4.2. Contratos de venta de Harina de Pescado	21
3.1.5. Conclusiones	22
3.2 Factibilidad Comercial del proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico.	
3.2.1 Introducción	23
3.2.2 El mercado del proyecto	23

3.2.2.1	El mercado consumidor	23
3.2.2.1.1	La formulación de alimentos balanceados para peces	24
3.2.2.1.2	Estándares de alimentación de los peces; composición de aminoácidos y calidad de la proteína	25
3.2.2.1.3	Deficiencias dietéticas de aminoácidos esenciales	27
3.2.2.1.4	Calidad de las harinas de pescado en alimentos balanceados para peces	27
3.2.2.1.5	Descripción del nuevo producto del proyecto.	29
3.2.2.1.6	Producción de Harina de Pescado, situación de la acuicultura en el presente y su proyección para los próximos siete años	30
3.2.2.2	El Mercado Competidor	34
3.2.2.3	El Mercado Distribuidor	35
3.2.2.3.1	La distribución de Harinas de Pescado de Argentina en el mercado externo	35
3.2.2.3.2	El canal de distribución mas conveniente	39
3.2.2.3.3	Instrumento de cobro del proyecto	39
3.2.3	Ingresos Proyectados	40
3.2.3.1	La cantidad	41
3.2.3.2	El precio	41
3.2.3.3	Ingresos proyectados (cuadro)	49
3.2.4	Conclusiones	50
3.3	Factibilidad Técnica del proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico	
3.3.1	El proceso para la elaboración de Harina de pescado	51
3.3.1.1	Recepción de la materia prima	51
3.3.1.2	Cocción	51
3.3.1.3	El proceso para la elaboración de Harina de pescado (cuadro)	52
3.3.1.4	Prensado	53
3.3.1.5	Evaporación del agua de cola	57
3.3.1.6	Secado	59
3.3.1.7	Elaboración final	63
3.3.2	El proceso en estudio: un proceso de secado que permite deshidratar solubles de pescado	66
3.3.2.1	Secadores de dispersión	66
3.3.2.2	Componentes del proceso	67
3.3.2.3	Diseño del equipo	68
3.3.2.4	Descripción del proceso	69
3.3.3	Tamaño y localización	72
3.3.3.1	Tamaño	72
3.3.3.2	Localización	73
3.3.4	Conclusiones	74
3.4	Factibilidad Económica del proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico	
3.4.1	Inversiones	75
3.4.1.1	Inversiones en Activos Fijos	75
3.4.1.1.1	Rubros que componen las inversiones en Activos Fijos	75
3.4.1.1.1.1	Cuadro de Inversiones en Activos Fijos	77
3.4.1.2	Inversiones en Capital de Trabajo	78

3.4.1.2.1	Operaciones de venta y cobranza para el nuevo proyecto	79
3.4.1.2.2	Inversiones en Activos de Trabajo (cuadro)	80
3.4.2	Estructura de costos	82
3.4.2.1	Costos de Producción	82
3.4.2.1.1	Materias Primas y Materiales	82
3.4.2.1.2	Mantenimiento	86
3.4.2.1.3	Energía	86
3.4.2.1.4	Combustibles	86
3.4.2.1.5	Mano de Obra	87
3.4.2.1.6	Depreciación y obsolescencia	88
3.4.2.1.6.1	Amortizaciones (cuadro)	89
3.4.2.2	Costos de Comercialización	90
3.4.2.3	Costos de Administración	91
3.4.3	Estado de Resultados proyectado	91
3.4.4	Punto de equilibrio	91
3.4.5	Tratamiento del IVA en proyectos de exportación	92
3.4.6	Tasa Interna de Retorno Económica y Valor Actual Neto Económico (cuadro)	93
3.4.7	Costos (cuadro)	94
3.4.3.1.	Estado de Resultados Proyectado (cuadro)	95
3.4.4.1.	Punto de Equilibrio (cuadro)	96
3.4.5.1.	Movimiento de la cuenta IVA	97
3.4.6.1.	Tasa Interna de Retorno Económica y Valor Actual Neto Económico (cuadro)	98
3.4.8.	Conclusiones	99
3.5.	Factibilidad Financiera del proyecto de producción de alimentos con alto contenido proteico	
3.5.1.	Mix de financiamiento	100
3.5.2.	Estado de Fuentes y Usos de Fondos	101
3.5.3.	Tasa Interna de Retorno Financiera y Valor Actual Neto Financiero	102
3.5.1.1.	Mix de financiamiento (cuadro)	103
3.5.2.2.	Estado de Fuentes y Usos de Fondos (cuadro)	104
3.5.3.1.	Tasa Interna de Retorno Financiera y Valor Actual Neto Financiero (cuadro)	105
3.5.4.	Conclusiones	106
4.	CONCLUSIONES GENERALES	107
5.	BIBLIOGRAFÍA	111
6.	ANEXOS	
6.1	Weekly Fishmeal and Ingredient Report (Hammersmith)	
6.2	Weekly Report (IFFO)	
6.3	Resoluciones Generales - Impuesto al Valor agregado	
6.4	Arbitration, Mediation and Simple Disputes (GAFTA)	
6.5	Condiciones ORGALIME – Bruselas 2000	
6.6	Convenio Colectivo de trabajo – Rama Harina – N 376	
6.7	Carta de Crédito	

6. Anexos

6.1. Weekly Fishmeal and Ingredient Report (Hammersmith)



Hammersmith Marketing

WEEKLY FISHMEAL and INGREDIENT REPORT

JUNE 14, 2003

EGYPT: Bldg 14/1, #12, New Nerco, Digla Zone 5, Cairo, 11435, Egypt
Phone Egypt: 20.10.122.0450 or 20.2.519.9279 Fax Egypt: 20.2.516.6049

UK: Suite 195, 2 Lansdowne Row, London W1J 6HL, England
UK Fax: 44.0870.922.3931 UK phone: 44.07762.740.270
USA Fax: 1.212.504.8033 e-mail: sales@hammersmith.biz

We finished the regional Livestock Trade Show yesterday and it will take a few days for my tired back and worn out feet to recover -- getting too old to stand and talk for 3 days, 12 hours a day

Not far to go to reach the Peruvian fishing quota now -- less than 200,000 m/t of fish, about a week or so. Reported sales dropped off quite a bit in South America as buyers choked on the higher prices and decided not to buy. I don't know that not buying is a good strategy-- perhaps only for a day or two as there is little or no reason for prices to drop. Yes we could see a small pull back on the current rally but it is expected that prices for the lowest grades will stay not to far from USD 600. Both China and Germany are out of the market at present, but that does not mean they wont be back.

Looking forward, we are going to have several months with little new fishing in Peru and a known supply of fishmeal -- some quality levels will become very hard to find and prices will be steady to higher.

Just as a note of interest and talking about choking-- Danish fishmeal is offered at about USD 950 m/t into Egypt -- now there is a price to remember and to choke on.

If buyers have not bought their need they will all probably be paying more with smaller choice-- c'est la vie.

For people interested in numbers, the following are total shipments from Peru to this region in 2003: Egypt 915 m/t, Jordan 400 m/t, UAE 1600 m/t, Lebanon 100 m/t, Kuwait 330 m/t, Turkey 3,700 m/t. China, Japan and Germany represent about 60 percent of all exports, year to date.

Peruvian FAQ flame dried fishmeal.

ALL PRICES SHOWN ARE FOB CONTAINER AT ORIGIN.

Flame or Hot Air dried (FAQ -- fair average quality)

for all Peruvian: fat 12 pct max, moisture 10 pct max, salt/sand 5 pct max.

Lower fat levels can be purchased, normally at a price premium.

Peruvian FAQ basis 65 protein	USD 595/600 m/t up USD 20 m/t
Peruvian FAQ 65 protein gtee	USD 595/600 m/t up USD 20 m/t

Peruvian steam dried fishmeal

65 protein standard steam dried	USD 595/600 m/t up USD 10 m/t
67 protein hot air dried	USD 600/610 m/t
67 protein standard steam dried	USD 600/610 m/t
67 protein 150 TVN	USD 615/620 m/t
67 protein 120 TVN	USD 625/630 m/t
67 protein 1000 histamine, 120 TVN	USD 635/640 m/t
67/8 protein 500 histamine, 120 TVN	USD 640/645 m/t

Peruvian Fishoil (crude) bulk:	USD 435/440 m/t up USD 25 m/t
Drums:	USD 545/550 m/t "



Hammersmith Marketing

WEEKLY FISHMEAL and INGREDIENT REPORT

JUNE 14, 2003

Chilean steam dried fishmeal

for all Chilean: fat 10 to 12 pct max, moisture 10 pct max, salt/sand 5 pct max.
Guaranteed 10 pct fat levels can be purchased.

Chile 66/67 protein Standard	USD 605/610 m/t
Chile 67 protein 150 TVN	USD 610/620 m/t
Chile 67 protein 120 TVN, 10 FFA	USD 620/630 m/t
Chile 67 protein 1000 histamine	USD 630/640 m/t
Chile 67 protein 500 hist, S.Prime	USD 640/650 m/t
Chile 68 protein 500 hist, S.Prime	USD 650/660 m/t

OTHER PROTEINS – VEGETABLE AND ANIMAL – USA and other origins.

Ah the excitement of the protein market, in animal proteins the East Coast of the USA is seeing a surge in prices as export business to Egypt has jumped and demand from Eastern Canada has taken a good part of current supply. Currently eastern meat and bone meal is at close to a USD 30 m/t premium over West Coast – this could attract some goods east. The same situation exists in feathermeal where demand from Egypt is now well above normal East Coast export levels and suppliers are finding that the logistics involved in suddenly increasing container shipments is pushing prices higher – eastern feathermeal is about USD 20 m/t higher than other parts of the USA. Hopefully these premiums will be short term and we can see the markets back into line. I was reading the Jacobsen report and they seem to be saying that the other regions may go up in price rather than the east coast drop – hope that they are wrong. But as they point out, with animal proteins at a large discount to soymeal in the USA the most likely would be an increase in animal protein prices.

Vegetable proteins continued steady to higher even with some softness in the soymeal market. Domestic corn gluten prices were up by about USD 5 m/t but corn gluten feed did drop by about USD 1 in some areas.

Meat and bone meal, 50 protein –	as much as USD 10 up in east
Feather meal, 80 protein –	USD 10 higher in the east
Blood meal ----	steady again
Poultry meal – 60 pro –	steady to slightly higher
Menhaden Fishmeal – USA Gulf	steady, steady, steady
Corn Gluten feed –	steady to USD 5 higher
Corn Gluten Meal 60 pro --	steady to slightly lower

Looking at other animal protein markets we see that there is a trickle of shipments coming out of Uruguay but certainly not enough to catch up on all the outstanding orders and no room for new business. Looks like later August or September before we will see any room at all for new



Hammersmith Marketing

WEEKLY FISHMEAL and INGREDIENT REPORT

JUNE 14, 2003

shipments from Uruguay. Have heard some quality complaints about Uruguay product this week so perhaps producers are rushing the manufacturing process a little to get goods moving.

The first shipment of Australian meat and bone meal to Egypt should be on its way soon, it is a little surprising that it can compete in Egypt but with the very high prices from the USA for 50 protein it has given some opportunity for other origins to sneak in. Will be interesting to see how it is accepted in the market – I have heard only good things about Australian (Oz) meat and bone meal. Export OZ prices are quite a bit higher than the USA so we will see if business can be continuous or if it will be short term.

Still no approval for Argentina meat and bone mea but all seems to be in the works and one day we will hear if all is ok. The difficulty seems to be that Argentina is only approved at present to export boneless meat to Egypt and it is not easy to convince the authorities that meat and “bone” meal should be accepted --- but it should happen eventually – inshalla.

Very best regards

Wayne Bacon

IF YOU WOULD NO LONGER LIKE TO RECEIVE THIS REPORT, PLEASE DROP ME A SHORT EMAIL TO sales@hammersmith.biz AND I WILL TAKE YOU OFF THE MAILING LIST.

CONFIDENTIALITY NOTICE:

This message is intended for the use of the individual or entity to which it is addressed and may contain information that is privileged, confidential and exempt from disclosure under applicable law. If the reader of this message is not the intended recipient or the employee or agent responsible for delivering this message to the intended recipient, you are hereby notified that any dissemination, distribution or copying of this communication is strictly prohibited.

If you have received this communication in error, please notify us immediately by email reply or by telephone or fax and immediately delete this message and any attachments

6.2. Weekly Report (IFFO)

WEEKLY IFFO REPORT

WEEK 25

June 16 to June 22, 2003

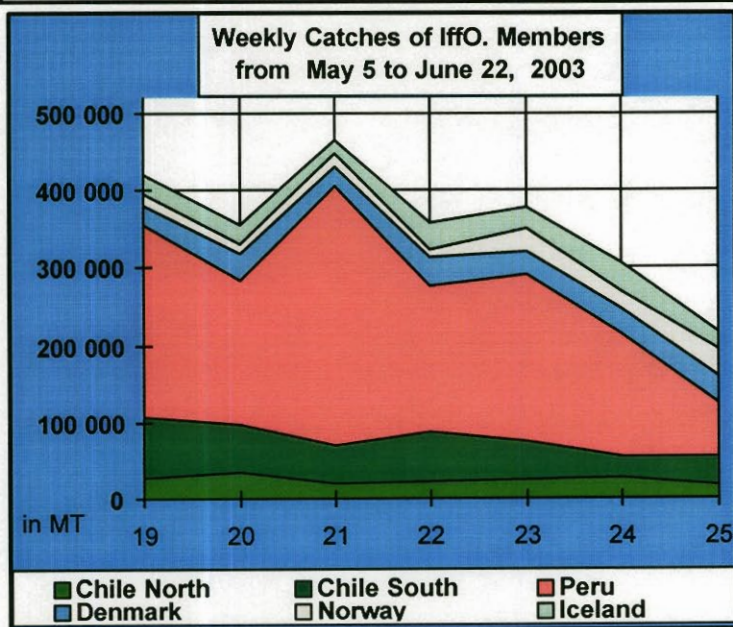
Thursday, June 26, 2003

WEEKLY FISHING OF THE MEMBERS

At 215.9 th MT, IffO-5 catches in week 25 were the lowest since week 13 (March 24-30, i.e. before the end of the Peruvian fishing ban). They were 29% below the previous week (revised at 305.6 th MT) and less than half previous year level (474.1 th MT). When compared with the 5-year average (330.8 th MT), we are 35% lower. In fact, our records show that, at 6.95 million MT, cumulative catches since the beginning of the year 2003 are 30% lower than the year before (9.95 million MT) and down 24% from the 5-year average (9.14 million MT). Landings in Peru decreased sharply to 69.6 th MT (-57%) while in Chile, landings declined only 2.6% to 53.7 th MT. In Scandinavia, the picture remained about unchanged at 92.6 th MT. At 48.3 th MT, IffO-5 fishmeal production returned to the average level witnessed during the 1st quarter 2003.

Fish oil production of the IffO-5 countries is estimated at 7.8 th MT, down up 38% below the previous week (12.6 th MT).

(Continued page 4)



The weekly trends (in 1000 MT)

	Fishing	Change	Product.	Sales	H.C.
Chile	53,7	-3%	13,1	8	6,3
Peru	69,6	-56%	16,0	10,0	0,1
Scand.	92,6	2%	19,2	6,0	1,1
Total	215,9		48,3	24,3	7,5
Cumul	6949		1503		143

TABLE OF CONTENTS - Total of 8 Pages

Weekly Fishing of IffO Members	1
IffO Weekly Statistical Tables	2
Market Data, Prices of Proteins and vegetal oils	3
Fishing in Peru . Graphs	4
Fishing in Chile & Scandinavia (Graphs) IffO Reported Export Sales. Peru Weekly Fish-	5
Fishmeal Market in Peru. Fishoil Market. Chicago Market	6
CHINA - AN UPDATE		7

II - Weekly Statistics						
	CHILE Nth	CHILE Sth	PERU	DENMARK	ICELAND	NORWAY
1. FISHING						
Week 25	18 024	35 670	69 606	35 314	21 163	36 100
Cumul	609 095	1188 982	3052 118	618 391	849 837	630 607
Prev. Week	26 369	28 781	159 942	30 000	36 307	24 250
02 Week	49 673	72 442	270 804	43 292	23 233	14 650
Cumul P.Y.	677 825	1193 385	5071 417	998 608	1079 218	930 087
2. FISHMEAL PRODUCTION						
Week 25	4 290	8 826	15 976	7 684	4 444	7 050
Cumul	142 124	269 569	683 007	130 202	156 761	121 423
Prev. Week	6 226	6 788	38 457	6 300	7 624	4 750
02 Week	12 067	16 907	64 721	9 420	4 879	2 834
Cumul P.Y.	159 463	265 104	1162 759	207 434	187 205	178 790
3-FISH OIL PRODUCTION						
Week 25	374	1 531	2 457	1 059	1 746	605
Cumul	14 089	41 784	135 904	28 147	54 945	18 234
Prev. Week	641	1 235	5 643	900	3 720	450
02 Week	1 003	1 760	11 306	2 165	662	916
Cumul P.Y.	18 291	41 292	160 675	46 553	43 717	37 045

TOTAL Iffo-5			
Fishing			
	Week 25	Prev. Week	Prev. Year 02
Week	215 877	305 649	474 094
Cumul	6949 030		9950 540
Fishmeal Production			
	Week 25	Prev. Week	Prev. Year 02
Week	48 270	70 146	110 828
Cumul	1503 086		2160 756
Fishoil Production			
	Week 25	Prev. Week	Prev. Year 02
Week	7 773	12 589	17 813
Cumul	202 102		247 574

III - MARKET DATA

1. HAMBURG weekly prices

a) P Hamburg PRICES:		24/06/03	19/06/03	17/06/03	
Euros/100 Kg	Fishmeal	June	56.00	57.00	57.00
	<i>F.O.T. Bulk</i>	July	56.00	57.00	57.00
	Soyameal	July	18.80	18.00	18.00
	<i>F.O.T Ex-Mill</i>	Aug	18.70	18.00	18.00

Ratio	2.98	3.17	3.17
--------------	-------------	-------------	-------------

b) PRICES IN USD/MT,C&F		24/06/03	19/06/03	17/06/03
Fishmeal (June/July)	Chile 65:	660.00	670.00	670.00
	Peru 64:	640.00	650.00	650.00

c) PRICES IN Dollars, CIF W.European Port		840	Icelandic	775
	Danish (June/July)			

2. FOB Prices in \$/MT fob

	FAQ	Prime	Super Prime
<i>Fishmeal FOB Peru</i>	\$ 600	\$ 630	\$ 640
<i>(IffO weekly average)</i>	\$ + 10 week 24	\$ Unchg' week 24	Unchg'd week 24

3. Soyameal Pellets (in USD/MT)

USD/MT	FOB	24/06/03
<i>Soybean meal FOB Brazil</i>	\$ 221	(\$ +10 over week 24)
<i>FOB Argentina</i>	\$ 211	(\$ +10 over week 24)

4. Fish & Vegetal Oils - Reference Quotations (with change vis previous week)

FOB Peru			
Fishoil	\$ 460	<i>(FOB, IffO weekly average)</i>	
	(\$ +10 over Wk 24)		
CIF Rotterdam			
Soyaoil	Aug/Oct	Nov/Jan	
	\$ 541	\$ 527	
	Aug/Oct	Nov/Jan	
Rapeoil	\$ 596	\$ 601	
	Jul	Aug	Oct/Dec
Palmoil	\$ 439	\$ 428	\$ 405

5. CHICAGO CBOT Soyabean Complex Market

(closing values, near-by contract)

		Soyabean Grain (UScts/bu)	Soyabean Oil (UScts/lb)	Soyabean Meal (US\$/t)
Wednesday	18/06	629	22.61	189.40
Thursday	19/06	630	22.82	189.50
Friday	20/06	629.25	22.58	190.60
Monday	23/06	630.25	22.43	190.60
Tuesday	24/06	635.75	22.31	194.90

Currencies	
New-York Market	Exch. rate
YEN/USD	117,96
EURO/USD	0,8690
DKR/USD	6,4530
NKR/USD	7,1061
PER.NSOL/USD	3,595
CHL.PES/USD	700,74

FISHING IN PERU

Peru Landings by Port	
Week 25/03 (MT)	
Paita	35 321
Chicama	1 568
Chimbote	6 509
Center	14 818
Pisco	670
South	10 721

With the **bad weather, rough sea and some ports closed during the week**, it was no surprise to get such a low catch report which did not even exceed 70 th MT. Landings in Paita represented half of the total at 35.3 th MT while the Center ports landed 14.8 th MT (21% of the total, one third of the previous week). In Chicama, Chimbote and Pisco, landings were practically stopped. But, landings in the South reached 10.7 th MT, the highest landings in this region since week 21.

For week 26 (this current week) no fishing bans are being enforced and the weather conditions have improved significantly. So we may expect better landings, although it was reported that many fishing boats had remained inactive at bay.

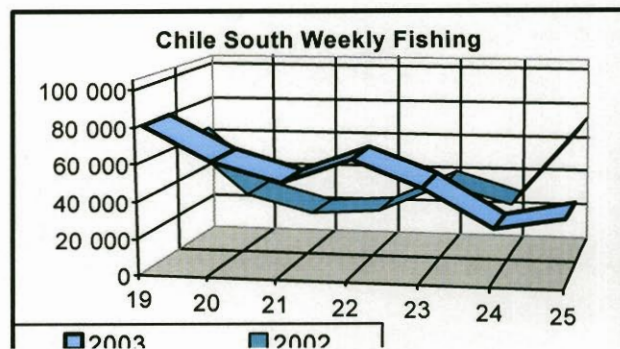
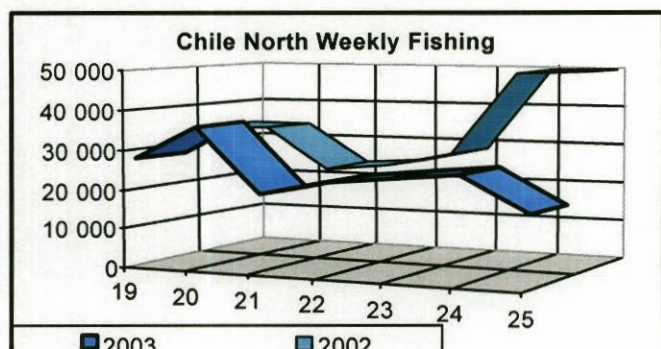
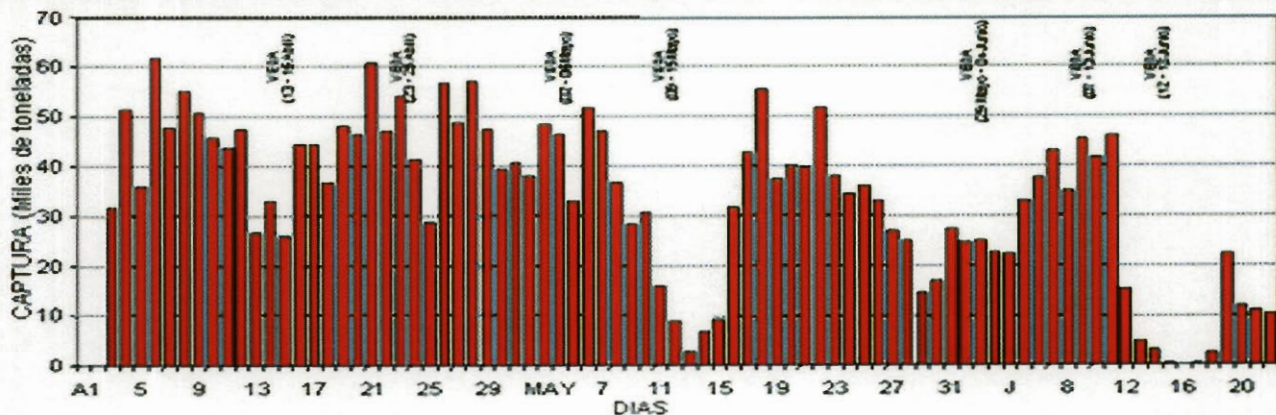
As per June 22, IMARPE reports that a total of 2.71 million MT have been caught. Thus, officially only 290 th MT remain to be caught. This represents two fishing weeks at 145 th MT/week. We can estimate the end of the current season about July 6.

Weekly fishmeal production is reported at 16.0 th MT and fish oil production at 2.5 th MT. Oil yields are reported between 2.1% and 2.5%, with a high of 3.0% in the South.

Below is an update of the daily anchovy catches in the North-Center region.

In an interview in the newspaper "Gestion", the Vice-Minister of Fisheries indicated that the present anchovy biomass barely reaches 6 million MT while in the past it had reached levels of 14 million MT. This is the reason why a quota of only 3 million tons was fixed. But, in order to prevent excessive catch capacity, the government is working on the matter of individual fishing quotas. The Ministry has started to work on a quota program in the Paita region, in coordination with both the fishermen and the processors. In addition, with the help of FAO, IMARPE is organising a series of conferences in order to inform the operators on the quota system which FAO has already established in about 200 fisheries all over the world.

CAPTURA DIARIA DE ANCHOVETA SEGÚN REGIONES (03 ABRIL - 22 JUNIO 2003) REGION NORTE - CENTRO



FISHING IN CHILE & SCANDINAVIA

FISHING IN CHILE

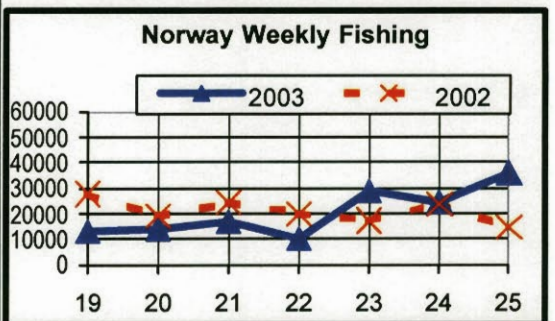
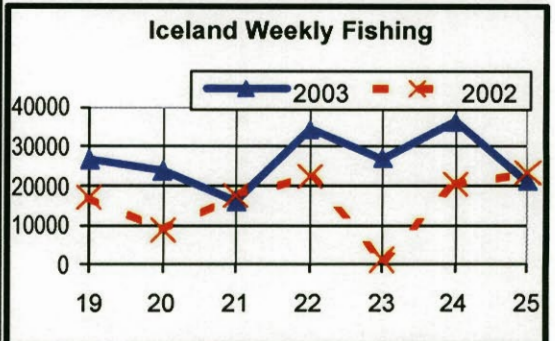
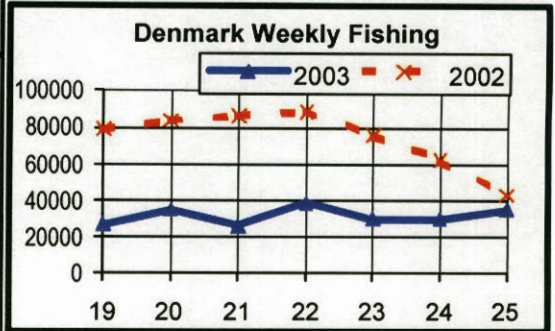
Fishing in the north reached about 18.0 th MT, about 8.0 th MT below the previous week and only one third of previous year level (49.7 th MT). In the south, landings were reported at 35.7 th MT only 7.0 th MT over the final figure for week 24 (28.8 th MT).

FISHING IN SCANDINAVIA

Low weekly catches in Iceland at 21.2 th MT of which half were herring and half were blue whiting. The 2003/2004 capelin season opened on June 20. But as per Monday June 23, only 4 vessels were out looking for capelin with no results reported. The season will continue until August 16 at which time it will be interrupted until September 15. **The preliminary quota has been set for Icelandic vessels at 362 000 MT vs 410 000 MT last year.** The Faroe Islands will get 30 000 MT (as part of a bilateral agreement) and Norway 14 000 MT (based on a bilateral agreement which dates back from 1999, although presently there is no agreement between Norway and Iceland). The Greenland quota is still under negotiation. **The final quota for the 2003/2004 season will be announced after the assessment of the stock next winter.**

In Denmark, landings were reported at 35.3 th MT, with no major changes compared with previous weeks.

In Norway, landings during week 25 rose to 36.1 th MT, nearly 50% higher than the previous week and more than twice year before level (14.7 th MT).



Export Sales-Fishmeal

	Total	Chile North	Chile South	Peru	Denmark
Var.Europe	5 533	4 000			1 533
Spain	860			860	Jun
Denmark	560			560	Jun
Kuwait	210			210	Jun
China	6 874		1 174	5 700	Jul/Aug
Taiwan	1 010		640	370	Jul/Aug
Indonesia	300			300	Jun
India	400		400		Jul
Japan	2 200		500	1 700	Jul/Sep
Various Far-East	1 559	500	759	300	Jul
Various America	200	200			
Total	19 706	4 700	3 473	10 000	1 533
Domestic sales	Chile Nth	Chile Sth	Peru	Denmark	ICELAND EXPORT LOADINGS
Week 25	0	6 251	100	1 124	Fishmeal Week 24
Cumul	19 557	95 168	2 428	25 795	U.K. 1 002
					Norway 3 445
					TOTAL 4 447

PERUVIAN EXPORT LOADINGS

Fishmeal Week 25	
China	4 647
Canada	495
Japon	548
Norway	1 080
Germany	12 020
Chile	554
Colombia	100
TOTAL	19 443
ICELAND EXPORT LOADINGS	
Fishmeal Week 23	
U.K.	601
Denmark	1 598
Norway	711
Finland	1 261
Greece	2 506
TOTAL	6 677

Comments on the fishmeal and fishoil markets

COMMENTS ON THE FISHMEAL MARKET IN WEEK 25

Buying interest in Peru continues to be strong on account of the proximity of the closing of the season combined with the present low catches resulting from the bad weather. Consequently sales continue to be closed at rising prices, particularly for the FAQ quality. As reported on page 3, our present FOB Peru price for FAQ reached the \$600/MT while for Prime and Super-Prime, prices are reportedly more stable, remaining unchanged at respectively \$630 and \$640 / MT FOB FCL. In Chile export sales were reported at levels of 8.0 th MT. The market remains firm at origins as well as at destination (see our special report on China on page 7).

FISH OIL MARKET COMMENTS

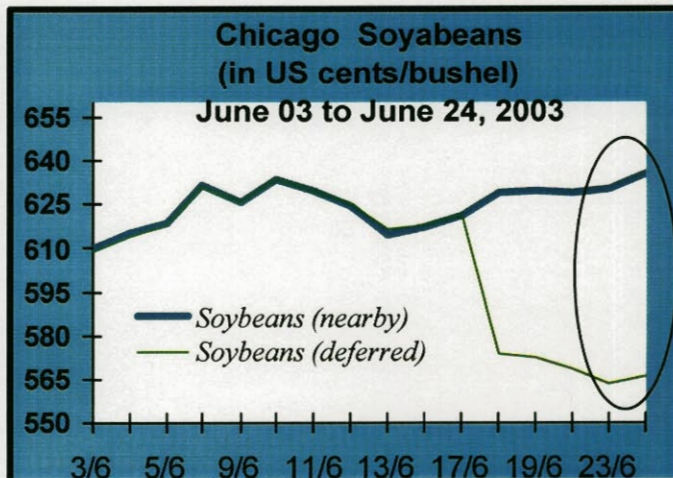
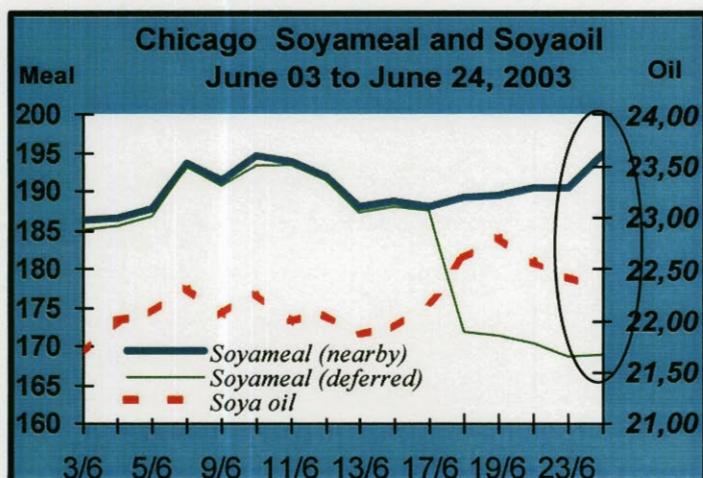
With low fishing and the unexpected decline in oil yields, oil production has declined and several producers are unable to meet their sales commitments. Consequently, buying interest has pushed prices higher at \$460 FOB Peru, up to \$470/MT. In the U.S., Gulf fishing was hampered by bad weather while conditions improved in the Atlantic. But oil yields remain low. Producers have raised their price ideas at around \$455/\$460/MT.

The Chicago Market

The market situation is perfectly illustrated in our graphs of soybean and soybean products shown below. The nearby contract remains firm and at relatively high levels. But, our differed quotation has been changed this week. Now, the contract which is reported is a "new-crop" contract. As you can see, the market is clearly bearish for these differed contracts on account of the expected large US soybean crops which will add up to what we already know as the large South American harvest which is now coming on the market.

Obviously, it does not mean that market prices will remain that low when we reach this "new-crop" period because much depends on the demand situation. Again this week, there were strong rumours of active export activity, particularly from China.

It is clear that a situation of squeeze could develop on the old-crop contracts as we are approaching their maturity. But the big question is whether the strong export activity will progressively be carried forward to the "new-crop". It looks like it could very well happen.



CONSUMER SAFETY: FROM FARM TO FORK, THE DANGERS PERSIST

Can Europe protect its food supplies from disease ?

In line with J.F.Mittaine's presentation at the last Miami meeting on the good agricultural practices, the International Herald Tribune recently published an article concerning food safety and public health.

As shown in the graphs below, there are good reason why these concerns ought to develop. Since 1999, the numbers of alerts on food products in the EU rose from 97 to 434, of which more than one third came from Germany.

Alerts by food category in 2002 shows that the biggest single origin of alerts are fish and shellfish (26%) closely followed by meat and meat products (23%).

This means that all "animal" products are considered "high alert" food. They will be more and more scrutinised. Although fish meal and fish oil do not really relate to any of those alerts, the simple fact that their origin is from fish is creating a bad image. And this is what we have to fight.

In Europe, the President of the European Commission, Mr Romano Prodi has made both food safety and public health his top priorities. Too many people were traumatised by food scares, including mad cow disease and dioxin contamination and this has to be corrected.

"It is not just a question of ensuring consumers enjoy the highest level of food safety", he said. "It is also a question of seeing the institutions treat people with proper respect."

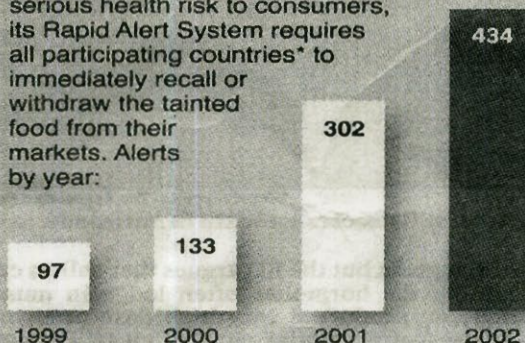
The Commission has achieved more progress in this area than in any other. It has enacted dozens of new laws and set up a new Food Safety Authority.

(Continued page 9)

How safe is your food?

Trouble on the table

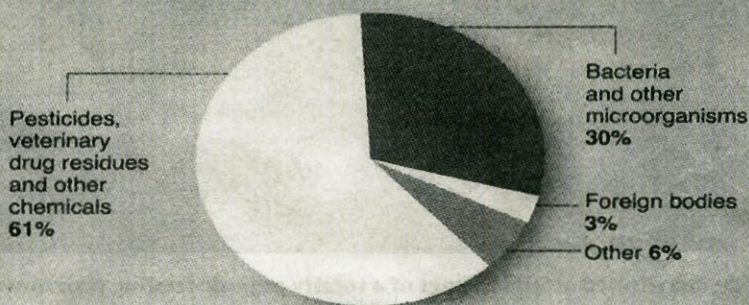
When the European Commission receives confirmation that a food product poses a serious health risk to consumers, its Rapid Alert System requires all participating countries* to immediately recall or withdraw the tainted food from their markets. Alerts by year:



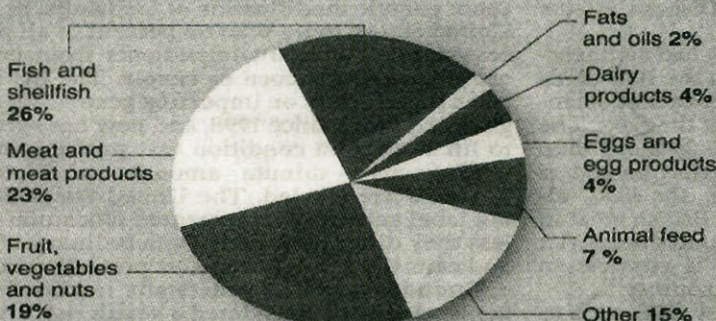
Member countries issuing the most alerts, 2002



The reasons for the alerts, 2002



Alerts by food category, 2002



*All European Union member states, plus Iceland, Liechtenstein and Norway.

Source: Rapid Alert System for Food and Feed Report for the Year 2002

CONSUMER SAFETY: FROM FARM TO FORK, THE DANGERS PERSIST (Cont'd)

(Continuation from page 8)

An exhibition in Paris on food processing called "A table" shows how the scourges of the past such as cholera, botulism have largely been defeated in the developed countries by improved hygiene. Now, the scope of the regulators is to get the same results on the new health challenges of the modern food industry.

But the matter has not been limited to the processing industry as we noted at the last "Salon de l'agriculture" (farm show), where the large hamburger chain Mc Donald's had established a booth promoting traceability and good agricultural practices to better inform the consumers.

With products travelling further than ever before from farm to table, food safety has become a key element not only for public health but also for the efficient functioning of markets. It is also at the heart of quarrels with the United States over genetically modified foods, and hormones or antibiotics in meat.

That's why Europe is working on stricter labelling, giving consumers in the 15 members and 10 candidate countries of the EU common nutritional information and facts about additives as well as enabling food inspectors to trace food and feed stuffs back to their source when a problem arises, and this will include one day or the other the fish processed into fishmeal.

Two recent examples: the British Food Standards Agency is complaining about so-called chicken breasts that contain up to 40 percent added water and pork product. (none concerned fish meal). Another example, the fast food strawberry milk shake that has more than 40 chemical ingredients in its manufacture formula.

Although the recently appointed executive director of EU's Food Safety Authority, Geoffrey Podger, sits in a bare office in a remote part of Brussels, he is determined to build a credible agency no matter where it is eventually situated. And he has the support of many Commissioners.

Underpinning European food law is the "precautionary principle" which can read as: "Better safe than sorry". For example, the Commission cites this principle in banning imports of US beef containing growth hormones. Although found at fault by the World Trade Organisation, the commission prefers to continue the ban and pay sanctions while seeking a solution compatible with WTO rules.

All this boils down to one simple point for our industry: **Whether it is justified or not, any concern directly or indirectly related to food safety has become EU's top political item which will always be considered most restrictively.** This is clearly the message transpiring in the IHT article. And when we talk of food safety, the immediate corollary is feed safety. Consequently, if we want our products to continue to be utilised without too many constraints, we need to permanently ensure that it is recognised safe. But, because food is a very emotional subject, it is not easy to have rational debates. And this is part of our problem. The only way to fight this irrevocable trend is to put the entire industry together supported by their respective governments and continue a permanent work of information and contacts with the decision-makers.

6.3. Resoluciones Generales – Impuesto al Valor Agregado

ANEXO DE NORMAS

Resolución General 1351

Impuesto al Valor Agregado. Artículo 43 de la ley del gravamen. Decreto N° 959/01. Operaciones de exportación y asimilables. Solicitudes de acreditación, devolución o transferencia. Requisitos, formalidades y condiciones.

Bs. As., 8/10/2002

VISTO, el Decreto N° 959 de fecha 26 de julio de 2001 y la Resolución General N° 616, sus modificatorias y complementarias, y

CONSIDERANDO:

Que mediante el decreto del visto se dispusieron modificaciones al régimen establecido en el artículo 43 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, con la finalidad de agilizar el trámite de acreditación, devolución o transferencia del gravamen facturado contenido en el monto de las operaciones de exportación.

Que a los fines de la consecución de los objetivos tenidos en cuenta por las aludidas reformas y atendiendo a las inquietudes exteriorizadas por las entidades representativas del sector exportador y de los profesionales en ciencias económicas, así como a razones operativas, se estableció un régimen transitorio y de excepción para las referidas operaciones.

Que en virtud de la experiencia recogida respecto de la aplicación del procedimiento habilitado para la acreditación, devolución o transferencia del gravamen, así como la necesidad de optimizar las tramitaciones de las señaladas operaciones, se estima conveniente introducir adecuaciones operativas y de control que, resguardando los intereses del fisco y contemplando asimismo las necesidades del sector exportador, viabilicen el diligenciamiento de las solicitudes que se interpongan atendiendo a las nuevas disposiciones en vigencia.

Que en orden a lo expuesto precedentemente, corresponde precisar las condiciones, requisitos, plazos y formalidades que deberán observar los exportadores y otros responsables, a fin de poder solicitar el reintegro del gravamen atribuible a las operaciones de exportación y a las actividades u operaciones que reciban igual tratamiento.

Que han tomado la intervención que les compete las Direcciones de Legislación, de Asesoría Legal, de Asesoría Técnica y de Programas y Normas de Fiscalización.

Que la presente se dicta en ejercicio de las facultades conferidas por el artículo 7° del Decreto N° 618, de fecha 10 de julio de 1997 y sus complementarios.

Por ello,

EL ADMINISTRADOR FEDERAL DE LA ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS

RESUELVE:

TITULO I

REGIMEN GENERAL DE REINTEGRO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES Y ASIMILABLES

Artículo 1° — Los sujetos que soliciten la acreditación, devolución o transferencia de los importes correspondientes al impuesto al valor agregado que les haya sido facturado, según lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 43 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, deberán cumplir con las disposiciones que a continuación se establecen:

a) Los exportadores, excepto los sujetos indicados en el inciso siguiente: en el presente título y en los Anexos I, III y IV de esta resolución general.

b) Los sujetos que desarrollan las actividades encuadradas en el artículo 7°, inciso h), puntos 13, 14 y 26 de la citada ley y en el artículo 34 de su decreto reglamentario, y las actividades u operaciones que reciban igual tratamiento que las exportaciones en virtud de lo establecido por la ley del gravamen o por leyes especiales y los prestadores de servicios postales/PSP ("courier"): en este título y en los Anexos II, III y IV de la presente.

Quienes reúnan las condiciones del Anexo V podrán solicitar la aplicación del régimen allí dispuesto.

Art. 2° — Las asociaciones, sociedades o empresas de cualquier naturaleza constituidas en el extranjero y las personas residentes en el exterior, a los fines previstos en el artículo 1°, inciso b), no se encuentran obligadas a solicitar la Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.), mientras tal obligación no surja de otras normas legales y/o reglamentarias.

Los proveedores de los mencionados sujetos deberán indicar, al pie de las facturas pertinentes, el importe del impuesto al valor agregado contenido en las mismas, insertando la leyenda "Resolución General N° ,Título I, Artículo 1°, inciso b)".

Las solicitudes de reintegro deberán ser presentadas por la agencia comercial que los representa en el país, o por cualquier otra entidad domiciliada en el territorio nacional, que acredite personería en tal carácter.

Para la tramitación de las mencionadas solicitudes, así como para el cobro de los importes que resulten reintegrables, corresponderá aportar el poder otorgado a tal fin o su fotocopia autenticada. Cuando el poder se encuentre redactado en idioma extranjero, deberá acompañarse la pertinente traducción al idioma castellano realizada por traductor público nacional.

PERFECCIONAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Art. 3° — A efectos del presente régimen, las exportaciones se considerarán perfeccionadas:

a) Para los sujetos indicados en el artículo 1°, inciso a): con el cumplido de embarque, siempre que los bienes salgan efectivamente del país en ese embarque —fecha consignada en el campo mercadería a bordo/salida—, según conste en la "destinación de exportación" respectiva, en su caso, debidamente validada por el funcionario aduanero interviniente en la operación.

En los casos en que intervengan DOS (2) o más aduanas, la operación se considerará perfeccionada en la forma establecida en el párrafo precedente, según surja de la intervención de la aduana de salida.

Cuando la salida de los bienes del país se efectúe bajo el régimen de exportación en consignación —subrégimen ESO1—, la operación se considerará perfeccionada en el momento en que se registre la exportación definitiva para consumo —subrégimen EC07—.

b) Para los sujetos indicados en el artículo 1°, inciso b): mediante la documentación que para cada caso se indica seguidamente:

1. Transporte marítimo y de locación y/o sublocación a casco desnudo o de fletamento a tiempo o por viaje: constancia de entrada y salida del buque, firmada por su capitán y certificada por la Prefectura Naval Argentina.

2. Transporte aéreo: registro indicado en el Anexo II, inciso a), punto 1.2.1 de la presente resolución general o, en su defecto, factura mensual a que se refiere el inciso a), punto 1.2.2 de dicho anexo, certificada por la Fuerza Aérea Argentina.

3. Transporte terrestre: documentación intervenida por la autoridad de control de frontera (Dirección General de Aduanas o Dirección Nacional de Transporte Terrestre), de corresponder.

4. Servicios conexos al transporte internacional: factura emitida, una vez concluida la ejecución o prestación y conformada según lo dispuesto en el Anexo II, inciso a), punto 2.1 de la presente resolución general.

5. Trabajos de transformación, modificación, reparación, mantenimiento y conservación de aeronaves, sus partes y componentes, y de embarcaciones en todos los casos con los alcances del artículo 7°, inciso h), punto 26 de la ley del gravamen:

5.1. Transporte marítimo: certificado de asentamiento de la reparación, modificación o transformación en el Registro Nacional de Buques que a tales fines se encuentra controlado por la autoridad de aplicación.

5.2. Transporte aéreo: registro de aeronaves.

Sin perjuicio de lo dispuesto en el punto 4, cuyo cumplimiento da derecho al trámite de acreditación, devolución o transferencia de que se trata, la habilitación del mismo sólo quedará ratificada cuando el respectivo transporte, al cual se prestó el servicio conexo, quede perfeccionado conforme a lo establecido en los puntos 1, 2 ó 3 precedentes, según corresponda. La percepción parcial o total del precio de la prestación, no será suficiente para generar derecho a la acreditación, devolución o transferencia en los términos de esta resolución general.

EXCLUSIONES SUBJETIVAS Y OBJETIVAS

Art. 4° — Están excluidos del régimen reglado en el presente título:

a) Los sujetos indicados en el artículo 1° cuando:

1. Hayan sido querellados o denunciados penalmente con fundamento en las Leyes N° 22.415 y sus modificaciones y N° 24.769, según corresponda, siempre que se les haya dictado la prisión preventiva o, en su caso, exista auto de procesamiento vigente a la fecha de interposición de la solicitud.

2. Hayan sido querellados o denunciados penalmente por delitos comunes que tengan conexión con el incumplimiento de las obligaciones impositivas o aduaneras, propias o de terceros. Cuando el querellante o denunciante sea un particular —o tercero— la exclusión sólo tendrá efectos cuando concurra la situación procesal indicada en el punto 1 precedente.

3. Estén involucrados en causas penales en las que se haya dispuesto el procesamiento de funcionarios o ex-funcionarios estatales con motivo del ejercicio de sus funciones, siempre que concurra la situación procesal indicada en el punto 1 anterior.

Quedan comprendidos en la exclusión prevista en los puntos 1, 2 y 3, las personas jurídicas, las agrupaciones no societarias y/o cualquier otro ente colectivo cuyos gerentes, socios gerentes, directores u otros sujetos que ejerzan la administración social, como consecuencia del ejercicio de dichas funciones, se encuentren involucrados en alguno de los supuestos previstos en los citados puntos.

b) Las facturas o documentos equivalentes que tengan una antigüedad mayor a VEINTICUATRO (24) meses calendario a la fecha de interposición de las solicitudes.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no resultará de aplicación para las facturas o documentos equivalentes cuyo impuesto al valor agregado facturado corresponda a adquisiciones de bienes de uso siempre que se presente una nota en la que se fundamenten los motivos por los cuales el impuesto facturado correspondiente a la adquisición de bienes de uso tiene una antigüedad mayor a VEINTICUATRO (24) meses.

c) Las solicitudes que se encuentren en trámite o que se interpongan, conforme lo previsto en el artículo 36, cuando —como consecuencia de las acciones de verificación y fiscalización a que se refiere el artículo 33 y concordantes de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones— se compruebe respecto de solicitudes ya tramitadas, la ilegitimidad o improcedencia del impuesto facturado que diera origen al reintegro efectuado.

Art. 5° — Las solicitudes formuladas por los sujetos o, en su caso, los conceptos y solicitudes mencionados en los incisos a), b) y c) del artículo anterior, tramitarán con arreglo a lo dispuesto en el Título IV de esta resolución general.

IMPUESTO FACTURADO. LIMITE

Art. 6° — Cuando el importe de la acreditación, devolución o transferencia solicitada exceda el límite fijado en el segundo párrafo del artículo 43 de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, deberá presentarse una nota de acuerdo con lo dispuesto en el Anexo III, Apartado B) de la presente resolución general.

Asimismo a efectos de determinar el mencionado límite, corresponderá aplicar la alícuota general dispuesta en el primer párrafo del artículo 28 de la ley del gravamen, cualquiera sea la tasa a la que se hubiera facturado el impuesto al exportador y/o la que corresponda a los bienes exportados.

IMPUESTO FACTURADO. AFECTACION INDIRECTA

Art. 7° — Cuando las compras, locaciones y prestaciones de servicios que generan derecho al recupero, se encuentren relacionadas indirectamente con las operaciones comprendidas en esta resolución general, deberá realizarse la apropiación de los respectivos importes, aplicando el procedimiento que se establece en el Anexo IV, Apartado A) de la presente resolución general.

OPERACIONES DE EXPORTACION Y EN EL MERCADO INTERNO. IMPUTACION DEL IMPUESTO FACTURADO E INGRESOS DIRECTOS

Art. 8° — Los responsables que realicen simultáneamente operaciones en el mercado interno y en el mercado externo, deberán ajustar las solicitudes al procedimiento de imputación que se indica en el Anexo IV, Apartado B) de esta resolución general.

FACTURAS O DOCUMENTOS EQUIVALENTES. OBLIGACIONES

Art. 9° — Los datos a que se hace referencia en el Anexo III, Apartado D) de la presente resolución general, deberán constar en el cuerpo de la factura original o documento equivalente.

SOLICITUDES. REQUISITOS Y CONDICIONES COMPLEMENTARIAS

Art. 10. — Los sujetos que soliciten la acreditación, devolución o transferencia deberán presentar:

a) Un soporte magnético —en disquete de TRES PULGADAS Y MEDIA (3½") HD— realizado mediante el programa aplicativo rotulado con indicación de apellido y nombres, denominación o razón social, Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.), acompañado por el formulario de declaración jurada N° 404, por duplicado.

El mencionado programa aplicativo podrá ser transferido de la página "Web" de este organismo (<http://www.afip.gov.ar>).

b) Un informe especial extendido por contador público independiente. A tal fin serán de aplicación los procedimientos de auditoría dispuestos en la resolución emitida por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas o, en su caso, por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Art. 11. — A fin de cumplir con la presentación del soporte magnético, corresponderá utilizar el programa aplicativo denominado "SOLICITUD DE REINTEGRO DEL IMPUESTO FACTURADO - Versión 3.0" aprobado mediante Resolución General N° 1313.

Cuando se efectúe la entrega del mencionado soporte, se procederá a la lectura y validación de la información contenida en los archivos magnéticos y se verificará si ella responde a los datos contenidos en el formulario de declaración jurada N° 404 generado por el sistema.

De comprobarse errores, inconsistencias, utilización de un proceso distinto del provisto o la presencia de archivos defectuosos, la presentación será rechazada, generándose una constancia de tal situación.

De resultar aceptada la información, se entregará el duplicado del mencionado formulario, como comprobante de recepción.

Art. 12. — Podrá interponerse una sola solicitud por mes de exportación, a partir del día 21 del mes siguiente al de su perfeccionamiento, siempre que haya sido presentada la declaración jurada del impuesto al valor agregado correspondiente al período fiscal de dicho perfeccionamiento.

Cuando la solicitud se presente con posterioridad al primer mes inmediato siguiente al del perfeccionamiento de la exportación, también deberán hallarse cumplidas las presentaciones de las declaraciones juradas vencidas, inclusive la correspondiente al último mes anterior al de la interposición de la solicitud.

Art. 13. — De efectuarse una declaración jurada rectificativa, el nuevo soporte magnético que deba ser entregado abarcará todos los conceptos incluidos en la presentación originaria, considerándose sustitutiva de la primera.

Cuando se verifique la situación prevista en el párrafo anterior se considerará, a todo efecto, la fecha correspondiente a la presentación rectificativa.

Art. 14. — Las tareas de auditoría que involucren acciones sobre los proveedores generadores del impuesto facturado, citadas en el artículo 10, inciso b), no serán obligatorias respecto de:

a) Las facturas o documentos equivalentes, correspondientes a operaciones sobre las que se hubiesen practicado retenciones a la alícuota general vigente o al CIENTO POR CIENTO (100%) de las fijadas en el artículo 28 de la ley del gravamen, según lo dispuesto por las Resoluciones Generales N° 18, sus modificatorias y complementarias, y N° 991, su modificatoria y complementarias, siempre que las mismas se hubieran ingresado o, en su caso, compensado.

b) Las facturas o documentos equivalentes, sobre los que no se hubiesen practicado retenciones en virtud de lo dispuesto en:

1. El artículo 5°, inciso a) de la Resolución General N° 18, sus modificatorias y complementarias, o
2. el artículo 11 de la Resolución General N° 18, sus modificatorias y complementarias, o
3. el artículo 6°, primer párrafo de la Resolución General N° 991, su modificatoria y complementarias, o
4. las Resoluciones Generales N° 17, su modificatoria y complementaria, N° 69 y sus modificaciones y N° 75.

c) Las solicitudes formuladas por los sujetos encuadrados en las condiciones dispuestas en el Anexo V de la presente resolución general y en el Decreto N° 855 de fecha 27 de agosto de 1997.

d) El impuesto correspondiente a las importaciones definitivas de cosas muebles.

La aplicación de los mencionados procedimientos de auditoría, con los alcances indicados, implicará que el profesional actuante se expide respecto de la razonabilidad y legitimidad del impuesto facturado, incluido en la solicitud que acompaña al formulario de declaración jurada N° 404 y al respectivo soporte magnético. Además dicho profesional, deberá dejar constancia en el citado informe del procedimiento de auditoría utilizado indicando —en su caso— el uso de la opción prevista en el párrafo anterior.

La firma del informe suscrito por el profesional interviniente deberá estar autenticada por el consejo profesional o, en su caso, entidad en que se encuentre matriculado.

Los papeles de trabajo correspondientes al informe emitido, se conservarán en archivo a disposición de este organismo, por el período dispuesto en el artículo 48 del Decreto Reglamentario de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones.

En los casos previstos en el artículo 13 la declaración jurada rectificativa que se interponga deberá estar acompañada de un nuevo informe especial en la medida en que dicha declaración jurada modifique el contenido del informe emitido oportunamente por el profesional actuante.

Art. 15. — Los profesionales actuantes, respecto de la aplicación de los procedimientos de auditoría relacionados con los proveedores, deberán consultar el "Archivo de Información sobre Proveedores" conforme a los requisitos y condiciones dispuestos en el Anexo VI de la presente resolución general.

No obstante lo dispuesto en el primer párrafo del artículo 14, los procedimientos de auditoría relativos a los proveedores, serán obligatorios en la medida que la consulta efectuada por el profesional al mencionado archivo indique "Retención Sustitutiva 100%", cuando:

a) Se hubiesen practicado retenciones a la alícuota general vigente de acuerdo con lo previsto en el inciso a) del artículo citado precedentemente, o

b) el proveedor se encuentre beneficiado con la exclusión del régimen de retención de que se trate, de acuerdo con lo establecido en el inciso b), punto 4 del mencionado artículo.

Art. 16. — Cuando las presentaciones no cumplan con las obligaciones establecidas en el artículo 10, en los Anexos I y II o en el Anexo III, Apartados A y B de la presente resolución general, según corresponda, el juez administrativo requerirá que se subsanen las omisiones o deficiencias observadas, dentro de los SEIS (6) días hábiles administrativos inmediatos siguientes al de la presentación realizada.

Transcurrido dicho plazo, sin que el juez administrativo hubiera efectuado el referido requerimiento, se considerará a la solicitud formalmente admisible desde la fecha de su presentación.

En el supuesto que el juez administrativo hubiera efectuado el requerimiento otorgará al responsable un plazo no inferior a CINCO (5) días hábiles administrativos, bajo apercibimiento de disponerse el archivo de las actuaciones en caso de incumplimiento.

SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA. DETRACCIONES

Art. 17. — El juez administrativo podrá detraer los montos correspondientes de los importes consignados en la solicitud de acreditación, devolución o transferencia, cuando:

- a) Se compruebe que los agentes de retención han omitido actuar en tal carácter, respecto de los pagos correspondientes a adquisiciones que integren el crédito fiscal de la solicitud presentada.
- b) El informe especial a que se hace referencia en el artículo 10, inciso b), contenga los conceptos y montos observados que hayan motivado una opinión con salvedades.
- c) Se verifiquen inconsistencias como resultado de los controles informáticos sistematizados.

Contra dichas detracciones los responsables, podrán interponer el recurso previsto en el artículo 74 del Decreto Reglamentario de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones.

COMUNICACION DE PAGO. AUTORIZACION DE ACREDITACION, TRANSFERENCIA Y DE OBSERVACIONES

Art. 18. — El juez administrativo competente emitirá una comunicación informando el monto del pago, de la acreditación o transferencia autorizadas, según corresponda, y en su caso el de las detracciones que resulten procedentes, dentro de los QUINCE (15) días hábiles administrativos contados desde la fecha en que la solicitud interpuesta resulte formalmente admisible, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 16.

Art. 19. — En el caso de devoluciones, el pago se hará efectivo dentro de los CINCO (5) días hábiles administrativos inmediatos siguientes a la fecha de emisión de la comunicación indicada en el artículo anterior.

Art. 20. — La comunicación que informe el pago, la acreditación o transferencia autorizadas y, en su caso, las detracciones que resulten procedentes, consignará:

- a) El importe histórico del impuesto facturado atribuible a la respectiva exportación.
- b) La fecha a partir de la cual surte efecto la solicitud de acreditación, devolución o transferencia.
- c) Los importes y conceptos compensados de oficio.
- d) Cuando corresponda, los fundamentos que avalen la detracción, total o parcial, del crédito declarado por el beneficiario, de acuerdo con lo establecido en el artículo 4°, inciso b) y en el artículo 17.
- e) El importe de la devolución o, en su caso, la acreditación o transferencia autorizada.

Art. 21. — Cuando los sujetos no hayan realizado presentaciones en los VEINTICUATRO (24) meses inmediatos anteriores al de interposición del pedido de reintegro, el plazo de QUINCE (15) días hábiles administrativos fijado en el artículo 18 se sustituirá por el de TREINTA (30) días hábiles administrativos.

REGIMEN DE LA LEY N° 24.402 Y SU MODIFICATORIA

Art. 22. — El importe de la devolución correspondiente al impuesto que les hubiera sido facturado a los sujetos comprendidos en el régimen de la Ley N° 24.402 y su modificatoria, será afectado directamente por este organismo al pago del crédito otorgado por la institución bancaria, de acuerdo con el régimen de la citada ley o aplicado al impuesto facturado anticipadamente devuelto. En este último supuesto será de aplicación el procedimiento establecido en el artículo 10, segundo párrafo, punto 2 de la Resolución General N° 4210 (DGI), su modificatoria y complementaria.

De tratarse del impuesto derivado de compras o importaciones de bienes de capital, la mencionada afectación se imputará al saldo pendiente de cancelación de los créditos otorgados conforme a lo dispuesto en la Ley N° 24.402 y su modificatoria, hasta el monto del valor de la cuota mensual.

SOLICITUD DE TRANSFERENCIA

Art. 23. — En las solicitudes de transferencia los cedentes deberán presentar una nota, cuyo modelo obra en el Anexo VII, Apartado A) de la presente resolución general, por cada cesionario a favor del cual soliciten la transferencia de los créditos susceptibles de reintegro.

Los cesionarios podrán aplicar los importes transferidos, luego de emitida la comunicación de transferencia autorizada prevista en el artículo 18. A tal efecto, presentarán:

- a) Una nota cuyo modelo obra en el Anexo VII, Apartado B) de la presente resolución general,
- b) el formulario de declaración jurada N° 574 por cada impuesto y concepto que se compense,
- c) la copia de la nota presentada por el cedente, debidamente intervenida por la dependencia receptora de la misma, y
- d) la copia de la aludida comunicación.

Los cesionarios formalizarán la presentación dispuesta en el párrafo anterior ante la dependencia de este organismo en la que se encuentren inscritos.

Las firmas de las notas indicadas en los mencionados anexos, deberán estar autenticadas por escribano público.

PROCEDIMIENTO PARA LA DETRACCION DE DIFERENCIAS CONSTATADAS

Art. 24. — Cuando proceda la detracción parcial de los créditos imputados en las solicitudes, dicha detracción operará en el siguiente orden:

- a) Contra la devolución.
- b) Contra la transferencia.
- c) Contra las acreditaciones.
- d) Contra las compensaciones.

TITULO II

REGIMEN DE COMPENSACION CON IMPORTES ORIGINADOS EN REGIMENES DE RETENCION Y PERCEPCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Art. 25. — Los sujetos a que se refiere el artículo 1° de la presente, con excepción de los indicados en el artículo 5° del Decreto N° 1139, sus modificatorios y complementarios, de fecha 1 de setiembre de 1988, que en su carácter de agentes de retención hayan practicado retenciones o efectuado percepciones del impuesto al valor agregado —conforme a los regímenes establecidos o que establezca este organismo—, podrán compensar los importes de dichas obligaciones con el monto del impuesto facturado por el cual se formula la solicitud, de acuerdo con lo dispuesto en el Anexo VIII de la presente resolución general.

TITULO III

EXPORTACION POR CUENTA Y ORDEN DE TERCEROS SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA

Art. 26. — Los exportadores que realicen operaciones de exportación con intervención de mandatarios, consignatarios u otros intermediarios que efectúen la venta de bienes al exterior por su cuenta y orden, así como los intermediarios en dichas operaciones, deberán cumplir con lo dispuesto en el presente título.

Art. 27. — Se consideran operaciones de exportación por cuenta y orden de terceros, aquellas encomendadas por el propietario de la mercadería a mandatarios, consignatarios u otros intermediarios para que efectúen la venta de los bienes al exterior por cuenta y orden del mencionado propietario.

En consecuencia, deberá considerarse que reviste el carácter de intermediación la intervención de quien documenta aduaneramente, por cuenta del tercero exportador, las operaciones descritas en el párrafo anterior, en tanto no exista transferencia de dominio de los bienes.

Art. 28. — A los fines establecidos en el artículo 74 del Decreto Reglamentario de la Ley de Impuesto al Valor Agregado, texto ordenado en 1997 y sus modificaciones, se entiende por exportador al mandante o comitente de la operación, propietario de la mercadería y por lo tanto el titular de los créditos por el impuesto facturado.

Consecuentemente, corresponderá con exclusividad al exportador interponer ante esta Administración Federal - Dirección General Impositiva, las solicitudes de recupero del impuesto a que se refiere el artículo 43 de la ley del gravamen.

Art. 29. — Los intermediarios citados en el segundo párrafo del artículo 27, quedan obligados a informar a esta Administración Federal las operaciones de exportación realizadas por cuenta y orden de terceros.

La información dispuesta en el párrafo anterior, deberá efectuarse mediante la entrega de un soporte magnético en disquete de TRES PULGADAS Y MEDIA (3½") HD realizado mediante el programa aplicativo a que se refiere el artículo 30, rotulado con indicación de apellido y nombres, denominación o razón social, Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.), acompañado por el formulario de declaración jurada N° 846, por duplicado.

Art. 30. — A fin de cumplir con lo dispuesto en el artículo anterior, corresponderá utilizar el programa aplicativo denominado "AFIP - EXPORTACIONES POR CUENTA DE TERCEROS" cuyas características, funciones y aspectos técnicos para su uso se consignan en el Anexo IX de la presente resolución general.

El mencionado programa aplicativo podrá ser transferido de la página "Web" de este organismo (<http://www.afip.gov.ar>).

Cuando se efectúe la entrega del soporte magnético, se procederá a la lectura y validación de la información contenida en los archivos magnéticos y se verificará si ella responde a los datos contenidos en el formulario de declaración jurada N° 846 generado por el sistema.

De comprobarse errores, inconsistencias, utilización de un proceso distinto del provisto o la presencia de archivos defectuosos, la presentación será rechazada, generándose una constancia de tal situación. De resultar aceptada la información, se entregará el duplicado del mencionado formulario, como comprobante de recepción.

Art. 31. — La obligación de información dispuesta en el artículo 29, deberá ser cumplida hasta el día 15 del mes inmediato siguiente al del embarque, en las dependencias de esta Administración Federal - Dirección General Impositiva, en las que los responsables se encuentren inscritos.

Art. 32. — Una vez cumplida la obligación de información dispuesta en el artículo 29, el intermediario entregará a cada uno de los exportadores, por las operaciones de exportación realizadas por cuenta de estos últimos, los elementos que se detallan a continuación:

a) Fotocopia del formulario de declaración jurada N° 846, intervenido por la dependencia competente de este organismo.

b) Constancia donde se indiquen los datos del embarque correspondiente al exportador respectivo, emitida por el programa aplicativo, mencionado en el artículo 30.

Art. 33. — Cuando los exportadores soliciten la acreditación, devolución o transferencia a que se refiere esta resolución general, deberán presentar juntamente con los elementos previstos en la misma, los detallados en el artículo anterior, y en caso de corresponder, copia del instrumento de cuenta de venta y líquido producto o la factura de venta al exterior.

Art. 34. — Los créditos por estímulos aduaneros se abonarán al documentante que, juntamente con el tercero exportador, resultan solidariamente responsables en los aspectos promocionales, tributarios y/o sancionatorios de la operación.

Con relación a la declaración aduanera, deberá cumplirse lo dispuesto en el Anexo X de la presente resolución general.

TITULO IV

REINTEGRO DEL IMPUESTO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES SUJETO A FISCALIZACION

Art. 35. — Se tramitarán por el presente título conforme lo establecido en el Anexo XI de la presente resolución general, las solicitudes presentadas por los sujetos indicados en el inciso a) del artículo 4°, así como aquéllas respecto de las cuales se constate las situaciones previstas en los incisos b) y c) del citado artículo.

Art. 36. — Cuando se produzca la causal de exclusión prevista en el inciso c) del artículo 4° (verificaciones practicadas que determinen la ilegitimidad o improcedencia del impuesto facturado, respecto de solicitudes ya tramitadas), lo dispuesto en el artículo anterior se aplicará tanto a las solicitudes en curso a la fecha de notificación del acto administrativo que disponga la impugnación —total o parcial— del impuesto facturado y reintegrado, así como a las interpuestas con posterioridad a la citada fecha, que se indican a continuación:

a) Las TRES (3) primeras solicitudes, cuando:

1. El monto del impuesto facturado impugnado se encuentre comprendido entre el CINCO POR CIENTO (5%) y el DIEZ POR CIENTO (10%) del monto total de la solicitud de acreditación,

devolución o transferencia, observada, previo al cómputo de las compensaciones que hubieran sido procedentes, o

2. el monto del impuesto impugnado resulte inferior al CINCO POR CIENTO (5%) del monto indicado en el punto anterior y el responsable no conforme el ajuste efectuado.

b) Las DOCE (12) primeras solicitudes, cuando:

1. El monto del impuesto facturado impugnado resulte superior al DIEZ POR CIENTO (10%) del monto total de la solicitud de acreditación, devolución o transferencia, observada, previo al cómputo de las compensaciones que hubieran sido procedentes, o

2. se tratara de reincidencias dentro de los últimos DOCE (12) meses anteriores a la fecha de presentación de la solicitud y no hubiera acaecido el supuesto contemplado en el punto 2 del inciso precedente.

TITULO V

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 37. — De tratarse de sujetos que registren incumplimientos respecto de la presentación de declaraciones juradas vencidas relacionadas con sus obligaciones impositivas y/o previsionales, el cómputo del plazo que establece el artículo 18 se interrumpirá hasta que dichos incumplimientos se regularicen.

Los responsables que tengan deudas por aportes y contribuciones con destino al Sistema Unico de Seguridad Social, deberán cancelar las mismas o suscribir el convenio conforme al procedimiento dispuesto en el Anexo XII de la presente resolución general, como condición previa a la devolución del monto que resulte procedente.

Art. 38. — Las presentaciones a que se refiere esta resolución general se efectuarán ante la dependencia de este organismo que tenga a su cargo el control de las obligaciones tributarias de los petitionantes, excepto para aquellos que se encuentren comprendidos en el artículo 2° de la Resolución General N° 718 y su modificatoria, que deberán observar lo dispuesto en dicha norma.

Art. 39. — Las notas que deban presentarse de acuerdo con lo dispuesto en esta resolución general, así como la constancia a que se hace referencia en el artículo 32, inciso b) deberán estar firmadas por el responsable o persona debidamente autorizada, precedida por la fórmula indicada en el artículo 28, "in fine", del Decreto Reglamentario de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y su modificatoria.

Art. 40. — La presente resolución general será de aplicación para las solicitudes que se interpongan a partir del 1° de enero de 2003, inclusive, por operaciones y/o prestaciones de servicios que, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3° se perfeccionen a partir del 1 de agosto de 2001, inclusive.

Art. 41. — Déjase sin efecto la Resolución General N° 200 para las solicitudes a las que resulta de aplicación la presente resolución general, de acuerdo con lo establecido en el artículo anterior.

Art. 42. — Apruébanse los Anexos I a XII que forman parte de esta resolución general.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art. 43. — Sustitúyese en el artículo 1° de la Resolución General N° 1101 y sus modificaciones, las expresiones "30 de setiembre de 2002" y "31 de agosto de 2002" por las expresiones "31 de diciembre de 2002" y "30 de noviembre de 2002", respectivamente.

Art. 44. — Modifícase la Resolución General N° 1313 en la forma que se dispone a continuación:

a) Sustitúyese en el artículo 1° la expresión "1 de setiembre de 2002" por la expresión "1 de diciembre de 2002".

b) Sustitúyese en el artículo 2° la expresión "31 de agosto de 2002" por la expresión "30 de noviembre de 2002".

Art. 45. — Regístrese, publíquese, dése a la Dirección Nacional del Registro Oficial y archívese. — Alberto R. Abad.

ANEXO I RESOLUCION GENERAL N° 1351

ELEMENTOS A PRESENTAR CON LAS SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA

(ARTICULO 1°, INCISO a)

Los sujetos indicados en el artículo 1°, inciso a) de la presente resolución general deberán, en forma conjunta, presentar los elementos que se detallan en el presente anexo.

a) Documentación aduanera:

Cuando la exportación se efectúe a través del Sistema Informático María, no se requerirá la presentación de documentación aduanera.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, será presentada la mencionada documentación cuando el juez administrativo interviniente estime necesario solicitarla, o las exportaciones no se hayan tramitado por el mencionado régimen. En ambos casos deberá presentarse:

1. Copia del cumplido de embarque o Factura-Permiso de exportación simplificada —Decreto N° 855 de fecha 27 de agosto de 1997 y su modificatorio— según conste en los formularios pertinentes, de la exportación realizada, debidamente certificado por el funcionario aduanero interviniente en la operación, y copia de los comprobantes que acrediten el ingreso de los derechos de exportación salvo que, respecto de estos últimos, la presentación haya correspondido a exportaciones no alcanzadas por dichos tributos; en este caso se hará constar tal circunstancia en el rubro "Observaciones" del formulario de declaración jurada N° 404 que acompaña al respectivo soporte magnético.

Cuando se trate de solicitudes vinculadas a operaciones de exportación realizadas al área aduanera especial, Ley N° 19.640, la documentación mencionada en el párrafo anterior deberá presentarse únicamente a los fines de solicitar la acreditación del impuesto facturado.

2. Copia del cumplido de embarque —subrégimen EC07— y fotocopia del cumplido de embarque —subrégimen ES01—, con el ejemplar que obra en poder del responsable —para ser cotejado— debidamente certificado por funcionario aduanero interviniente en la operación de la exportación en consignación.

3. Documentación aduanera que permita establecer la procedencia de la solicitud formulada, en aquellos casos en los cuales —por la naturaleza de las operaciones involucradas— no se disponga de los elementos indicados en los puntos 1 y 2 precedentes.

b) Soportes magnéticos de acuerdo con lo establecido en los artículos 10, inciso a) y 11 de la presente resolución general.

En el precitado soporte deberán consignarse indefectiblemente los siguientes conceptos:

1. Si existe o no vinculación económica con el/los proveedor/es.
2. Si se encuentra o no acogido a leyes especiales, decretos o regímenes especiales para desarrollar actividades u operaciones que reciben igual tratamiento que las exportaciones, indicando la norma respectiva.
3. Si existen o no deudas impositivas.
4. Si existen o no deudas de los recursos de la seguridad social.
5. Si se encuentra o no bajo el régimen de la Ley N° 24.402. En este supuesto, deberá presentarse una nota indicando los datos de la institución prestamista y el monto adeudado a la fecha de la presentación, así como —de tratarse del impuesto derivado de compras o importaciones de bienes de capital destinados a actividades distintas de la minera— el monto de la cuota, datos que deberán proveerse convalidados por dicho banco.

c) Formularios de declaración jurada Nros. 443/1, 443/2 y 443/3, de tratarse de operaciones de exportación de carne bovina y/o subproductos de la especie bovina.

Dicha obligación también procederá respecto de las operaciones de exportación de productos elaborados con carne bovina y/o con subproductos de igual origen, que taxativamente se enumeran seguidamente:

1. Códigos de corte.

N°	DETALLE	N°	DETALLE	N°	DETALLE
1	Bife angosto o/s cordón (sin hueso)	44	Tendones o nervios	87	Chinchulines
2	Cuadril con tapa (s/hueso) o s/cocita	45	Cuero	88	Tripa gorda
3	Corazón de Cuadril (s/tapa y s/corcho)	46	Cerda de cola	89	Tripa crila primera
4	Lomito de Corazón de cuadril	47	Cerda de crejo	90	Tripa crila segunda
5	Cocita de cuadril	48	Hueso de pata	91	Tripón
6	Lomo con o sin cordón	49	Hueso de manos	92	Tripa salame
7	Naiga de afuera	50	Astas	93	Vejiga
8	Peceto	51	Machos de astas	94	Grasa comestible
9	Cuadrada (camaza de cola)	52	Pezuñas	95	Grasa industrial
10	Naiga de adentro - naiga con tapa	53	Sengre	96	Meda res (sin hueso)
11	Naiga de adentro sin tapa	54	Hiel	97	Meda res (con hueso)
12	Tapa de naiga de adentro	55	Serro	98	Cuarto delantero (sin hueso)
13	Bola de Lomo	56	Hueso de cabeza	99	Cuarto delantero (con hueso)
14	Tortuguita	57	Hueso de maxilar	100	Cuarto trasero (sin hueso)
15	Garrón (sin hueso)	58	Tapa de asado	101	Cuarto trasero (con hueso)
16	Bife ancho con tapa (s/hueso)	59	Hipófisis	102	Corte pistola a 3 Costillas (s/hueso)
17	Bife ancho sin tapa	60	Pineal	103	Corte pistola a 3 costillas (c/hueso)
18	Ojo de bife ancho	61	Hipotalamo	104	Corte pistola a 7 costillas (s/hueso)
19	Tapa de bife ancho	62	Paratiroides	105	Corte pistola a 7 costillas (c/hueso)
20	Paleta (camaza de paleta)	63	Tiroides	106	Cuarto delantero sin asado (s/hueso)
21	Centro de carnaza de paleta	64	Suprarrenales	107	Cuarto delantero sin asado (c/hueso)
22	Aguja (sin hueso)	65	Epitelio	108	Pecho a 3 Costillas (s/hueso) a en monta
23	Aguja (sin tapa)	66	Páncreas	109	Pecho a 3 costillas (c/hueso)
24	Tapa de aguja	67	Próstata	110	Rueda (s/hueso)
25	Cogote	68	Lengua	111	Rueda (c/hueso)
26	Marucha	69	Sesos	112	Rueda sin garrón (sin hueso)
27	Chingolo	70	Quijadas	113	Rueda sin garrón (con hueso)
28	Brazuelo (sin hueso)	71	Pulmón	114	Piema (sin hueso)
29	Pecho	72	Corazón	115	Piema (con hueso)
30	Falda (sin hueso)	73	Molleja de corazón	116	Piema mocha (sin hueso)
31	Asado (sin hueso)	74	Molleja de cogote	117	Piema mocha (con hueso)
32	Vacio	75	Higado	118	Cuarto delantero en monta
33	Bifes de vacio	76	Riñones	119	Cuarto trasero en monta
34	Entraña	77	Rabo - cola	120	Asado con vacio (sin hueso)
35	Matambre	78	Medula	121	Asado con vacio (con hueso)
36	Azotillo	79	Carne chica - ruez de quijada	122	Tapa de cuadril
37	Bife angosto o/s cordón (con hueso)	80	Carne chica - carne de tragapelo	123	Corcho de cuadril
38	Garrón (con hueso)	81	Carne chica - carne de cabeza	124	Pecho con falda (sin hueso)
39	Bife ancho con tapa (c/hueso)	82	Carne chica - carne de traquea	125	Pecho con falda (con hueso)
40	Aguja (con hueso)	83	Pajarella - bonete	126	Lengua manchada
41	Brazuelo (con hueso)	84	Mondongo	127	Juegos (bife angosto-corazón de cuadril-lomo)
42	Falda (con hueso)	85	Librillo	128	Centro de naiga de adentro
43	Asado (con hueso)	86	Craja	129	Recortes (carne chica)

2. Códigos por producto.

N°	DETALLE	N°	DETALLE	N°	DETALLE
901	Extracto	906	Enlatados - (Comed beef, Ground beef, etc.)	910	Chorizos - Embutidos frescos (chorizos)
902	Caldo de carne			911	Chorizos - Embutidos secos (salame)
908	Jugos	907	Carne cocida y congelada en tubos	912	Chorizos - Embutidos cocidos (salchichón)

d) Nota, según consta en el Anexo VII, Apartado A) —cuando se trate de transferencia— por cada cesionario a favor del cual se solicite la transferencia de los créditos susceptibles de reintegro, suscrita por las partes interesadas.

e) Fotocopia del poder o documento equivalente que acredite personería del firmante, exhibiendo para su cotejo el original respectivo.

ANEXO II RESOLUCION GENERAL N° 1351

ELEMENTOS A PRESENTAR Y REQUISITOS FORMALES A CUMPLIR CON LAS SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA

(ARTICULO 1°, INCISO b)

Los sujetos indicados en el artículo 1°, inciso b) de la presente resolución general deberán, en forma conjunta, cumplir con los requisitos formales y presentar los elementos que se detallan en el presente anexo.

a) Documentación que permita constatar la procedencia de la solicitud formulada:

1. En el caso de transporte internacional de pasajeros y cargas:

1.1. Cuando se trate de transporte naval:

1.1.1. Constancia de entrada y salida del buque firmada por el capitán del mismo y certificada por la Prefectura Naval Argentina.

1.1.2. Cuando se efectúe conjuntamente transporte de cabotaje: nota que contendrá — discriminado por buque— el valor de los fletes y pasajes obtenidos en tales conceptos y el importe atribuible a transporte internacional.

1.2. Cuando se trate de transporte aéreo:

1.2.1. Fotocopia del registro de movimiento de aeronaves correspondiente al período, certificado por la Fuerza Aérea Argentina.

1.2.2. Fotocopia de la factura mensual que certifica el pago al Comando de Regiones Aéreas de la Fuerza Aérea Argentina, según lo dispuesto por la Ley N° 13.041 y su modificatoria.

1.2.3. Fotocopias de las declaraciones juradas presentadas durante el período ante la Secretaría de Turismo y Deporte de la Nación, en cumplimiento de la Ley Nacional de Turismo N° 14.574, texto ordenado por Decreto N° 1912 de fecha 1 de diciembre de 1987.

1.2.4. Detalle de las operaciones de carga efectuadas durante el período, agrupadas por agencia de carga.

No se requerirá el aporte de los elementos indicados en el punto 1.2.1, cuando la fotocopia de la factura mensual a que se refiere el punto 1.2.2 se encuentre certificada por la Fuerza Aérea Argentina.

1.3. Cuando se trate de transporte terrestre:

1.3.1. De carga:

1.3.1.1. Copia autenticada por autoridad competente del Manifiesto internacional de carga/ Declaración de tránsito aduanero (MIC/DTA) o Manifiesto internacional de carga por carretera o

Transporte internacional ferroviario/Documento de tránsito aduanero (TIF/DTA), de corresponder, intervenido por la Dirección General de Aduanas o Dirección Nacional de Transporte Terrestre.

1.3.2. De pasajeros:

1.3.2.1. Permiso para transporte internacional de pasajeros otorgado por resolución de la Secretaría de Transporte, en el caso de empresas regulares.

1.3.2.2. Formularios estadísticos FAI 1 y FAI 2.

1.3.2.3. Autorización de viaje de turismo de circuito cerrado y lista de pasajeros de acuerdo con la Resolución N° 613/94 y su modificatoria, de la Comisión Nacional de Transporte Automotor, en el caso de empresas de transporte para turismo.

4.4. Cuando se trate de transporte por ductos y líneas de transmisión:

1.4.1. Certificado de inscripción ante autoridad competente, habilitante para el ejercicio de la actividad.

1.4.2. Certificado de inscripción ante la Dirección General de Aduanas en su carácter de Agente de Transporte Aduanero (ATA).

1.4.3. Fotocopia del contrato respectivo exhibiendo, en el mismo acto, el original que obre en poder del solicitante a efectos de su cotejo.

1.4.4. Manifiesto internacional de transporte.

1.4.5. Planilla de medición suscrita por el agente de servicio aduanero interviniente en la operación, el representante de la empresa exportadora y el representante de la empresa de transporte aduanero encargado de operar el ducto.

1.4.6. Informe de ajuste.

Los requisitos indicados en los puntos 1.4.1, 1.4.2 y 1.4.3 precedentes deberán presentarse únicamente cuando se efectúe la primera exportación.

Los elementos enunciados en este punto deberán presentarse de acuerdo con lo dispuesto por las Resoluciones Generales Nros. 588, 795 y 971, según corresponda.

1.5. En el caso de prestadores de servicios postales/PSP ("couriers"):

1.5.1. Certificado de inscripción en el Registro de Servicios Postales, habilitante para el ejercicio de la actividad otorgado por la Comisión Nacional de Comunicaciones.

1.5.2. Certificado de inscripción en el Registro de Importadores y Exportadores de la Dirección General de Aduanas.

1.5.3. Factura del depósito fiscal.

1.5.4. Factura proforma emitida por el cliente, de corresponder, de acuerdo con la naturaleza del envío.

1.5.5. Remitos y facturas emitidas por el "courier", por los servicios de transporte internacional.

1.5.6. Facturas emitidas por las compañías de transporte intervinientes.

1.5.7. Documentación emitida por el cliente intervenida por el organismo de contralor, de corresponder, de acuerdo con la naturaleza del envío.

2. En el caso de servicios conexos al transporte internacional de pasajeros y carga:

2.1. Fotocopias de las facturas o documentos equivalentes emitidos en el período por el cual se efectúa la solicitud (incluidas las correspondientes a transportes al área franca y al área aduanera especial, Ley N° 19.640, y a las zonas francas).

Las facturas a que se refiere el párrafo anterior tendrán que cumplimentar las condiciones dispuestas en el artículo 34 del Decreto Reglamentario de la ley del gravamen, debiendo en tal sentido estar conformadas por la empresa transportista, insertando la expresión: "Servicios conexos al transporte internacional. Resolución General N° 1351", y estar además suscritas por el responsable o persona debidamente autorizada, consignando el sello identificatorio del firmante y de dicha empresa.

Asimismo, las referidas facturas deberán contener —sin perjuicio de los datos requeridos por las Resoluciones Generales N° 3419 (DGI) y N° 100, sus respectivas modificatorias y complementarias—, lo siguiente:

2.1.1. Identificación del transporte utilizado por la empresa transportista internacional relacionado con el servicio conexo, aclarando si se trata de transportes de bienes o pasajeros y consignando el nombre del buque, número de vuelo o viaje —según corresponda— y nombre de la compañía transportista.

2.1.2. Número del permiso de embarque o, en su caso, del o los despachos de importación o de los contenedores y conocimientos de embarque, de tratarse de transporte de cargas.

2.1.3. Fecha en la que se perfeccionó el transporte internacional, conforme con lo dispuesto por el artículo 3°, inciso b) de la presente resolución general.

Los servicios a que se refiere el presente punto comprenden exclusivamente aquéllos que asistan a los bienes transportados y al acto de transportarlos, si guardan relación directa y complementaria con cada uno de los actos de transporte, y no se incluyen aquéllos que, aunque relacionados con la actividad, no puedan atribuirse en forma directa a cada servicio de transporte en particular.

3. En el caso de locación y/o sublocación a casco desnudo o de fletamento a tiempo o por viaje:

3.1. Fotocopia del contrato respectivo exhibiendo, en el mismo acto, el original que obre en poder del solicitante a efectos de su cotejo. Cuando los contratos se encuentren redactados en idioma extranjero, deberá acompañarse la pertinente traducción al idioma castellano realizada por traductor público nacional.

3.2. Fotocopias de las facturas o documentos equivalentes emitidos en el período por el cual se efectúa la solicitud.

Las facturas mencionadas precedentemente tendrán que cumplir con las condiciones dispuestas en el artículo 7°, inciso h), punto 14 de la ley del gravamen. En ellas deberá insertarse la expresión: "Locación a casco desnudo y fletamento de buques destinados a transporte internacional. Resolución General N° 1351", dejándose expresa constancia en el cuerpo de las mismas de la vinculación existente con el contrato indicado en el punto 3.1.

4. En el caso de trabajos de transformación, modificación, reparación, mantenimiento y conservación de aeronaves, sus partes y componentes y embarcaciones:

4.1. Fotocopias de las facturas o documentos equivalentes emitidos en el período por el cual se efectúa la solicitud.

Las facturas a que se refiere el párrafo anterior tendrán que cumplir con las condiciones dispuestas en el artículo 3°, inciso b), punto 5 de la presente resolución general, debiendo en tal sentido estar conformadas por la empresa destinataria del trabajo, insertando la expresión: "Trabajos de transformación, modificación, reparación, mantenimiento y conservación de embarcaciones y aeronaves. Resolución General N° 1351", y estar además suscritas por el responsable o persona debidamente autorizada, consignando el sello identificatorio del firmante y de dicha empresa.

Asimismo, las referidas facturas deberán contener —sin perjuicio de los datos requeridos por las Resoluciones Generales N° 3419 (DGI) y N° 100, sus respectivas modificatorias y complementarias—, lo siguiente:

4.1.1. Identificación de la embarcación o aeronave y de la actividad a la cual se encuentra destinada.

4.1.2. Constancia de matriculación en el exterior certificada por autoridad competente, de corresponder.

Los responsables que soliciten por primera vez la acreditación, devolución o transferencia del impuesto que les haya sido facturado, deberán presentar la siguiente documentación:

1. Armadores:

1.1. Nacionales: fotocopia de la constancia de inscripción en el Registro de Armadores Nacionales, acompañada del pertinente original, para su cotejo.

1.2. Extranjeros: poder —o su fotocopia autenticada— extendido a nombre de la agencia marítima que los representa o de cualquier otra entidad que acredite personería en tal carácter y domicilio en el territorio nacional. Cuando el poder se encuentre redactado en idioma extranjero, deberá acompañarse la pertinente traducción al idioma castellano, realizada por traductor público nacional.

2. Compañías aéreas: fotocopia del decreto de autorización para prestar servicios internacionales de transporte aéreo o, en su defecto, certificado extendido por la autoridad de aplicación.

3. Empresas de transporte terrestre y demás sujetos: fotocopia de la constancia que acredite su afectación al transporte internacional, con la exhibición del original respectivo para su cotejo.

b) Soportes magnéticos, de acuerdo con lo establecido en los artículos 10, inciso a) y 11 de la presente resolución general.

En el precitado soporte deberán consignarse indefectiblemente los siguientes conceptos:

1. Si existe o no vinculación económica con el/los proveedor/es.

2. Si se encuentra o no acogido a leyes especiales, decretos o regímenes especiales para desarrollar actividades u operaciones que reciben igual tratamiento que las exportaciones, indicando la norma respectiva.

3. Si existen o no deudas impositivas.

4. Si existen o no deudas de los recursos de la seguridad social.

c) Nota, según consta en el Anexo VII, Apartado A) —cuando se trate de transferencia— por cada cesionario a favor del cual se solicite la transferencia de los créditos susceptibles de reintegro, suscrito por las partes interesadas.

d) Fotocopia del poder o documento equivalente que acredite personería del firmante, exhibiendo para su cotejo el original respectivo.

ANEXO III RESOLUCION GENERAL N° 1351

REQUISITOS FORMALES A CUMPLIR

(ARTICULO 1°, INCISOS a) y b)

Los sujetos indicados en el artículo 1° de la presente resolución general deberán cumplir —además de los requisitos enunciados en los Anexos I y II— con las obligaciones que se indican a continuación:

A) DISPOSICIONES ENUNCIADAS EN:

a) El artículo 41 de la Resolución General N° 100, sus modificatorias y complementarias;

b) la Ley N° 25.345 y sus modificatorias y en lo que corresponda la Resolución General N° 151, su modificatoria y complementaria;

c) el artículo 2° —cuarto párrafo— y en el artículo 8° de la Resolución General N° 18, sus modificatorias y complementarias;

d) los artículos 4°, 26 y 27 de la Resolución General N° 991, su modificatoria y su complementaria N° 1121, de corresponder;

e) los Capítulos A —Retenciones efectuadas entre los días 1 y 15 de cada mes calendario—, B —Declaración jurada— y C —Ingreso del saldo resultante— de la Resolución General N° 738, sus modificatorias y complementarias, de corresponder;

f) en el Título III, de corresponder.

Las obligaciones dispuestas en los incisos a), b) y c) y en el inciso e) referida al Capítulo A, deberán encontrarse cumplidas, con anterioridad a la interposición de la correspondiente solicitud. Respecto de las del inciso e), relacionadas con los Capítulos B y C, deberán hallarse cumplidas hasta el sexto día hábil del mes de presentación de la solicitud.

El requisito del inciso d) deberá ser cumplido con anterioridad a la interposición de la solicitud por los sujetos comprendidos en las normas citadas en el mismo.

Lo dispuesto en los párrafos anteriores también será de aplicación respecto del impuesto computable originado en la realización de actividades u operaciones que reciban igual tratamiento que las exportaciones, en virtud de lo establecido por la ley de impuesto al valor agregado o leyes especiales.

B) IMPUESTO FACTURADO. LIMITE

A los fines previstos en el artículo 6° de la presente resolución general, la nota consignará:

a) Respecto de la operación que origina la solicitud:

1. Motivos por los cuales se excede el límite fijado en el mencionado artículo 43 de la ley del gravamen.
2. Descripción de los bienes, obras o servicios objeto de la exportación.
3. Precio neto o valor dado por los artículos 735 a 750 del Código Aduanero, neto del valor de las mercaderías importadas temporariamente, según corresponda.
4. Fecha en la que se haya perfeccionado la exportación, de acuerdo con lo establecido en el artículo 3° de la presente resolución general.
5. Monto nominal del impuesto facturado atribuible a la exportación.
6. Especificación de la exportación: recurrente o estacional.
7. Precio, si lo hubiera, de los bienes exportados en los mercados nacionales e internacionales.
8. Margen de utilidad bruta.
9. Beneficios adicionales derivados de regímenes de estímulo o promoción.

b) Respecto del contratante del exterior:

1. Apellido y nombres, denominación o razón social.
2. Domicilio.

Lo dispuesto precedentemente será condición necesaria para poder trasladar a períodos posteriores las sumas que superen el límite establecido en el segundo párrafo del citado artículo 43.

C) INFORMACION A SUMINISTRAR

De acuerdo con lo establecido en los artículos 10, inciso a) y 11 de la presente resolución general, la información deberá suministrarse conforme se indica a continuación:

a) El importe del impuesto que resulte de la factura o documento equivalente y de las notas de débito y de crédito referentes al mismo concepto, se detallará en forma individual.

Los importes totales atribuibles al transporte internacional de pasajeros y cargas, al transporte de gas, hidrocarburos líquidos y energía eléctrica mediante el empleo de ductos y líneas de transmisión, a los prestadores de servicios postales/PSP ("courier"), a las facturaciones emitidas por los servicios conexos, a la locación a casco desnudo y fletamento de buques destinados al transporte internacional y a los trabajos realizados sobre embarcaciones de uso comercial, defensa y seguridad y sobre aeronaves, matriculadas en el exterior, deberán ser informados en el mencionado soporte magnético.

Las compañías aéreas de transporte internacional podrán suministrar la información a que se refiere el párrafo anterior, mediante la indicación del monto atribuible a pasajes emitidos, neto de devoluciones, que surja de la sumatoria de los importes consignados en las declaraciones juradas, cuyas fotocopias se presenten atento a lo reglado en el Anexo II, inciso a), punto 1.2.3.

b) Para calcular los importes en pesos de las exportaciones cuyo valor FOB —neto del monto relativo a los bienes importados temporariamente, de corresponder— se declara en los mencionados soportes magnéticos, se aplicará el tipo de cambio comprador en el mercado libre de cambios, al cierre de las operaciones del día hábil cambiario anterior al de la fecha de oficialización del permiso de embarque o documento equivalente, informado por el Banco de la Nación Argentina.

Las operaciones a que se refiere el Apartado C), inciso a), segundo párrafo pactadas en moneda extranjera, deberán informarse en pesos, aplicando el tipo de cambio comprador en el mercado libre de cambios, al cierre de las operaciones del día en el cual se perfeccionó la prestación del servicio, conforme a lo dispuesto en el artículo 3º, inciso b) de la presente resolución general, informado por el Banco de la Nación Argentina. *(Inciso sustituido por art. 1º de la [Resolución General N° 1427/2003](#) de la AFIP B.O. 29/1/2003).*

D) FACTURAS O DOCUMENTOS EQUIVALENTES. OBLIGACIONES

A fin de lo dispuesto en el artículo 9º de la presente resolución general, deberán constar en el cuerpo de la factura original los datos que seguidamente se detallan:

a) Monto del crédito computable en la solicitud correspondiente.

b) Mes y año de la solicitud del punto anterior.

La obligación establecida en el párrafo anterior podrá ser cumplida —a opción del exportador— mediante la utilización de un registro emitido a través de sistemas computarizados, que será confeccionado mensualmente y deberá conservarse en archivo a fin de que se encuentre a disposición del organismo para cuando éste así lo requiera.

El ejercicio de la opción anteriormente mencionada se informará a este organismo mediante nota —con carácter de declaración jurada—, que será presentada con UN (1) mes de anticipación al momento de habilitación del referido registro. Esta alternativa deberá ser mantenida, como mínimo, por el término de UN (1) año.

Asimismo, cuando se desista del uso del registro, deberá procederse en forma análoga informando dicha renuncia con UN (1) mes de antelación.

El mencionado registro contendrá, además de los datos enumerados en el primer párrafo, los correspondientes a los proveedores, en la forma que se indica a continuación:

1. Apellido y nombres, denominación o razón social.
2. Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.).
3. Tipo y número de factura o documento equivalente.
4. Monto del impuesto al valor agregado, consignado en la factura o documento equivalente.

La información contenida en dicho registro deberá estar ordenada por proveedor y, respecto de cada uno de ellos, por número de factura o documento equivalente.

ANEXO IV RESOLUCION GENERAL N° 1351

IMPUESTO FACTURADO. SU AFECTACION

(ARTICULO 1° INCISOS a) Y b)

A) AFECTACION INDIRECTA. PROCEDIMIENTO APLICABLE

La apropiación de los importes a que se hace referencia en el artículo 7° de la presente resolución general deberá realizarse de acuerdo con el siguiente procedimiento:

a) Se determinará el coeficiente que resulte de dividir el monto de operaciones destinadas a exportación —neto del valor de los bienes importados temporariamente, en su caso— por el total de operaciones gravadas, exentas y no gravadas, acumuladas desde el inicio del ejercicio hasta el mes, inclusive, en que se efectuaron las operaciones que se declaran,

b) el importe del impuesto computable resultará de multiplicar el total de dichos créditos por el coeficiente obtenido según lo previsto en el inciso a) precedente.

Lo dispuesto en el párrafo anterior no será de aplicación en los casos en que pueda establecerse la incorporación física de bienes o la apropiación directa de servicios, ni cuando por la modalidad del proceso productivo se pueda efectuar la respectiva imputación.

El impuesto facturado proveniente de inversiones en bienes de uso podrá ser computado únicamente en función de la habilitación de dichos bienes y de su real afectación a las operaciones a que se refiere la presente resolución general, realizadas en el período y hasta la concurrencia del límite previsto en el segundo párrafo del artículo 43 de la ley del gravamen.

B) OPERACIONES DE EXPORTACION Y EN EL MERCADO INTERNO. IMPUTACION DEL IMPUESTO FACTURADO E INGRESOS DIRECTOS

A efectos de lo dispuesto en el artículo 8° de la presente resolución general corresponderá determinar en primer término el impuesto que adeude por sus operaciones gravadas, que surgirá de la diferencia entre débitos fiscales por operaciones en el mercado interno y créditos fiscales que le sean atribuibles, previo cómputo contra tales débitos —cuando corresponda— del saldo a favor reglado en el primer párrafo del artículo 24 de la ley del gravamen.

Si de lo expuesto en el párrafo anterior resulta un saldo a pagar, se compensará con los conceptos mencionados en el artículo 27 de la Ley N° 11.683, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones.

Si el procedimiento descrito en el párrafo precedente arroja un saldo a pagar, se deducirá de éste el impuesto que a los exportadores les hubiera sido facturado por bienes, servicios y locaciones que destinaron efectivamente a las exportaciones o a cualquier etapa en la consecución de las mismas.

El monto cuya acreditación, devolución o transferencia se solicita deberá ser detraído de la declaración jurada del impuesto al valor agregado del mes en que se efectúe la presentación.

ANEXO V RESOLUCION GENERAL N° 1351

REGIMEN DE REINTEGRO SIMPLIFICADO DEL IMPUESTO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES

(ARTICULO 1°, SEGUNDO PARRAFO)

A - SUJETOS COMPRENDIDOS

Los sujetos comprendidos en las disposiciones del régimen general podrán requerir que la acreditación, devolución o transferencia, del importe del impuesto facturado, se efectúe conforme a lo dispuesto en el presente régimen cuando:

a) El importe total de las solicitudes interpuestas, en los DOCE (12) meses inmediatos anteriores a aquél en que se realiza la presentación, no supere la suma de SEISCIENTOS MIL PESOS (\$ 600.000.-). El precitado monto resulta comprensivo de la totalidad de pedidos formulados por cualquiera de los regímenes previstos (general, sujeto a fiscalización y simplificado).

b) Efectúen una única solicitud mensual, que no exceda la suma de CINCUENTA MIL PESOS (\$ 50.000.-), conformada exclusivamente por facturas o documentos equivalentes, cuya antigüedad no exceda de VEINTICUATRO (24) meses a la fecha de la presentación.

B - INICIO DE ACTIVIDADES

Para determinar el límite establecido en el inciso a) del apartado precedente, será de aplicación el siguiente procedimiento:

— Cuando no hayan transcurrido DOCE (12) meses calendario, desde el mes de inicio de actividad hasta el inmediato anterior al de la presentación —ambos inclusive—, el monto que resulte del cociente entre el importe total de las solicitudes —régimen general, sujeto a fiscalización y simplificado— en el citado período y el total de meses que comprenda el referido lapso, deberá ser inferior o igual a la suma de CINCUENTA MIL PESOS (\$ 50.000.-).

C - EXCLUSIONES

Quedan excluidos del presente régimen las solicitudes:

1. Interpuestas por agentes de retención.
2. Que deben tramitarse conforme a lo dispuesto en el Título IV de esta resolución general.

D - PRESENTACION DE LA SOLICITUD. REQUISITOS Y CONDICIONES

Para las solicitudes que se efectúen por este régimen regirá lo dispuesto en los Títulos I, II, III y V de esta resolución general, con las excepciones, adecuaciones y requisitos que a continuación se detallan:

a) El soporte magnético, cuya presentación se exige en los Anexos I y II, inciso b) deberá exteriorizar la opción de inclusión en el régimen de este anexo; cuando las disposiciones de los Títulos I y II de esta resolución general hacen mención a las operaciones, responsables o sujetos comprendidos en el artículo 1°, deberán considerarse incluidos en sus alcances, a los sujetos y operaciones de este anexo;

b) la presentación de la solicitud implicará la aceptación del régimen de este anexo y la renuncia a toda acción o recurso contra las disposiciones que se dicten en su consecuencia.

E - PROCEDENCIA DE LA SOLICITUD. CRITERIOS DE EVALUACION

La procedencia de la solicitud será analizada mediante la utilización de medios informáticos que permiten verificar, entre otros, los siguientes conceptos:

- a) Verosimilitud de las facturas o documentos equivalentes que respaldan el pedido;
- b) razonabilidad de los importes reclamados;

c) veracidad de los datos identificatorios del respectivo proveedor, su domicilio y comportamiento fiscal y relación razonable entre los débitos y créditos declarados, con respecto a la actividad que desarrolla.

Como resultado de la verificación informática, el importe solicitado se clasificará, por proveedor, de la siguiente forma:

1. Categoría "A": admitido. Quedarán comprendidos en esta clasificación los importes respecto de los cuales se verifique la totalidad de las condiciones exigidas en los incisos a), b) y c) precedentes;

2. Categoría "B": no admitido. Se incluirán en esta categoría los importes originados en facturas o documentos equivalentes emitidos por proveedores que:

2.1. Según la información de la base de datos de este organismo, registren incumplimientos, a la fecha de solicitud, respecto de la presentación de sus declaraciones juradas fiscales y/o previsionales, tanto informativas como determinativas.

2.2. Tengan una relación entre los débitos y créditos, declarados en el período fiscal al que corresponde la documentación mencionada, que no guarde razonabilidad con su actividad.

2.3. Integren la base de contribuyentes no confiables.

2.4. Declaren débitos fiscales en el período fiscal de la fecha del comprobante informado, que evidencien insuficiencia respecto de los montos de impuesto facturado en los comprobantes emitidos que forman parte de la solicitud.

2.5. Hayan sido informados con documentos cuyo tipo y numeración no se encuentra en un rango de código de autorización de impresión (CAI) autorizado y vigente a la fecha de su emisión.

ANEXO VI RESOLUCION GENERAL N° 1351

PROCEDIMIENTO PARA LA CONSULTA DE PROFESIONALES AL ARCHIVO DE INFORMACION SOBRE PROVEEDORES

(ARTICULO 15)

Los contadores públicos independientes —inscritos ante esta Administración Federal— que elaboren los informes especiales a que se refiere el artículo 10, inciso b) de la presente resolución general, a efectos de cumplir con los procedimientos de auditoría relacionados con el cumplimiento tributario de los proveedores generadores del impuesto sujeto a reintegro, deberán consultar el "Archivo de Información sobre Proveedores", el que a tales fines estará disponible a partir del primer día del mes de exportación vigente para el nuevo régimen.

El archivo mencionado reflejará la situación de los proveedores indicados y la consulta tendrá validez para un mes determinado, siguiendo para ello el procedimiento que a continuación se indica:

a) Los contadores públicos independientes concurrirán a la dependencia de este organismo en la que se encuentren inscritos, a partir del día mencionado en el primer párrafo, a efectos de solicitar mediante una nota suscrita por el profesional —cuya firma deberá estar legalizada por el consejo profesional o, en su caso, colegio o entidad en que se encuentre matriculado— y por el responsable, el código de usuario y la clave de acceso al sistema informático donde se encuentra el citado archivo.

b) La consulta se efectuará por proveedor mediante una aplicación disponible en la página "Web" de la red "Internet", que habilitará este organismo cuya dirección es: -URL-: <http://www.afipreproweb.gov.ar>.

c) A efectos de determinar el cumplimiento tributario de los proveedores, la consulta se efectuará por proveedor y para un mes de presentación determinado. La consulta formulada para ese mes tendrá una validez de TRES (3) meses calendario contados desde el primer día hábil del mes inmediato posterior a aquel en que se haya formulado la misma.

d) A fin de poder consultar el archivo, se ingresarán los siguientes datos:

1. Clave de acceso y Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.).

2. Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.) del proveedor.

3. Mes y año de consulta.

La citada consulta podrá efectuarse mediante la agrupación y transferencia de datos vía "Internet" a la página "Web" -URL-: <http://www.afipreproweb.gov.ar>., de acuerdo con las especificaciones técnicas determinadas y especificadas en la mencionada página "Web".

e) Como consecuencia de la consulta realizada en la citada página "Web", se accederá a la clasificación de cumplimiento tributario que se aplicará al período de consulta, la misma se traduce en los siguientes códigos de respuestas:

1. "Retención General Vigente R.G. 18", el proveedor no registra incumplimientos en sus obligaciones fiscales y/o previsionales, tanto informativas como determinativas.

2. "Retención Sustitutiva 100% R.G. 18", el proveedor registra incumplimientos en sus obligaciones fiscales y/o previsionales, tanto informativas como determinativas.

3. "Crédito Fiscal No Computable", el proveedor no reviste el carácter de responsable inscrito en el impuesto al valor agregado al mes de consulta.

4. "Retención Sustitutiva 100% R.G. 18", si se registran como consecuencia de acciones de fiscalización irregularidades en la cadena de comercialización del proveedor consultado. Los proveedores que hayan sido encuadrados en esta categoría permanecerán en ella por el lapso de TRES (3) meses calendario. A partir de la finalización del tercer mes podrán quedar alcanzados por cualquiera de las categorías establecidas en este inciso. En el caso de reincidencia, el período indicado anteriormente se incrementará a DOCE (12) meses calendario."

f) Realizada la consulta, el sistema informático emitirá un reporte como constancia que contendrá un código de validación, a efectos de acreditar su veracidad. El reporte informará:

— Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.) del contador público independiente.

— Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.) del proveedor consultado.

— Mes y año de consulta.

— Código de respuesta obtenido.

g) En cuanto a la calificación del código 3 "Crédito Fiscal No Computable", es importante aclarar que, a los efectos de validar la condición de inscritos en el impuesto al valor agregado al momento de la facturación del crédito, se deberá utilizar la consulta disponible en la página "Web" de este

organismo (<http://www.afip.gov.ar>), accediendo a "Consultas en línea" correspondiente al menú "Servicios y Consultas" y consultando al proveedor en la opción "Padrón de inscriptos en IVA" que incluye la consulta de autorizaciones de impresión de facturas A y B sobre la validez de los comprobantes emitidos.

ANEXO VII RESOLUCION GENERAL N° 1351

MODELOS DE NOTA

(ARTICULO 23, PRIMER PARRAFO)

A) OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL CEDENTE – PERSONAS FISICAS O JURIDICAS

DATOS DEL CEDENTE	DATOS DEL CESIONARIO
Apellido y nombres, denominación o razón social: C.U.I.T.: Domicilio: Teléfono:	Apellido y nombres, denominación o razón social: C.U.I.T.: Domicilio: Teléfono:
<p>Monto transferido:(\$)</p> <p>_____ (1) en su carácter de _____ (2)</p> <p>y _____ (1) en su carácter de _____ (2)</p> <p>de la firma _____ (3)</p> <p>en cumplimiento a lo dispuesto por la Resolución General N° 1351, declara(n) bajo juramento:</p> <p>a) Que se desiste del reintegro solicitado mediante formulario de declaración jurada N° 404 de fecha .</p> <p>b) Que se conocen o aceptan las obligaciones y responsabilidades impuestas por la Resolución General N° 1351, como consecuencia de la transferencia informada en su nota de fecha</p> <p>c) Que no se encuentra inhabilitado/inhabilitada para ejercer actos de disposición y/o administración.</p> <p>d) Que se aceptan las condiciones del régimen establecido por el Título I de la Resolución General N° 1351 y se renuncia anticipadamente a toda acción o recurso contra las disposiciones que se dictan en consecuencia.</p> <p style="text-align: right;">Lugar y fecha _____</p> <p>Firma y aclaración (4) Firma y aclaración (4)</p>	

(1) Nombres y apellidos completos.

(2) Contribuyente titular, presidente, gerente, etc.

(3) No cubrir cuando el cedente sea persona física.

(4) Se deberán certificar las firmas respectivas ante Escribano Público.

B) OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL CESIONARIO – PERSONAS FISICAS O JURIDICAS

DATOS DEL CESIONARIO	DATOS DEL CEDENTE
Apellido y nombres, denominación o razón social: C.U.I.T.: Domicilio: Teléfono:	Apellido y nombres, denominación o razón social: C.U.I.T.: Domicilio: Teléfono:
<p>Monto transferido:(\$)</p> <p>_____ (1) en su carácter de _____ (2)</p> <p>y _____ (1) en su carácter de _____ (2)</p> <p>de la firma _____ (3)</p> <p>en cumplimiento a lo dispuesto por la Resolución General N° 1351, declara(n) bajo juramento que se conocen y aceptan las obligaciones y responsabilidades impuestas por la norma antes mencionada, como consecuencia de la transferencia informada en su nota de fecha</p> <p>Asimismo se deja constancia de que se aceptan las condiciones del régimen establecido por el Título I de la aludida resolución y se renuncia anticipadamente a toda acción o recurso contra las disposiciones que se dicten en consecuencia.</p> <p style="text-align: right;">Lugar y fecha _____</p> <p>Firma y aclaración (4) Firma y aclaración(4)</p>	

(1) Nombres y apellidos completos.

(2) Contribuyente titular, presidente, gerente, etc.

(3) No cubrir cuando el cedente sea persona física.

(4) Se deberán certificar las firmas respectivas ante Escribano Público.

ANEXO VIII RESOLUCION GENERAL N° 1351

REGIMEN DE COMPENSACION CON IMPORTES ORIGINADOS EN REGIMENES DE RETENCIONES Y PERCEPCIONES DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

(ARTICULO 25)

A - PROCEDIMIENTO DE COMPENSACION

a) Los importes de las retenciones practicadas y/o percepciones efectuadas, se imputarán únicamente contra los montos de las solicitudes de reintegro que se interpongan en el mismo período fiscal en que operó el vencimiento para efectuar el ingreso de las mismas.

b) A los fines establecidos en el inciso anterior corresponderá imputar contra el monto total de la solicitud que se interponga en el curso de cada período fiscal, el importe de las retenciones y/o percepciones practicadas cuyo ingreso deba ser realizado en el referido período fiscal, aplicando el procedimiento que, para cada situación, se establece seguidamente:

1. Cuando el importe de las mencionadas retenciones y/o percepciones resulte superior al monto por el cual se efectúa la solicitud, deberá ingresarse la diferencia resultante, en la forma y condiciones establecidas por este organismo, dejándose constancia en el formulario de declaración jurada N° 404 que acompaña al respectivo soporte magnético, de la suma imputable a la o las operaciones informadas;

2. cuando el importe de las retenciones y/o percepciones resulte inferior o igual al monto por el cual se efectúa la solicitud, corresponderá indicar en el formulario de declaración jurada N° 404 que acompaña al respectivo soporte magnético, dicho importe.

El importe correspondiente a las retenciones y/o percepciones que se compensen, se considerará como anticipo del monto del impuesto a reintegrar por esta Administración Federal – Dirección General Impositiva.

c) Cuando en el curso de un período fiscal el vencimiento para efectuar el ingreso de las retenciones y/o percepciones practicadas opere con anterioridad a la solicitud de reintegro que se interponga en el mismo período, los exportadores no efectivizarán el mencionado ingreso, a los fines de realizar la compensación a que se hace referencia en el inciso a).

De producirse la situación indicada en el párrafo anterior, los responsables quedan obligados a informar a este organismo mediante presentación de nota, la compensación realizada de las sumas retenidas y/o percibidas. Dicha presentación deberá efectuarse dentro del plazo de vencimiento fijado para el ingreso de las mencionadas sumas.

d) De tratarse de la situación prevista en el inciso c), los responsables que no efectuaran la compensación en el curso del respectivo período fiscal —en virtud de no haber sido interpuesta la solicitud en el citado período— deberán ingresar dentro de los TRES (3) días hábiles administrativos inmediatos siguientes a la finalización del mencionado período fiscal, las sumas retenidas y/o percibidas, con más los intereses resarcitorios devengados que resulten procedentes.

B - ELEMENTOS A PRESENTAR

A los fines de las compensaciones que se realicen con los importes de las retenciones practicadas y/o percepciones efectuadas, se deberá presentar el formulario de declaración jurada N° 574 en forma conjunta con el formulario de declaración jurada N° 404, que acompaña al respectivo soporte magnético.

ANEXO IX RESOLUCION GENERAL N° 1351

EXPORTACION POR CUENTA Y ORDEN DE TERCEROS REGIMEN DE INFORMACION - ESPECIFICACIONES TECNICAS

(ARTICULO 30)

El sistema "AFIP - Exportaciones por cuenta de Terceros - Versión 1.0" está preparado para ejecutarse en computadoras tipo PC AT 386 (recomendado AT 486) con sistema operativo Windows Versión 3.1 o superior, con disquetera de 3½ HD de alta densidad, 4 Mb. de memoria RAM (recomendado 8 Mb) y disco rígido.

El mismo permite:

- Generación de los disquetes de presentación, en formato comprimido y encriptado.
- Impresión del formulario de declaración jurada N° 846, que acompaña a los disquetes que debe entregar el responsable.
- Soporte de las impresoras predeterminadas por "Windows".

El archivo "TERCEROS.HLP" contiene el manual operativo del sistema.

El mismo se encuentra en el directorio designado para su instalación, pudiendo consultarse desde el aplicativo, seleccionando en el menú principal "AYUDA" o presionando la tecla "F1".

De la misma manera, puede consultarse el archivo "ACERCADE.HLP", con información sobre condiciones de uso y requerimientos de "hardware" y "software".

ANEXO X RESOLUCION GENERAL N° 1351

ASPECTOS ADUANEROS

(ARTICULO 34)

A) OPERACIONES DE VENTA AL EXTERIOR REALIZADAS POR EL TERCERO EN FORMA DIRECTA

1. Los documentantes inscritos en el "Registro de Importadores y Exportadores" de la Dirección General de Aduanas, podrán efectuar la presentación de solicitudes de destinación de exportación para consumo y/o temporaria por cuenta de terceros, inscritos o no en el referido registro, utilizando al efecto los Formularios OM 700 "A", OM 1280 "A", OM 1993 "A"-SIM y OM 1993/3, según corresponda.

2. En la solicitud de destinación, el declarante de la exportación informará obligatoriamente el nombre o razón social, el domicilio, el número de registro de exportador y la Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.), de la/s persona/s por cuenta de quien/es actúa, dejándose expresa constancia de que no existe inhibición alguna por parte del/los tercero/s para cursar la documentación de que se trata o para su eventual inscripción en el registro mencionado en el punto anterior.

La factura de venta que debe acompañarse como documentación respaldatoria de los formularios citados en el punto precedente, será emitida por el tercero de acuerdo con lo establecido por este organismo, en materia de facturación y registración de operaciones.

B) OPERACIONES DE VENTA AL EXTERIOR REALIZADAS POR EL DOCUMENTANTE A SU NOMBRE

1. Cuando un documentante inscrito en el "Registro de Importadores y Exportadores" de la Dirección General de Aduanas, efectúe a su nombre la venta al exterior, será él quien deberá emitir

la factura de venta y asumir las responsabilidades emergentes con el comprador extranjero, revistiendo jurídicamente el carácter de vendedor. La exportación definitiva para consumo se instrumentará en los formularios OM 700 "A", OM 1993 "A" (SIM) u OM 1993/3, según corresponda, declarando en dicha solicitud de destinación el nombre o razón social de los terceros exportadores, y la Clave Unica de Identificación Tributaria (C.U.I.T.) de los mismos.

2. En este supuesto, la relación entre las partes intervinientes deberá instrumentarse mediante un documento por el cual se acredite la participación proporcional correspondiente al tercero exportador, en orden a la cantidad de mercadería entregada al documentante (cuenta de venta y líquido producto o similar).

3. De corresponder beneficios a la exportación, la copia de la factura deberá presentarse en el momento de gestionar el cobro de los mismos y adjuntarse al ejemplar de los formularios mencionados en el punto 1 precedente, según corresponda y conforme a la normativa aplicable.

ANEXO XI RESOLUCION GENERAL N° 1351

REGIMEN DE REINTEGRO DEL IMPUESTO ATRIBUIBLE A OPERACIONES DE EXPORTACION SUJETO A FISCALIZACION

(ARTICULO 35)

A - SUJETOS COMPRENDIDOS

Los sujetos a que se refiere el artículo 1° de la presente resolución general tramitarán las solicitudes de acreditación, devolución o transferencia del impuesto al valor agregado facturado conforme a los requisitos, plazos y condiciones que se establecen en el presente anexo.

B - PRESENTACION DE LA SOLICITUD-REQUISITOS Y CONDICIONES

Para las solicitudes que se efectúen por este régimen regirá lo dispuesto por los Títulos I, II, III y V de esta resolución general, con las excepciones, adecuaciones y requisitos que a continuación se detallan:

a) No resultará de aplicación el plazo a que alude el artículo 18 de la presente resolución general.

b) Serán también tramitados por este régimen los conceptos que sean incorporados como cambios en las declaraciones juradas rectificativas (F. 404), que correspondan a facturas o documentos equivalentes cuya antigüedad supere los VEINTICUATRO (24) meses al momento de interposición de la declaración jurada rectificativa, con la excepción dispuesta en el artículo 4°, inciso b) de la presente resolución general.

C - PROCEDENCIA DE LA SOLICITUD

La procedencia de las solicitudes de acreditación, devolución o transferencia se determinará previa fiscalización y verificación del impuesto facturado.

ANEXO XII RESOLUCION GENERAL N° 1351

CONVENIO PARA CANCELAR DEUDAS PREVISIONALES

(ARTICULO 37)

1. A los fines dispuestos en el artículo 37 de la presente resolución general, el responsable deberá suscribir un convenio que se ajustará al modelo que se indica en este anexo, mediante el cual preste su conformidad para que se detraiga del monto solicitado en concepto de devolución, el importe de sus deudas líquidas y exigibles con el Sistema Unico de la Seguridad Social, a efectos de que este organismo cancele en su nombre las existentes por tal concepto a la fecha de suscripción del convenio.

2. Antes de autorizarse la devolución se citará al responsable —por intermedio del área de este organismo interviniente en la tramitación de las solicitudes—, para que suscriba el convenio a que se refiere el punto precedente.

Suscrito de conformidad el referido documento, deberá dejarse expresa constancia del mismo en el acto de autorización mencionado en el párrafo anterior. El área interviniente, mediante sus funcionarios competentes, recibirá los fondos e imputará su importe a la cancelación total o parcial, a nombre del responsable, de las deudas con el Sistema Unico de la Seguridad Social, entregando como constancia de pago el F. 107 o tique, según corresponda.

De existir un remanente a favor del mencionado responsable, este organismo efectuará el pago de la devolución.

En ambos supuestos el responsable firmará recibo por el importe total de la devolución afectada a dicha cancelación más el importe de la retención del impuesto a las ganancias, de corresponder.

Cuando el responsable no se hubiera presentado al cobro dentro del plazo de DIEZ (10) días hábiles administrativos contados a partir de la fecha en que hubiera sido debidamente notificado, se archivarán las actuaciones sin más trámite, sin que esta circunstancia implique el renacimiento de intereses contra el fisco.

MODELO DE CONVENIO

En a los días del mes de del año, el Sr., por una parte, que acredita su identidad mediante, (variante: en su calidad de según de fecha del responsable....., C.U.I.T., mandato que conforme a su declaración sigue ejerciendo al día de la fecha), en adelante el responsable y la Administración Federal de Ingresos Públicos por la otra parte, representada en este acto por el funcionario, Legajo N° en su carácter de, en adelante la AFIP, con relación a la presentación efectuada por el responsable con fecha ./././., por la que solicita la suma de pesos(\$) en concepto de devolución del impuesto facturado atribuible a operaciones de exportación/ transporte internacional (1), correspondientes al período fiscal de acuerdo con el régimen establecido por la Resolución General N° 1351 las partes manifiestan su conformidad para la celebración del presente convenio.

El responsable presta su conformidad para que la AFIP detraiga del monto mencionado en el párrafo anterior, la suma de pesos (\$), a efectos de cancelar las deudas líquidas y exigibles del Sistema Unico de Seguridad Social existentes al ./././., por un monto de Aportes: pesos (\$), Contribuciones: pesos (\$) y que la AFIP cancelará en su nombre, que resulta de la documentación respaldatoria del presente convenio (2), con más los intereses devengados a la mencionada fecha.

La AFIP se reserva el derecho a impugnar dicho pago si comprobara la inexistencia o ilegitimidad de los importes solicitados por el responsable, sin perjuicio de la aplicación de las penalidades que establecen las disposiciones legales vigentes.

De no presentarse al cobro dentro del plazo de DIEZ (10) días hábiles administrativos contados a partir de la fecha que hubiera sido debidamente notificado, se archivarán las actuaciones sin más trámite, sin que esta circunstancia implique el renacimiento de intereses contra el fisco.

Sin más que agregar y en prueba de conformidad se suscriben tres ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto.

(1) Tachar lo que no corresponda.

(2) Completar, según corresponda, si se trata de declaración jurada de aportes y contribuciones, acta de fiscalización, multas, etc.

RESOLUCION GENERAL N° 1351

GUIA TEMATICA

TITULO I

REGIMEN GENERAL DE REINTEGRO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES Y ASIMILABLES

Sujetos.

Art. 1°

— Asociaciones, sociedades o empresas de cualquier naturaleza constituidas en el extranjero. Art. 2°
Obligaciones.

PERFECCIONAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

Art. 3°

EXCLUSIONES SUBJETIVAS Y OBJETIVAS

Art. 4°

— Tramitación de las solicitudes

Art. 5°

IMPUESTO FACTURADO. LIMITE

Art. 6°

IMPUESTO FACTURADO. AFECTACION INDIRECTA

Art. 7°

OPERACIONES DE EXPORTACION Y EN EL MERCADO INTERNO. IMPUTACION DEL IMPUESTO FACTURADO E INGRESOS DIRECTOS

— Operaciones de exportación y en el mercado interno. Imputación del impuesto facturado e ingresos directos. Art. 8°

FACTURAS O DOCUMENTOS EQUIVALENTES. OBLIGACIONES

— Facturas o documentos equivalentes. Obligaciones.

Art. 9°

SOLICITUDES. REQUISITOS Y CONDICIONES COMPLEMENTARIAS

— Soporte magnético. Informe emitido por contador público independiente.

Art. 10°

— Programa aplicativo "SOLICITUD DE REINTEGRO DEL IMPUESTO FACTURADO – VERSION 3.0". Resolución General N° 1313. Formulario de declaración jurada N° 404. Lectura, validación y verificación de la información. Rechazo o aceptación y constancia.

Art. 11°

— Interposición de solicitudes. Forma y plazo.

Art. 12°

— Declaraciones juradas rectificativas

Art. 13°

— Informe especial emitido por contador público independiente. Procedimiento de auditoría dispuesto por Art. 14°

resolución emitida por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas o por el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Excepción a las tareas de auditoría.

— Archivo de información sobre proveedores. Consulta efectuada por los profesionales actuantes	Art. 15
— Subsanción de omisiones o deficiencias. Plazos del requerimiento y cumplimiento del mismo.	Art. 16
SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA. DETRACCIONES	Art. 17
COMUNICACION DE PAGO. AUTORIZACION DE ACREDITACION, TRANSFERENCIA Y DE OBSERVACIONES	
— Plazo para la comunicación de pago, autorización de acreditación, transferencia y de observaciones.	Art. 18
— Solicitudes de devolución. Plazo para hacer efectivo el pago.	Art. 19
— Contenido de las comunicaciones de pago, autorización de acreditación, transferencia y de observaciones	Art. 20
— Sustitución de los plazos dispuestos en el artículo 18.	Art. 21
REGIMEN DE LA LEY N° 24.402 Y SU MODIFICATORIA	Art. 22
SOLICITUD DE TRANSFERENCIA	Art. 23
PROCEDIMIENTO PARA LA DETRACCION DE DIFERENCIAS CONSTATADAS	Art. 24

TITULO II

REGIMEN DE COMPENSACION CON IMPORTES ORIGINADOS EN REGIMENES DE RETENCION Y PERCEPCION DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

— Procedimiento aplicable. Carácter de los importes compensados.	Art. 25
--	---------

TITULO III

EXPORTACION POR CUENTA Y ORDEN DE TERCEROS.

SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA

— Sujetos alcanzados.	Art. 26
— Operaciones comprendidas.	Art. 27
— Exportador. Definición. Interposición de solicitudes.	Art. 28
— Obligaciones de información.	Art. 29
— Utilización del programa aplicativo "AFIPEXPORTACIONES POR CUENTA DE TERCEROS". Formulario de declaración jurada N° 846. Lectura, validación y verificación de la información. Rechazo o aceptación y constancia.	Art. 30
— Plazo de presentación	Art. 31
— Intermediarios. Elementos a entregar a los exportadores.	Art. 32
— Exportadores. Elementos a presentar cuando soliciten la acreditación, devolución o transferencia.	Art. 33
— Beneficios aduaneros. Responsabilidad solidaria.	Art. 34

TITULO IV

REINTEGRO DEL IMPUESTO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES SUJETO A FISCALIZACION

- Sujetos, solicitudes y conceptos comprendidos. Art. 35
- Impugnaciones del impuesto facturado. Procedencia de la interposición de solicitudes. Art. 36

TITULO V

DISPOSICIONES GENERALES

- Presentación de declaraciones juradas. Incumplimientos. Suscripción de convenios para cancelar deudas previsionales líquidas y exigibles. Art. 37
- Presentación de solicitudes. Art. 38
- Suscripción de notas. Art. 39
- Vigencia. Art. 40
- Derogación de la Resolución General N° 200. Art. 41
- Aprobación de los Anexos I a XII. Art. 42

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

- Modificación de la vigencia de la Resolución General N° 1101 y sus modificaciones. Art. 43
- Modificación de la vigencia de la Resolución General N° 1313. Art. 44
- De forma. Art. 45

ANEXOS

ELEMENTOS A PRESENTAR CON LAS SOLICITUDES DE ACREDITACION, DEVOLUCION O I TRANSFERENCIA (ARTICULO 1°, INCISO a)

ELEMENTOS A PRESENTAR Y REQUISITOS FORMALES A CUMPLIR CON LAS SOLICITUDES DE II ACREDITACION, DEVOLUCION O TRANSFERENCIA (ARTICULO 1°, INCISO b)

REQUISITOS FORMALES A CUMPLIR (ARTICULO 1°, INCISOS a) y b) III

A) DISPOSICIONES ENUNCIADAS

B) IMPUESTO FACTURADO. LIMITE

C) INFORMACION A SUMINISTRAR

D) FACTURAS O DOCUMENTOS EQUIVALENTES. OBLIGACIONES

IMPUESTO FACTURADO. SU AFECTACION (ARTICULO 1°, INCISOS a) Y b) IV

A) AFECTACION INDIRECTA. PROCEDIMIENTO APLICABLE	
B) OPERACIONES DE EXPORTACION Y EN EL MERCADO INTERNO . IMPUTACION DEL IMPUESTO FACTURADO E INGRESOS DIRECTOS	
REGIMEN DE REINTEGRO SIMPLIFICADO DE IMPUESTO ATRIBUIBLE A EXPORTACIONES V (ARTICULO 1°, SEGUNDO PARRAFO)	
A - SUJETOS COMPRENDIDOS	
B - INICIO DE ACTIVIDADES	
C - EXCLUSIONES	
D - PRESENTACION DE LA SOLICITUD. REQUISITOS Y CONDICIONES	
E - PROCEDENCIA DE LA SOLICITUD. CRITERIOS DE EVALUACION	VI
PROCEDIMIENTO PARA LA CONSULTA DE PROFESIONALES AL ARCHIVO DE INFORMACION VI SOBRE PROVEEDORES (ARTICULO 15)	
MODELOS DE NOTA (ARTICULO 23, PRIMER PARRAFO)	VII
A) OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL CEDENTE – PERSONAS FISICAS O JURIDICAS	
B) OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DEL CESIONARIO – PERSONAS FISICAS O JURIDICAS	
REGIMEN DE COMPENSACION CON IMPORTES ORIGINADOS EN REGIMENES DE RETENCIONES VIII Y PERCEPCIONES DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (ARTICULO 25)	
A - PROCEDIMIENTO DE COMPENSACION	
B - ELEMENTOS A PRESENTAR	
EXPORTACION POR CUENTA Y ORDEN DE TERCEROS REGIMEN DE INFORMACION – IX ESPECIFICACIONES TECNICAS (ARTICULO 30)	
ASPECTOS ADUANEROS (ARTICULO 34)	X
A) OPERACIONES DE VENTA AL EXTERIOR REALIZADAS POR EL TERCERO EN FORMA DIRECTA	
B) OPERACIONES DE VENTA AL EXTERIOR REALIZADAS POR EL DOCUMENTANTE A SU XI NOMBRE.	
REGIMEN DE REINTEGRO DEL IMPUESTO ATRIBUIBLE A OPERACIONES DE EXPORTACION SUJETO A FISCALIZACION (ARTICULO 35)	
A - SUJETOS COMPRENDIDOS	
B - PRESENTACION DE LA SOLICITUD. REQUISITOS Y CONDICIONES	
C - PROCEDENCIA DE LA SOLICITUD	
CONVENIO PARA CANCELAR DEUDAS PREVISIONALES (ARTICULO 37)	XII
MODELO DE CONVENIO	

6.4. Arbitration, Mediation and Simple Disputes (GAFTA)

**A GUIDE TO GAFTA's
DISPUTE RESOLUTION SERVICE**



**ARBITRATION
MEDIATION
SIMPLE DISPUTES**

Most of the world's grain, feedingstuffs and pulses are shipped internationally under the terms of GAFTA Contracts. Buyers and sellers are sometimes not aware of the full range of services supporting the contracts that are designed to help where a dispute arises.

The aim of this booklet is to outline the role of GAFTA's Dispute Resolution Service – which includes arbitration, mediation and a process for the settlement of simple disputes.

ARBITRATION

All GAFTA contracts include the Arbitration Rules Form No.125. The GAFTA Charter-party incorporates the Maritime Arbitration Rules Form No.127.

GAFTA's internationally-respected arbitration service is the foundation of the GAFTA Contracts. The rules are designed with the trade in commodities in mind. In general, whenever the two parties to a contract or the charter-party cannot mutually resolve their dispute, rather than going to the Courts, the matter will be decided by arbitration.

Arbitration has several benefits; first and foremost it is totally private and confidential. It is inexpensive, and can be a rapid solution to an expensive problem. By avoiding unnecessarily lengthy arguments, and by managing the case in an efficient way, arbitration can save the parties time and expense.

GAFTA Qualified Arbitrators are appointed to decide the issues in dispute and all arbitrators are required to meet a high standard of professionalism. They must have an in-depth understanding of the complications and problems facing the trade, attend training courses and comply with the standards and criteria laid down in the GAFTA Continuing Professional Development Programme.

Arbitration hearings are held in private and the proceedings, decisions and awards are confidential to the two parties involved. The process is less formal than court procedures and the parties can be assisted with the presentation of their submissions or represented at any hearing by experienced GAFTA Members. From time to time, there are difficult, complex legal aspects to a case and the parties may then choose to rely on lawyers to advise them, and if they mutually agree, to have legal representation at any oral hearing.

How does GAFTA Arbitration work?

When there is a dispute the party with a claim (claimant) advises the other party (respondent) that they intend to refer the dispute for settlement by arbitration.

The claimant then prepares a statement of the details of his case, together with all supporting documents. In reply, the respondent prepares his statement, and with supporting evidence, sends copies both to GAFTA and the claimant.

The claimant then has a final opportunity to comment and provide further evidence on any new points raised in the respondents' statement.

In order for the arbitration to progress, the claim, the appointment of arbitrators and the submission of documents must be made in accordance with deadlines that are part of the GAFTA rules.

GAFTA has two levels or two-tier arbitration service – level one (also known as “first tier”) is arbitration and level two is the appeal.

First Tier Arbitration

At the first level arbitration, the parties can agree to the appointment of either a sole arbitrator or a tribunal of three arbitrators. A list of Qualified Arbitrators may be obtained from GAFTA. Each party has the right to appoint one arbitrator of the three arbitrators, with the third being appointed by GAFTA.

GAFTA's goal is to have an arbitration decision (“the award”) within six months of the date of the first submissions. Arbitrations are mainly dealt with by reading the documents submitted and without the need for the parties or their representatives to attend an oral hearing. The arbitrators will decide on the issues being disputed and their decision will be made in writing. Upon payment of the costs, fees and expenses their award will be published to both parties.

The Appeal (Second tier arbitration)

Both parties have the right of appeal against the first level award.

A board of Qualified Arbitrators appointed by GAFTA will hear the appeal. There will be three appeal board members if the first award was by a sole arbitrator or five board members in the case of an appeal against an award by three arbitrators.

The appeal is traditionally more formal and there is usually a hearing at which the parties are represented by experienced commercial people.

How are awards enforced?

Most of GAFTA's awards of arbitration are complied with. If a party refuses to settle the final award, the Council of GAFTA may choose to inform all its Members world-wide that the party has failed to comply with the award.

Awards can be also be enforced under the New York Convention or the Geneva Convention.

At present there are over 120 signatory countries to the NYC. This means that in general, arbitration awards rendered in one country will be enforced in another signatory country through their legal system.

MEDIATION

Mediation is designed to take the conflict out of a dispute, and is a process by which parties to a contract can with the assistance of a skilled GAFTA Qualified Mediator find a resolution and reach a settlement.

Mediation has more flexibility than arbitration and is an alternative to litigation. Mediation is designed to help the parties arrive at a compromise - a middle ground. There are no "winners" or "losers" in a successful mediation. The parties remain in control of the process, an award is not issued and a judgement is not imposed on the parties.

It is vital that the parties' or their representatives attending the mediation have the full power to settle the case on behalf of their principals.

A mediator has no authority or power to bind the parties, only to facilitate a settlement agreement.

What if I am dissatisfied about the way mediation is going?

If you are dissatisfied with the way the mediation is progressing, you can simply step out of it and go back to arbitration.

All mediations are confidential and all discussions are held on a "without prejudice" basis.

How do I add the mediation option to my contract?

Together with the Mediation Rules (No. 128) GAFTA supplies the terms of a clause to be added to the contract and a "Mediation Agreement" form.

Parties can agree to include these terms in their contracts to allow them to refer disputes to mediation. When there is a dispute or difference between the parties, they will send the mediation agreement to GAFTA, who will appoint a Qualified Mediator.

The mediator will be responsible for the progress of the mediation. Once an agreement has been reached between the parties the mediator will draw up the agreement which will then have to be signed by the parties. If a settlement cannot be reached in accordance with the provisions of the mediation agreement, the parties may revert to GAFTA Arbitration 125.

SIMPLE DISPUTES

GAFTA Simple Dispute Arbitration Rules, No.126 was introduced as an alternative service for matters that may not involve large sums of money or complex arguments and problems. If the buyers and sellers wish to resort to these rules they complete an agreement form provided by GAFTA that instead of having an arbitration provided by form No. 125, they agree to refer their dispute for settlement under the Simple Dispute Rules.

GAFTA Arbitration Rules No.126 are dealt with speedily. GAFTA will appoint a sole arbitrator, and the parties will be notified of the fees in advance. There is no appeal against the arbitrator's decision, which should be provided within a couple of months from the time the matter is referred to GAFTA.

The above is a short summary for information only. In the event of a dispute the parties are referred to the applicable Arbitration Rules or Mediation Rules.

The Grain and Feed Trade Association
GAFTA House, 6 Chapel Place, Rivington Street,
London EC2A 3SH
United Kingdom
Tel: +44 20 7814 9666
Fax: +44 20 7814 8383
E-Mail: post@gafta.com
Web: www.gafta.com

**6.5. Condiciones ORGALIME – Bruselas
2000**



CONDICIONES GENERALES
para el
SUMINISTRO DE PRODUCTOS MECÁNICOS, ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

Bruselas Agosto 2000

PREAMBULO

1. Estas Condiciones Generales serán de aplicación cuando las partes así lo acuerden por escrito o de otra manera. Cuando las Condiciones Generales sean de aplicación a un contrato específico, cualquier modificación o desviación respecto de éstas deberá ser pactada por escrito.

El objeto (o los objetos) que deba(n) ser suministrado(s) al amparo de las presentes Condiciones Generales será(n) referido(s) a continuación como el Producto.

Dondequiera que las presentes Condiciones Generales hagan uso del término "por escrito", éste deberá ser interpretado como realizado mediante documento firmado por las partes, o mediante carta, fax, correo electrónico o mediante cualquier otro medio que haya sido acordado por las partes.

INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO

2. Toda la información y datos contenidos en la documentación general de los productos y en las listas de precios, sea su formato electrónico o de cualquier otro tipo, son vinculantes sólo en la medida en que estén expresamente incluidos mediante referencia en el contrato.

PLANOS Y DESCRIPCIONES

3. Todos los planos y documentación técnica que se refieran al Producto o a su fabricación, presentados por una parte a la otra, antes o después de la formalización del contrato, seguirán siendo de la propiedad de la parte que los presente.

Los planos, la documentación técnica o cualquier otra información técnica recibida por una parte no podrá, sin el consentimiento de la otra parte, ser utilizada para cualquier otro propósito que para el que le fueron entregados. Del mismo modo, no podrán ser utilizados o copiados, reproducidos, transmitidos o comunicados a un tercero, sin el consentimiento de la parte que los presente.

4. El Proveedor deberá, no más tarde de la fecha de entrega, proporcionar al Comprador, libre de cargo, toda la información y los planos que sean necesarios para permitirle el montaje, la puesta en servicio, el funcionamiento y el mantenimiento del Producto. De dicha información y planos serán entregadas tantas copias como hayan sido acordadas, y en todo caso una copia de cada. El Proveedor no estará obligado a proporcionar planos de fabricación del Producto o de las piezas de repuesto.

PRUEBAS DE ACEPTACIÓN

5. Las pruebas de aceptación que vengan estipuladas en el contrato serán desarrolladas, salvo pacto en contrario, en el lugar de fabricación durante las horas normales de trabajo.

Si el contrato no especifica los requisitos técnicos, las pruebas serán efectuadas de conformidad con la práctica general del sector industrial en cuestión en el país de fabricación.

6. El Proveedor deberá notificar por escrito al Comprador, con suficiente antelación para permitirle estar representado, la celebración de las pruebas de aceptación. Si el Comprador no estuviese representado, el informe de las pruebas deberá serle remitido para su aceptación de conformidad.

7. Si las pruebas de aceptación muestran que el Producto no es conforme con lo estipulado en el contrato, el Proveedor deberá subsanar sin dilación las deficiencias para asegurar que el Producto se atenga al contrato. Salvo si el defecto fuese insignificante, el Comprador podrá solicitar entonces la realización de nuevas pruebas.

8. El Proveedor deberá soportar todos los gastos derivados de las pruebas de aceptación realizadas en el lugar de fabricación. El Comprador deberá no obstante asumir todos los gastos de viaje y manutención de sus representantes en relación con tales pruebas.

ENTREGA. TRANSFERENCIA DEL RIESGO

9. Cualquier condición comercial acordada será interpretada de conformidad con los INCOTERMS vigentes en la fecha de formalización del contrato.

Si no hubiera sido específicamente pactada condición comercial alguna, la entrega deberá ser efectuada Ex-fábrica (EXW).

Si, en caso de entrega Ex-fábrica (EXW), el Proveedor se encarga, a petición del Comprador, de realizar el envío del Producto a su destino, la transferencia del riesgo se produce como tarde en el momento en que el Producto es entregado al primer transportista.

Salvo pacto en contrario, estarán permitidas las expediciones parciales.

PLAZO DE ENTREGA. RETRASO

10. Si las partes, en vez de especificar una fecha de entrega, hubieran establecido un período de tiempo al término del cual deba tener lugar la entrega, dicho período comenzará a discurrir tan pronto como hayan sido completadas todas las formalidades legales, efectuados los pagos correspondientes a la firma del contrato, depositadas las garantías que hubieran sido acordadas y haya sido cumplida cualquier otra condición previa establecida.

11. Si el Proveedor prevé que no podrá efectuar la entrega del Producto en la fecha convenida, deberá notificarlo inmediatamente por escrito al Comprador, haciendo constar la razón y, de ser posible, la fecha en que se espera sea realizada la entrega.

Si el Proveedor no efectuase dicha notificación, el Comprador tendrá derecho a una compensación por cualquier gasto adicional en que incurra y que hubiera podido evitar de haber sido notificado.

12. Si el retraso en la entrega es provocado por cualquiera de las circunstancias a que se refiere la Cláusula 39 o por cualquier acto u omisión atribuible al Comprador, incluida la suspensión a que se refieren las Cláusulas 20 o 42, el plazo de entrega será ampliado por un periodo de tiempo razonable, considerando todas las circunstancias del caso. Esta disposición será de aplicación independientemente de que la razón del retraso se produzca antes o después de la fecha de entrega acordada.

13. Si el Producto no fuera entregado en el plazo acordado (según se determina en las Cláusulas 10 y 12), el Comprador tendrá derecho a una indemnización por los daños y perjuicios ocasionados desde la fecha en que la entrega debía haber tenido lugar.

La indemnización por daños y perjuicios será pagadera a una tasa del 0.5 por ciento del precio de compra por cada semana completa de retraso. La indemnización correspondiente no podrá exceder del 7.5 por ciento del precio de compra.

Si sólo se retrasara la entrega de parte del Producto, la indemnización por daños y perjuicios deberá ser calculada sobre la parte del precio de compra correspondiente a la parte del Producto que, a consecuencia del retraso producido, no pueda ser utilizada tal y como pretendían las partes.

La indemnización por daños y perjuicios será pagadera a petición por escrito del Comprador pero nunca antes de que la entrega haya sido completada o se haya producido la terminación del contrato en virtud de la Cláusula 14.

El Comprador perderá su derecho a la indemnización si no presentase una reclamación por escrito por los daños y perjuicios sufridos dentro de los seis meses siguientes a la fecha en que la entrega debiera haber tenido lugar.

14. Si el retraso en la entrega fuese tal que confiriese al Comprador el derecho a la indemnización máxima en virtud de la Cláusula 13, y si el Producto siguiese sin ser entregado, el Comprador podrá exigir por escrito la entrega en un plazo final razonable no inferior a una semana.

Si el Proveedor no efectuase la entrega en dicho plazo final, y ello no fuera debido a cualquier circunstancia de la que sea responsable el Comprador, podrá entonces el Comprador, mediante notificación por escrito al Proveedor, denunciar la finalización del contrato respecto de la parte del producto que, debido al incumplimiento del Proveedor, no pueda ser utilizada conforme habia sido previsto por las partes.

Si el Comprador denuncia la finalización del contrato tendrá derecho a una compensación por las pérdidas sufridas a consecuencia de la demora del Proveedor. La compensación total, incluida la indemnización por daños y perjuicios pagadera en virtud de la Cláusula 13, no podrá exceder del 15 por ciento de la parte del precio de compra atribuible a la parte del Producto respecto de la cual se rescinda el contrato.

El Comprador tendrá asimismo la facultad de finalizar el contrato, mediante notificación por escrito al Proveedor, cuando, a tenor de las circunstancias que concurran, resulte evidente que se producirá un retraso en la entrega que, en virtud de la Cláusula 13, conferiría al Comprador el derecho a percibir la indemnización máxima por daños y perjuicios.

En caso de finalización del contrato por este motivo, el Comprador tendrá derecho a percibir la indemnización máxima por daños y perjuicios y a compensación según se establece en el tercer párrafo de la presente Cláusula 14.

15. La indemnización por daños y perjuicios de la Cláusula 13 y la terminación del contrato con compensación limitada de la Cláusula 14 constituyen las únicas vías de recurso del Comprador en caso de retraso por parte del Proveedor. Salvo en caso de que el Proveedor sea culpable de negligencia grave, quedará excluida cualquier otra acción reclamatoria contra el Proveedor basada en dicho retraso.

En las presentes Condiciones Generales se entenderá por negligencia grave cualquier acción u omisión que suponga tanto una falta de atención debida en la previsión de consecuencias graves, que un contratante diligente hubiera normalmente previsto, como el descuido deliberado de las consecuencias de tal acto u omisión.

16. Si el Comprador previera que no podrá aceptar la entrega del Producto en la fecha convenida, deberá notificarlo inmediatamente por escrito al Proveedor, indicando el motivo y, de ser posible, la fecha en que podrá aceptar la entrega.

Aunque el Comprador no acepte la entrega en el momento acordado, deberá pagar la parte del precio de compra que resulte exigible en el momento de la entrega, tal y como si ésta hubiera tenido efectivamente lugar. El Proveedor se encargará de almacenar el Producto por cuenta y riesgo del Comprador. El Proveedor deberá, a petición del Comprador, asegurar el Producto con cargo al Comprador.

17. A menos que el incumplimiento de la obligación de la aceptación de la entrega por parte del Comprador sea debido a cualquiera de las circunstancias a que se refiere la Cláusula 39, el Proveedor podrá requerir al Comprador, mediante notificación por escrito, que acepte la entrega en un plazo final razonable.

Si, por cualquier circunstancia de la que no sea responsable el Proveedor, el Comprador no acepta la entrega en dicho plazo, el Proveedor podrá mediante notificación por escrito rescindir total o parcialmente el contrato. El Proveedor tendrá en tal caso derecho a una compensación por las pérdidas sufridas a causa del incumplimiento del Comprador. La compensación no excederá de la parte del precio de compra correspondiente a la parte del Producto respecto de la cual se produce la terminación del contrato.

PAGO

18. Salvo pacto en contrario, se pagará un tercio del precio de compra a la formalización del contrato y otro tercio cuando el Proveedor notifique al Comprador que el Producto, o la parte principal de éste, está lista para ser entregada. El pago final será efectuado en el momento de efectuarse la entrega del Producto.

Los pagos serán efectuados en el plazo de 30 días desde la fecha de factura.

19. Cualesquiera que sean los medios de pago utilizados, el pago no se considerará efectuado hasta que el importe haya sido completa e irrevocablemente abonado en la cuenta del Proveedor.

20. Si el Comprador dejara de pagar en la fecha estipulada, el Proveedor tendrá derecho a percibir intereses a partir del día de vencimiento del pago. El tipo de interés aplicable será el que hubieran acordado las partes. Si las partes no hubieran pactado el tipo de interés aplicable, éste será de 8 puntos porcentuales sobre el tipo de la principal línea de refinanciación del Banco Central Europeo en vigor en la fecha de vencimiento del pago.

En caso de demora en el pago, el Proveedor podrá, después de notificarlo por escrito al Comprador, suspender su cumplimiento del contrato hasta que haya percibido el pago.

Si, transcurridos tres meses, el Comprador no hubiese efectuado el pago de la cantidad debida, el Proveedor podrá, mediante notificación por escrito al Comprador, proceder a la terminación del contrato y reclamar la compensación por las pérdidas sufridas. La compensación no excederá del precio de compra pactado.

RESERVA DE DOMINIO

21. El Producto seguirá siendo propiedad del Proveedor hasta que haya sido totalmente pagado, en la medida en que tal reserva de dominio sea conforme con la legislación aplicable.

El Comprador deberá, a petición del Proveedor, asistir a éste en la adopción de cualquier medida que fuera necesaria para proteger los derechos del Proveedor sobre el Producto en el país en cuestión.

La reserva de dominio no afectará a la transferencia del riesgo a que se refiere la Cláusula 9.

RESPONSABILIDAD POR DEFECTOS

22. De conformidad con lo estipulado en las Cláusulas 23-37, ambas incluidas, el Proveedor deberá subsanar cualquier defecto o falta de conformidad (referido a continuación como defecto(s)) resultante de fallos en el diseño, en los materiales o en la fabricación.

23. La responsabilidad del Proveedor se limita a los defectos que aparezcan en el plazo de un año desde la entrega. Si el uso diario del Producto excede a aquel que fue acordado, este periodo será reducido proporcionalmente.

24. Cuando el defecto en una parte del Producto haya sido subsanado, el Proveedor será responsable de los defectos que se produzcan en la parte reparada o sustituida, en los mismos términos y condiciones que fueran de aplicación al Producto original, por un periodo igual a un año. Para las restantes partes del Producto, el periodo mencionado en la Cláusula 23 se ampliará sólo por tiempo equivalente a aquel durante el cual el Producto ha estado fuera de funcionamiento como consecuencia del defecto hallado.

25. El Comprador deberá notificar al Proveedor, por escrito y sin dilación, cualquier defecto hallado. Tal notificación no podrá efectuarse bajo ninguna circunstancia fuera del plazo de dos semanas a contar desde la expiración del plazo establecido en la Cláusula 23.

La notificación contendrá una descripción del defecto.

Si el Comprador no efectuase la notificación por escrito al Proveedor del defecto dentro de los límites temporales a que se refiere el primer párrafo de la presente Cláusula, perderá su derecho a que el defecto sea subsanado.

Cuando el defecto sea tal que pueda causar daños, el Comprador deberá informar inmediatamente por escrito al Proveedor. El Comprador asumirá el riesgo por los daños resultantes del incumplimiento de su obligación de notificarlo.

26. Al recibo de la notificación por escrito a que se refiere la Cláusula 25, el Proveedor subsanará, sin dilación indebida y a su propia costa según se establece en las Cláusulas 22-37, ambas incluidas, el defecto.

La reparación deberá ser efectuada en el lugar en que se encuentre el Producto, a menos que el Proveedor considere necesario que la parte defectuosa o el Producto le sean devueltos para su reparación o sustitución.

El Proveedor está obligado a desmontar y volver a montar esta parte si ello exige un conocimiento especializado. Si no fuera preciso dicho conocimiento, el Proveedor habrá cumplido sus obligaciones respecto del defecto cuando efectúe la entrega al Comprador de la parte debidamente reparada o sustituida.

27. Si el Comprador hubiese efectuado la notificación a que se refiere la Cláusula 25, y no se hallase defecto alguno por el que el Proveedor sea responsable, el Proveedor tendrá derecho a la compensación por los gastos en que hubiera incurrido a resultas de la notificación efectuada.

28. El Comprador ejecutará, a su propia costa, el desmontaje y montaje de otros equipos distintos del Producto, en la medida en que sea necesario para la subsanación del defecto.

29. Salvo pacto en contrario, el transporte necesario del Producto y/o sus partes hacia y desde el Proveedor con objeto de subsanar los defectos de los que éste sea responsable, será efectuado por cuenta y riesgo del Proveedor. El Comprador deberá seguir las instrucciones dadas por el Proveedor en relación con dicho transporte.

30. Salvo pacto en contrario, el Comprador soportará cualquier gasto adicional en que incurra el Proveedor por la reparación, el desmontaje, el montaje y el transporte si el producto fuese ubicado en un lugar distinto al de destino establecido en contrato o -si no se hubiera previsto destino- en el lugar de entrega.

31. Las partes defectuosas que hayan sido sustituidas serán puestas a disposición del Proveedor y serán de su propiedad.

32. Si, en un plazo de tiempo razonable, el Proveedor no cumpliera con sus obligaciones en virtud de la Cláusula 26, el Comprador podrá, mediante notificación por escrito, fijar un plazo final para que el Proveedor cumpla con sus obligaciones.

Si el Proveedor incumple sus obligaciones en dicho plazo final, el Comprador podrá, por cuenta y riesgo del Proveedor, encargarse de realizar por sí mismo los trabajos necesarios de reparación o contratar los servicios de un tercero para que los realice.

En el caso de que el Comprador o un tercero se haya hecho cargo con éxito de los trabajos de reparación, el reembolso por parte del Proveedor de los gastos razonables en que hubiera incurrido el Comprador deberá ser soportado en su totalidad por el Proveedor en concepto de su responsabilidad por el defecto en cuestión.

33. Cuando el defecto no haya sido correctamente subsanado, según se establece en la Cláusula 32,

a) el Comprador tendrá derecho a una reducción en el precio de compra proporcional a la reducción de valor experimentada por el Producto, siempre que bajo ninguna circunstancia dicha reducción exceda del 15 por ciento del precio de compra, o

b) en caso de que el defecto sea tan sustancial como para privar de forma significativa al Comprador del beneficio del contrato, el Comprador podrá denunciar la finalización del contrato mediante notificación por escrito al Proveedor. El Comprador tendrá derecho entonces a una compensación por las pérdidas sufridas hasta un máximo del 15 por ciento del precio de compra.

34. El Proveedor no será responsable de los defectos provocados por los materiales proporcionados por el Comprador, o como resultado de un diseño estipulado o especificado por el Comprador.

35. El Proveedor será responsable sólo de los defectos que aparezcan bajo las condiciones de funcionamiento previstas en el contrato y haciendo un uso adecuado del Producto.

La responsabilidad del Proveedor no cubre aquellos defectos causados por un mantenimiento, montaje o reparación incorrectos por parte del Comprador, o por alteraciones efectuadas sin el consentimiento por escrito del Proveedor.

Por último, la responsabilidad del Proveedor tampoco cubrirá el deterioro y desgaste normales.

36. Sin perjuicio de lo dispuesto en Cláusulas 22-35, el Proveedor no será responsable de los defectos en cualquier parte del Producto por un periodo superior a dos años a partir del inicio del plazo dado en Cláusula 23.

37. A excepción de lo estipulado en Cláusulas 22-36, el Proveedor no será responsable por defectos. Esto es de aplicación a cualquier pérdida que el defecto pueda causar, incluidas pérdidas de producción, lucro cesante o cualesquiera otras pérdidas indirectas. Esta limitación de la responsabilidad del Proveedor no es de aplicación en caso de que éste sea culpable de negligencia grave según se define en Cláusula 15.

ATRIBUCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD POR DAÑOS CAUSADOS POR EL PRODUCTO

38. El Proveedor no será responsable de los daños a la propiedad causados por el Producto después de que éste haya sido entregado y mientras obre en poder del Comprador. Asimismo el Proveedor tampoco será responsable de los daños causados a productos fabricados por el Comprador o a productos de los que productos del Comprador formen parte.

Si el Proveedor incurre en responsabilidad frente a un tercero por daños a la propiedad según se describe en el párrafo anterior, el Comprador deberá indemnizar, defender y asistir al Proveedor en su defensa.

Si una reclamación por daños según se describe en la presente Cláusula fuera interpuesta por un tercero frente a cualquiera de las partes, la parte en cuestión deberá informar inmediatamente por escrito a la otra parte en contrato.

El Proveedor y el Comprador estarán mutuamente obligados a someterse a la corte o tribunal arbitral que conozca de las reclamaciones presentadas contra cualquiera de ellos por daños presuntamente causados por el Producto.

La limitación de la responsabilidad del Proveedor establecida en el primer párrafo de la presente Cláusula no es de aplicación cuando éste haya sido culpable de negligencia grave según se define en Cláusula 15.

FUERZA MAYOR

39. Cualquiera de las partes tendrá derecho a suspender la realización de sus obligaciones en contrato en la medida en que

dicha realización se vea imposibilitada o resulte irrazonablemente onerosa a causa de cualquiera de las siguientes circunstancias: conflictos laborales y cualquier otra circunstancia fuera del control de las partes tales como fuego, guerra, movilización militar general, insurrección, requisita, confiscación, embargo, restricciones en el suministro de energía y defectos o retrasos en las entregas efectuadas por subcontratistas que sean causadas por cualquiera de las circunstancias mencionadas en la presente Cláusula.

Cualquiera de las circunstancias referidas en la presente Cláusula, con independencia de que se produzca antes o después de la formalización del contrato, conferirá el derecho a suspender la ejecución sólo si su efecto sobre la realización del contrato no pudo haber sido previsto en el momento de la formalización del contrato.

40. La parte que declare verse afectada por Fuerza Mayor deberá informar inmediatamente por escrito a la otra parte del inicio y del cese de dicha circunstancia.

Si la Fuerza Mayor impide al Comprador cumplir con sus obligaciones en contrato, éste deberá compensar al Proveedor por los gastos en que hubiera incurrido para asegurar y proteger el Producto.

41. Sin perjuicio de lo que de otra forma pudiera derivarse de las presentes Condiciones Generales, cualquiera de las partes podrá rescindir el contrato mediante notificación por escrito a la otra parte si la realización del contrato es suspendida en virtud de la Cláusula 39 por un periodo superior a seis meses.

PREVISION DE INCUMPLIMIENTO

42. Sin perjuicio de lo establecido en otras disposiciones de las presentes Condiciones Generales, cualquiera de las partes tendrá derecho a suspender el cumplimiento de sus obligaciones en contrato si fuese evidente, a tenor de las circunstancias que concurren, que la otra parte no será capaz de cumplir con sus obligaciones. La parte que suspenda el contrato deberá notificar este extremo de inmediato por escrito a la otra parte.

PERDIDAS EMERGENTES

43. Salvo disposición en contrario en las presentes Condiciones Generales, no habrá responsabilidad para ninguna de las partes respecto de la otra por pérdida de producción, lucro cesante, pérdida de contratos o cualquier otra pérdida emergente o indirecta.

LITIGIOS Y LEGISLACION APLICABLE

44. Cualquier litigio suscitado en relación con el Contrato será finalmente resuelto bajo las Reglas de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio, por uno o más árbitros designados de conformidad con las citadas reglas.

45. El contrato se regirá por la ley sustantiva del país del Proveedor.

Esto es una publicación de Orgalime. Orgalime agrupa las federaciones comerciales centrales de las industrias mecánicas, eléctricas, electrónicas y de metalistería en 18 países europeos y sirve de enlace a estas organizaciones en el campo legal, técnico y económico.

Reservados todos los derechos ©

Editor responsable : Adrian Harris, Secrétaire général

ORGALIME (grupo de enlace de las industrias mecánicas, eléctricas, electrónicas y de metalistería europeas)

"Diamant" Building, 80 Blvd Reyers, B - 1030 Bruxelles

Tel : F (32).(2).706.82.35 - Fax : F (32).(2)706.82.50 - e-mail : secretariat@orgalime.org

**6.6. Convenio Colectivo de Trabajo – Rama
Harina – N 376**

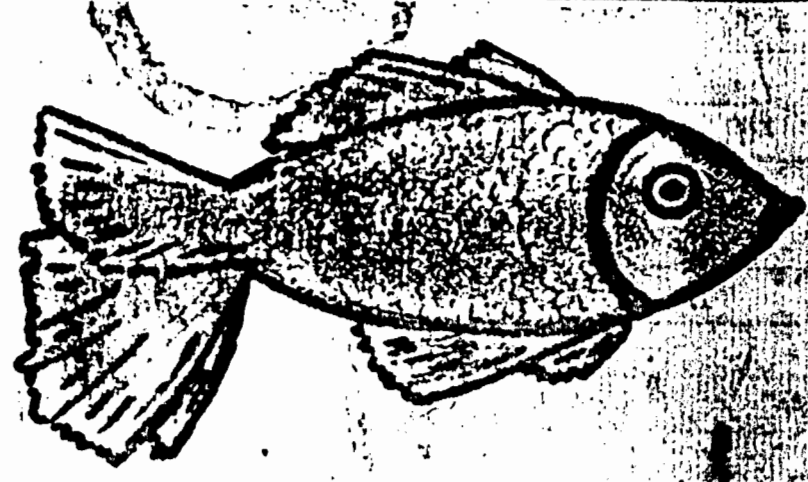
PERSONA GREMIAL

Trabajero de la industria

Personería gremial n: 56
Mar del Plata

Convenio colectivo de trabajo
de la

rama harina n: 376



En la ciudad de Mar del Plata, a los cinco días del mes de Mayo de mil novecientos setenta y cinco, siendo las ocho horas, se reúnen en la Delegación Regional Mar del Plata del Ministerio de Trabajo de la Nación, Luro n° 3490, los Señores JULIAN CANEPA, AUGUSTO JACCO, RUBEN CAROLLO, EDUARDO CELAYETA y ANTONIO OSCAR RUBI, quienes actúan en representación del sector empresario, según esta suscripta el 13 de Mayo de 1975 obrante en estas actuaciones, por una parte, y por la otra, los Señores miembros paritarios designados por el SINDICATO OBRERO DE LA INDUSTRIA DEL PESCADO, ABEL SARAVIA, JUAN CARLOS GONZALEZ, HORACIO PALOMEQUE, y EMILIO MESA. El sector empresario constituye domicilio legal en Banquina de Pescadores, Puerto Mar del Plata, y la parte gremial en la calle 19 de Octubre n° 4445, ambos de Mar del Plata. Preside la Comisión, el Secretario Conciliador Señor ROMULO GALLINA, según Disposición n° 800/75, recibida en expediente n° 46.416/75.-

I.- PARTES INTERVINIENTES:

Art. 1°) SINDICATO OBRERO DE LA INDUSTRIA DEL PESCADO y representantes de las PLANTAS PRODUCTORAS DE HARINA Y ACEITES DE PESCADO Y OTROS DERIVADOS, CON O SIN PESCA EXTRACTIVA, ambos de la ciudad de Mar del Plata.-

Art. 2°) Las representaciones mencionadas precedentemente, se reconocen mutuamente como partes Obrera y Empresaria respectivamente, ratificada por resolución Ministerial N° 11.127/75.

II.- APLICACION DE LA CONVENCIÓN:

Art. 3°) Vigencia Temporal: Cláusulas Económicas: desde el 1° de Junio de 1975, al 31 de Mayo de 1976. Condiciones Generales de Trabajo: desde el 1° de Junio de 1975, al 31 de Mayo de 1976.-

Art. 4°) Ámbito Espacial: La presente Convención Colectiva de Trabajo será de aplicación en el Partido de General Pueyrredón, (Provincia de Buenos Aires), y Puerto de la ciudad de Mar del Plata.-

Art. 5°) Personal Comprendido: Quedan comprendidos en este Convenio, el personal obrero de todos los establecimientos productores de harina de pescado, aceites, y actividades subsidiarias y/o complementarias como tales: talleres, fábricas de hielo, obreros de muelles, serenos de buques, pintores y personal de taller que efectúe trabajos en buques pesqueros de propiedad de las empresas o contratados por éstas, como así cualquier otra actividad que en el mismo carácter se incorporaran a las mismas en el futuro.-

III.- CONDICIONES GENERALES:

6.) Discriminación de categorías laborales y de tareas:

1.- Calderistas y Bohuistas: Son los que atienden una caldera, cualquiera sea el régimen de presión de la misma, y/o colaboran en el servicio de su mantenimiento mecánico.-

Máquinistas y/o Compresoristas: Son aquellos que tienen a su cargo la conducción y atención de las máquinas de frío, cualquiera sea el gas refrigerante que se use, colaborando así mismo en el mantenimiento mecánico de las máquinas que conducen.-

Turbinistas: Son los que tienen a su cargo la atención directa de las turbinas, colaborando en su mantenimiento mecánico.-

2.- Talleres Mecánicos: Comprende al personal de los talleres mecánicos que realizan actividades de reparaciones y mantenimiento, en la parte industrial como extractiva de cada empresa.-

3.- Comprende al siguiente personal: Aquellos que trabajan en la industrialización de harinas y aceites de pescado en todas sus etapas, incluyendo maquinistas de hielo en barras, guincheros, rederos, camaristas, pañoleros, dependientes de depósito y/o almacén, choferes, tractoristas, sereno de muelle y pintores. Las empresas obligan a la rotación total del personal de planta de harina de pescado, a fin de lograr su más completa capacitación. Para el personal nuevo la rotación deberá efectuarse dentro de los 6 (seis) meses de producido su ingreso al establecimiento.-

4.- Personal de Lavaderos de Cajones: Comprende al personal que realiza tareas en plazoletas de lavado, apilado y reparación de cajones de pescados.-

a) Lavaderos de cajones de pescado dentro o fuera de la jurisdicción del establecimiento, tuvieren o no relación directa o indirecta con las empresas de industriales de harina, sea en la faz legal y/o económico-financiera.-

b) De existir en los lavaderos tareas distintas o lavado de implementos de distinta índole no estipulados en el presente, se contemplarán por separado.-

5.- Personal Administrativo: Comprende el personal administrativo que tuviera relación de dependencia en todas las empresas que se dediquen a la industrialización de pescado, y/o sus derivados en cualquiera de sus etapas, previa Resolución del Ministerio de Trabajo al respecto.-

ARTICULO 143:

1) Oficial Especializado: Estará comprendido en esta categoría, el personal que haya cumplido 4 (cuatro) años de antigüedad en la categoría de oficial y el personal del AREA 2, previa prueba de capacidad que se llevará a cabo ante el personal técnico de la empresa, y el que designe el S.O.I.F. en la especialidad.-

2) Oficial: Es el operario que desempeña tareas sin necesidad de conducción externa. Se asimilan en esta categoría los operarios que reemplazan transitorio o circunstancialmente al capataz, los serenos que abhiquen bodegas y controlen buques amarrados en Puerto. Queda comprendido el personal de AREA 1 y AREA 2.-

3) Oficial Medio: Es el operario que aplicando aptitudes medias en el oficio, trabaja directamente con los oficiales, desempeñándose eficazmente en cualquier tarea específica de su categoría y oficio. Comprende así mismo:

- a) El personal de planta de Marina que está capacitado para rotar en todas las máquinas de ésta.-
- b) A los efectos del jornal se asimilan en esta categoría todo el personal comprendido en el AREA 3.-

4) Alfabeto Práctico: Es el operario que bajo la dirección del Oficial Medio Oficial, cumple tareas auxiliares de su categoría, como así el que tiene a su cargo una máquina y carece de aptitudes para rotar en la conducción de la totalidad de las máquinas de las plantas de harina.-

5) Vacante: Es el operario que realiza tareas generales en el establecimiento sin estar capacitado para conducir u operar cualquier tipo de máquina.-

6) Serenos y Porteros: Se asimilan al AREA 3. Los serenos y porteros que realicen apuntes y cualquier tarea que altere lo que signifique su mera presencia o vigilancia, aparte marcar el reloj, se ajustarán a la jornada legal de trabajo de la Ley 11.544 y 20.744 y sus disposiciones reglamentarias, acordándose un plus del 50% resultante del valor de su categoría y la inmediata superior.-

Art. 3º) ESCALAFON Y REGIMEN DE REMPLAZOS Y VACANTES:

1) Escalafón por Antigüedad: Además del Salario Básico, el personal recibirá un adicional del 1% anual acumulativo por año de antigüedad, desde el primer año, hasta los diez inclusive, y del 2% desde los diez años en adelante. Dicho adicional se hará efectivo de acuerdo al salario habitual que percibiera el trabajador, a la fecha del aniversario de antigüedad en la empresa.-

2) Contratación de Personal: Para llenar las vacantes las empresas da-

esta oportunidad a los obreros de mayor antigüedad, y en caso de que el obrero más antiguo no se hallara capacitado para cubrir la vacante producida, se seguirá con los restantes por orden de antigüedad.

Reemplazos: Todo operario que reemplace a otro en una categoría superior, percibirá el salario correspondiente a la categoría que reemplaza, durante el lapso que dure la misma.-

Si el relevo se produjera a consecuencia de la aplicación del artículo 225 de la Ley 20.744, el trabajador que realice el reemplazo pasará automáticamente a la categoría inmediata superior.-

Si el relevo no es por causa fortuita, ni de acuerdo al artículo 225 de la Ley 20.744, y lo hiciera por un lapso de 30 (treinta) días en un periodo de 4 (cuatro) meses, pasará automáticamente a la categoría inmediata superior.-

pag. 65
v) **JORNADA DE TRABAJO:**

Horarios: Los horarios se regirán conforme lo establecido por las Leyes 11.544, 20.744 y sus disposiciones reglamentarias. Cada establecimiento organizará su horario de trabajo, teniendo en cuenta las necesidades de la empresa, de acuerdo con los Delegados del Personal. Cuando cualquier operario debiera trabajar en turnos de 12 (doce) horas corridas, el horario de entrada al trabajo será indefectiblemente el siguiente: primer turno, de 05 a 18 horas, y segundo turno, de 18 a 04 del día siguiente.-

Horario Discontinuo: En horarios discontinuos, la empresa acordará un tiempo suficiente al obrero para que pueda almorzar y presentarse al horario en el lugar de trabajo. Los obreros deberán estar listos para comenzar sus tareas a la hora de iniciación indicada. En ningún caso el personal de plantas de harina trabajará en horarios discontinuos.-

Entrega de Herramientas y Asec: Las empresas concederán a su personal obrero, permiso para retirarse 5 (cinco) minutos antes de la hora fijada, para la salida, a los efectos de la entrega de herramientas y aseo personal.-

Trabajo Nocturno: La jornada de trabajo nocturno no podrá exceder de 7 (siete) horas, entendiéndose como tales las que se realizan habitual o íntegramente entre las 21 (veintiuna) y las 6 (seis) horas. Cuando la jornada de trabajo se prolongue más allá de las 21 (veintiuna) horas, o se inicie antes de las 6 (seis) horas, o de cualquier manera se alteren horas nocturnas con horas diurnas de trabajo, cada una de las horas trabajadas entre las veintiuna y las seis, valdrán a los efectos de completar la jornada de 8 (ocho) horas, como una hora (1) y 2

(ocho) minutos.-

Art. 10°) Comienzo horario nocturno: Ningún turno de Planta Harina iniciará sus labores más tarde o después de las 22 (veintidos) horas.-

Art. 10°) DESCANSOS:

Art. 11°) Descanso Semanal: Se cumplirá de acuerdo con las Leyes 11.544 y 20.744 art. 221, 222, 224, y sus Disposiciones Reglamentarias.-

Art. 12°) Feridos Nacionales: Las partes considerarán feriados Nacionales los establecidos por la Ley 20.744, a saber: 1° de Mayo, 25 de Mayo, 20 de Junio, 9 de Julio, 17 de Agosto, 12 de Octubre y 25 de Diciembre.-

Art. 13°) Feridos No Laborables: Serán los establecidos por la Ley 20.744 a saber: 1° de Enero, 6 de Enero, Lunes y Martes de Carnaval, Jueves y Viernes Santos, Corpus Christi, 15 de Agosto, 1° de Noviembre y 6 de Diciembre, como así los que se establezcan en el futuro mediante Leyes y Decretos Nacionales y/o Provinciales. Los trabajadores que presten servicios en los días precedentemente mencionados percibirán un recargo del 50% sobre el salario habitual.-

Art. 14°) Descansos Intermedios: Todo personal que trabaje 8 (ocho) horas corridas, gozará de un período de descanso de 40 (cuarenta) minutos después de la cuarta hora de trabajo, y el que lo haga en horario discontinuo gozará de un descanso de 15 (quince) minutos, después de la segunda hora de trabajo, para comida.-

Art. 11°) DIA DEL OBRERO:

Día del Obrero del Pescador: Se establece como día del Obrero del Pescador el último día Domingo de la Primera Semana del Pescador, siendo dicho día pago y no laborable para todo el personal que tenga relación de dependencia con las Empresas.-

ENFERMEDADES Y ACCIDENTES DEL TRABAJO:

Art. 12°) Los accidentes de trabajo, y las enfermedades y accidentes incapacitantes, se regularán por lo establecido en las Leyes 9585, 20.744 y sus disposiciones reglamentarias, respectivamente, abonándose los salarios por incapacidad temporaria, a partir del momento en que la Empresa reciba el aviso de parte del obrero o certificado de su médico tratante, dentro de las 48 horas de producción de la situación de falta.-

a) En caso de la imposibilidad de la presencia física del obrero para comunicar la dolencia, estará a cargo de la Empresa la obligación de la verificación de la situación de falta.-

- ...bilidad de constatar la veracidad de la denuncia.-
- La denuncia podrá hacerse por teléfono mediante aviso por intermedio de un tercero.-
- Si el obrero optare por este último medio, las empresas se obligan a entregar al tercero, una constancia firmada, en la que conste la recepción del aviso de denuncia.-
- Los pagos correspondientes a enfermedades incurribles, o accidentes, se efectuarán en forma quincenal y conjuntamente con la liquidación de haberes del personal activo.-
- De caso de accidentes laborales, las Empresas darán directivas al Médico encargado del control de ausentismo, a fin de que los operarios se atiendan en el Centro Asistencial correspondiente al sector de la empresa.-
- Las Empresas arbitrarán los medios, a fin de que se asegure el personal en la Caja Nacional de Ahorro y Seguro.-

CONDICIONES DE TRABAJO:

- 13) Las Empresas mantendrán los locales de trabajo en condiciones que preserven la salud y la integridad física de los operarios, debiendo a tales efectos proporcionar a los obreros, los medios de protección y seguridad que correspondan a cada caso.-
- Las Empresas habilitarán duchas de agua caliente y fría, suficiente para el personal ocupado, durante las 24 horas del día y de acuerdo a lo que establecen las normas de higiene dictadas por SENASA y Municipalidad del Partido de General Pueyrredón.-
- Deberán proporcionar a su personal los elementos necesarios para guardar la ropa y útiles de uso personal.-
- Destinarán un local para cofres, disponiendo uno para cada obrero ocupado, y, por separado, un local para comer, dotado de mesas, sillas y cocina para preparar alimentos calientes.-
- Preverán lo necesario para mantener la limpieza permanente de comedor, guardarropas y baños.-
- Cada Establecimiento deberá contar con un botiquín de Primeros Auxilios acordándose que las empresas que tuvieran varias secciones de trabajo, dotarán a dichas secciones de sus respectivos botiquines de común acuerdo con los Delegados del Personal, el que estará a cargo del capataz de cada sección.-

Los establecimientos deberán disponer a la vista del personal, un libro de personal y un fichero en el que deberá registrarse sus horas de entrada y salida del trabajo.-

ARTÍCULO 1. VESTIMENTA EN LABORA:

Las empresas proporcionarán a su personal, en el mes de enero, y por año calendario, (dos) 2, trajes de faena y (uno) en el mes de junio. Los mismos serán de grana de primera calidad, y deberán utilizarse para y exclusivamente dentro del establecimiento. En el caso de que la Empresa no poseyera dicho equipo en las plazas establecidas en el presente, deberá quedar automáticamente autorizado a comprarlo por su cuenta y de la empresa, comprometiéndose ésta a hacer efectivo su pago, por presentación de la boleta de compra. Los equipos para las siguientes categorías estarán compuestos de los siguientes elementos:

Personal de Planta de Marina: Botas de goma, (o botines de acuerdo con la tarea que realice), delantales impermeables y guantes para el personal; los que trabajen en las piletas serán provistos de guantes de tipo plástico.-

Personal de Calderas y/o Compresores: Será provisto de 2(dos) pares de botines, conjuntamente con los trajes de faena y guantes para uno personal.-

Personal que trabaja en Cámaras de Frío, acederos de hielo y Máquinas de Hielo en Barras: Será provisto del equipo de abrigo previsto en la legislación vigente.-

Personal de Muelles o a la Intemperie: El personal de muelles o el que trabaja a la intemperie, será provisto de saco impermeable o similar, a elección del obrero, cada dos años, tricota de abrigo de cuello alto y equipo de agua.-

Personal de Taller: Conjuntamente con los trajes de faena, será provisto de 2(dos) pares de botines, y para los soldadores botines con costuras de acero, polainas, guantes, camperas y delantal con protección de plomo. Para los electricistas, zapatos o botines de suela aislante, 2(dos) pares conjuntamente con los tres trajes de faena y equipo de agua.-

Personal de Taller no incluido: El personal de taller no incluido en el inciso precedente, será provisto de 2(dos) pares de botines, conjuntamente con los tres trajes de faena.-

Personal de Lavaderos de Cajones: El personal de lavaderos de cajones, cualquiera sea el sistema de limpieza adoptado, será provisto de botas de goma, delantales impermeables, equipos de agua, guantes tipo plástico cuando éstos sean necesarios.-

... y una impermeable. La renovación de este equipo, se ha-
 ... realizado en cuenta al deterioro o desgaste que sufriera el mis-
 ... en el uso. Los guantes plásticos serán provistos hasta 3 (tres)
 ... mensuales. Estos equipos se guardarán en los cofres del esta-
 ... namiento específicamente destinados a tal efecto.-

17.- CONDICIONES ESPECIALES DE TRABAJO:

17.1.- HORAS TRABAJAS INSALUBRAS

17.1.1) El personal que trabaja en Cámara de Conservación de --
 Tocado, se regirá por lo establecido por la Ley 11.544,
 su reglamentación y demás leyes y decretos que regulen
 ... a la jornada legal de 6 (seis) horas diarias
 ... proveyéndose al mismo de los equipos necesarios a
 ... y estableciéndose por ley.-

17.1.2.- Condiciones de la sección fabricación de hielo/sacadores de hielo: Pa-
 ra dicho personal se establecerán turnos de 6 (seis) horas rotati-
 ... de acuerdo con las convenciones reci-
 ... las horas restantes se abonarán con un recargo del 100%--
 ... los sábados se aplicará un recargo del 100% des-
 ... de las 3 (tres) horas de trabajo; también los domingos y fe-
 ... nacionales y días no laborables.-

17.2.- SALARIOS, CARGAS SOCIALES Y BENEFICIOS SOCIALES:

17.2.1) Escala Salarial: Se incrementan los jornales anteriores
 en un 55% a partir del 1° de Junio de 1975, resultando las
 siguientes nuevas escalas salariales, en las que no se con-
 sidera las fracciones de centavos, y si las hubiera formarían un
 ... a favor del obrero:

ESPECIAL ESPECIALIZADO	3	25,20	por hora...	1,2003
ESPECIAL	3	22,70	por hora...	1,183
MEDIO OFICIAL	3	20,70	" "	
AYUDANTE PRACTICO	3	19,50	" "	1,141
AYUDANTE	3	18,68	" "	1,134

17.2.2.- Diferencias de Remuneraciones entre Categorías: Serán las siguien-

Del Ayudante al Ayudante Práctico	3	0,82	=	4,4%
Del Ayudante Práctico al Médico Oficial	3	1,20	=	10,8%
Del Médico Oficial al Oficial	3	2,00	=	21,5%
Del Oficial al Oficial Especializado	3	2,50	=	34,9%

1111

Del ayudante al ayudante práctico: 4,4 %
 Del ayudante práctico al médico oficial: 10,8 %
 Del médico oficial al oficial: 21,5 %
 Del oficial al oficial especializado: 34,9 %

Estos valores serán aplicables sobre la remuneración que resulte aplicable, sobre las bonificaciones, los aumentos que se dispongan en ocurrencia, o que resulten en definitiva por laudo Ministerial o resolución del Superior Gobierno de la Nación. Sobre las mencionadas bonificaciones no se aplicarán aumento de ninguna naturaleza.-

Los referidos camaristas o guarda cámaras, tendrán una bonificación del 10% de la diferencia salarial entre la categoría a cuyo ítem se refiera, y la categoría inmediata superior.-

Los portadores percibirán un plus de 0,13 por cajón descargado en los buques.-

Esta bonificación incrementa el jornal hora de los rubrados en los ítems b) y c) .-

El personal comprendido en el AREA 5: Será remunerado de nuevo con la siguiente discriminación por categorías y escalas salariales, respectivamente:

Categorías y Códigos:

Personal de Maestranza: Letra A

Personal Administrativo: Letra B

Secretaría de Ejecutiva o Jefatura, Liquidador/a, de sueldos y jornales del personal, Empleados que operan máquinas IBM o similares, Letra C.-

Personal de Contaduría: Letra D.-

Asesor o Jefe de Compras o Ventas : Letra E.-

Asistente de Buques, Liquidador/a de sueldos del personal embarcado: Letra F.-

Personal de Armamento: Letra G.-

Personal de Limpieza: Letra H.-

Tabla Salarial:

Letra A:	3	3.950,00	por mes.-
Letra B:	3	4.290,00	" "
Letra C:	3	5.280,00	" "
Letra D:	3	5.445,00	" "
Letra E:	3	7.425,00	" "
Letra F:	3	7.755,00	" "
Letra G:	3	8.250,00	" "
Letra H:	3	11.280,00	" "

El personal administrativo que debiera desempeñarse en tareas ge-
nerales de oficina, en empresas no integradas, con responsabili-
dad mayor que la del empleado de la Letra C, se lo asimilará, a los
efectos de su remuneración, a la categoría correspondiente a
la Letra C.-

El personal administrativo que desempeñe tareas en empresas no
integradas correspondientes a trabajos generales de oficina, illo-
cación de contadores y/o esté a cargo del personal con responsa-
bilidad mayor que la Letra C, se lo asimilará a los efectos
remunerativos, al sueldo de la Letra C.-

El personal comprendido dentro del AREA 5, se lo proveerá de 600
vacaciones por año, otorgadas en el mes de Enero.-

ARTICULO 18:

18*) Regirá única y exclusivamente para los trabajadores que
realizan las tareas que se especifican a continuación,
por movimiento:

Operación de residuos en Planta de Fillet y carga de cajones de
residuos sobre camión acoplado:

Para cargar cajones en Planta de Fillet a camión con residuo	3 C, 72
Para descargar de camión a pileta cajones con residuos.....	3 C, 15
Para descargar sobre el camión cajones con residuos.....	3 C, 30
Para lavar con manguera a presión y/o mecánica.....	3 C, 15
Para arrastrar y apilar con plazoleta cajones vacíos.....	3 C, 15
Para cargar en plazoleta a camión/acoplado cajones vacíos.....	3 C, 15
Por cajón entero de barco para descargar en pileta.....	3 C, 72
Para cargar entero en Planta de Fillet.....	3 C, 75
Realizando una distancia de 25 metros ida y vuelta o más, se considerará por movimiento.....	30, 15

Para los movimientos señalados precedentemente los valores con-
signados serán considerados como tales, cuando los camiones es-
tuvieran provistos de sistema volcador.-

Los cajones de madera con residuos, no excederán de 25 (veinticin-
co) kilos netos, y los de plástico o de cualquier otro tipo no
excederán de los 20 (veinte) kilos netos.-

Los aumentos salariales que se pacten en la presente Convención,
del artículo 18, no serán aplicados a los valores consignados en
este.- Pero sí serán incrementados por Leyes y Decretos que con-

...anterioridad rigen la materia salarial del trabajador.-

El personal comprendido en el Art. 4, lo alcanzarán los beneficios correspondientes a Beneficiación por Asistencia y Puntualidad establecidos en la presente Convención, acordándose que dicho personal, deberá estar fehacientemente registrada su entrada y salida al trabajo.-

Las empresas proveerán a los operarios que realicen tareas de reparación de cajones de pescador y/o lavado de los mismos, de un tipo de protección.-

Para las tareas enumeradas en los puntos 1), 2) y 3) del presente artículo, las firmas elaboradoras de harina de pescador podrán contratar su realización por terceros sin relación de dependencia. Las empresas establecerán como cláusula imprescindible en los contratos con terceros, al cumplimiento por parte de éstos de lo prescrito por la legislación provisional, bajo advertencia de hacerlas responsables de las sumas que se devengan por tal concepto.-

19°) Los obreros que carguen bolsas sobre camión o estiben sobre pilones de más de 5 (seis) bolsas de altura, con o sin cinta transportadora, y que no sea su tarea específica, recibirán un plus de \$ 0,70 por bolsa.-

ACTA ACUERDO)

20°) Los Feridos Nacionales se abonarán según lo establezca la legislación vigente, acordándose que los feriados que concuerden con el descanso semanal del trabajador, y se trabajare, percibirá por ello un recargo del 100% al día siguiente, en un todo de acuerdo con la Ley 20.744.-

21°) Horas Extraordinarias: Serán remuneradas de acuerdo a la Ley nº 11.541 y Ley 20.744, arts. 218 y 220 de ésta última, acordándose que las trabajadas después de la séptima hora, entre las 21 y las 00 horas de la mañana, sufrirá un recargo del 100% en la retribución de los días comunes, y del 200% cuando dichas horas extraordinarias coincidieren con el descanso semanal del trabajador, y el Feriado Nacional establecidos por la Ley 20.744.-

Los Sábados, después de la cuarta hora trabajada, se abonará con un recargo del 50% en los casos en que éstas se realicen antes de las 13 horas.-

Las horas extraordinarias, que en los días comunes realice el trabajador de reparación y/o mantenimiento de buques, o en fábrica, sufrirá un recargo del 100%.-

CLASIFICACION POR ASISTENCIA y FIDELIDAD:

22°) Todo trabajador que no hubiera llegado tarde más de 15 (quince) minutos por tres veces, y cumpla asistencia perfecta sin faltas por ningún concepto, en el mes, percibirá un
3950,00 (novecientos cincuenta) pesos.-

(VER ACTA ACUERDO)

23°) Incrementos salariales: En caso de que por disposición legal, se modifique el salario, ello se aplicará siempre que el incremento sea superior al pactado en este convenio. Las Empresas podrán asimismo asignar retribuciones superiores a determinadas obreros en razón de su capacidad.-

Cuando por disposición del Superior Gobierno de la Nación y/o la Secretaría Nacional, se decretará un aumento de sueldos en forma general, el personal tendrá derecho a la percepción de dicho aumento, salvo y únicamente en los casos en que el operario estuviere gozando de permiso especial.-

Todo operario que hubiere superado las 200 (doscientas) horas de trabajo, las mismas le serán incrementadas porcentualmente de acuerdo al aumento decretado, de conformidad con lo prescrito en el inciso a) precedente.-

24°) Viajes: Cuando el personal deba realizar tareas en horarios continuos de 6 (seis) o más horas, cumpliendo una jornada cuya terminación sea posterior a las 14 (catorce) hs., o bien a las 22 (veintidós) horas, según los turnos, percibirá una compensación por gastos de 35,00 (treinta y cinco pesos) por cada día en estas condiciones. Esta compensación no sufrirá ningún descuento, ni estará afectada a aportes legales, pero sí resultará incrementada por las leyes y decretos que con posterioridad rijan la materia salarial.-

(VER ACTA ACUERDO)

25°) Retribución Mensual Garantizada: Las Empresas garantizarán a sus obreros una retribución mensual de 3.3.000,00 (tres mil pesos), salvo falta de materia prima debidamente justificada, y/o caso de fuerza mayor art. 238 de la Ley 20.744. A los efectos de esta garantía, se descontarán los días de falta sin aviso, responsabilidad inculpada y accidentes de trabajo.-

(VER ACTA ACUERDO)

26°) Pagos de Salarios: Los pagos correspondientes se harán en efectivo, de acuerdo con la legislación vigente, y en horario de trabajo.-

27°) Inasistencias Justificadas: Las inasistencias debidamente justificadas, serán consideradas licencia sin goce de sueldo, hasta un máximo de 45 (cuarenta y cinco) días hábiles.

por año calendario; dicha licencia no será computada como falta para los fines del derecho a la percepción del salario familiar.-

LICENCIAS MARGINALES Y/O SOCIALES:

Art. 25°) Vacaciones Anuales Pagas: Al todo personal que haya cumplido de un mínimo de 1.240 (mil doscientos cuarenta) horas de trabajo, durante el año, le correspondarán las vacaciones de conformidad en la siguiente escala:

Con antigüedad de 1 a 5 años	14 días.-
" " " 5 a 10 "	21 " "
" " " 10 a 20 "	27 " "
" " " mayor de 20 años	35 " "

Para el caso de estas vacaciones se computarán días hábiles o corridos, a petición del obrero.-

Para el mismo personal que no haya totalizado este mínimo de horas, se le computará media hora de jornada de vacaciones por cada 8 (ocho) horas efectivas de trabajo, computándose también las horas extras o suplementarias, o habiendo trabajado menos, el sólo hecho de fichar la tarjeta se considerará para el cómputo de 8 (ocho) horas, que se abonarán con el siguiente agregado:

De 1 a 5 años	3 días más.
De 5 a 10 años	5 " "
De 10 a 15 años	10 " "
De 15 a 20 años	15 " "
De más de 20 años	20 " "

Art. 26°) Licencias Especiales: Se otorgarán de acuerdo a lo establecido por la Ley 20.747 y acordándose las siguientes:

- 1) Por matrimonio, 10 (diez) días.-
- 2) Por casamiento de hijo, 2 (dos) días.-
- 3) Por fallecimiento de padres políticos y/o abuelos, 2 (dos) días.-
- 4) Por nacimiento del hijo del trabajador varón, 2 (dos) días.-
- 5) Por fallecimiento del cónyuge, padres o hijos, 3 (tres) días.-
- 6) Por fallecimiento de hermano, 1 (uno) día.-

a) Estas licencias serán todas con goce de remuneraciones.-

b) Para el cómputo de los días que otorgan dichas licencias, se considerará en días corridos.-

Art. 30°) Indemnización por Fallecimiento: En caso de fallecimiento de un obrero, sin perjuicio de la indemnización establecida por Ley, los empleadores abonarán a sus derecho-habientes, la suma de \$ 1.000,00 (un mil) pesos; dicho importe deberá ser efectivizado dentro de los 10 (diez) días de ocurrido el fallecimiento, y cada su naturaleza no salarial, no sufrirá descuentos de ninguna índole, ni estará sujeta a retención alguna.-

(VER ACTA ACUERDO)

Art. 31°) Subsidio por Servicio Militar Obligatorio: Las Empresas abonarán a los obreros que deban cumplir con el Servicio Militar Obligatorio, y hasta la fecha de su efectiva baja, la suma de \$ 300,00 (trescientos) pesos por mes ante la presentación de la cédula de llamada a incorporación por las autoridades militares.-

a) Para gozar de este beneficio, el obrero deberá contar con una antigüedad mínima de 6 (seis) meses.-

b) El reintegro al trabajo se regulará por lo establecido en el art. 231 de la Ley 20.733, y su reglamentación.-

(VER ACTA ACUERDO)

Art. 32°) Leche para Consumo: A los obreros que trabajan dentro de las Plantas de Harina, como así también a quienes lo hacen en las filotras o máquinas tapadoras de pescado, las Empresas le suministrarán un litro de leche para consumo dentro del establecimiento cada 8 (ocho) horas de trabajo. Este beneficio también alcanzará a los obreros foguistas-caldoristas y soldadores.-

Art. 33°) Donación de Sangre: Todo operario que concorra a donar sangre percibirá el jornal correspondiente a ese día, previa presentación del certificado médico correspondiente.-

Art. 34°) Salario Familiar: Se aplicarán las disposiciones legales vigentes sobre la materia.

a) Ayuda Escolar: A partir de que al comenzar el año lectivo, las empresas contribuirán, para compensar mayores gastos del trabajador, con un plus de \$ 300,00 (trescientos) pesos por hijo en edad escolar, en cualquiera de los ciclos de la enseñanza.-

(VER ACTA ACUERDO)

CAP. VI.- REPRESENTACION OBRERA .- SISTEMA DE RECLAMACIONES:

Art. 35°) Delegados Obreros: El número de Delegados Obreros se fijará de acuerdo con lo establecido por la Ley 20.515 y Decreto Reglamentario N° 10.045/74.-

a) Cuando un obrero sea citado para concurrir a la Dirección de las empresas por problemas laborales relacionados con su trabajo, podrá ser acompañado por uno de los Delegados Obreros.-

Art. 36°) Reclamaciones: Las reclamaciones obreras, por cualquier motivo o causa, serán atendidas por el empleado que concorra ante el Departamento de Trabajo.-

Art. 37°) Comisiones Internas y Delegados Gremiales: Los Delegados serán nombrados dentro del personal del establecimiento, y de acuerdo con lo prescripto por la ley 20.612 y Decreto Reglamentario N° 1.045/74. Los mismos serán reconocidos por los industriales, previa certificación por escrito de parte del S.O.I.F.. Las empresas podrán solicitar la remoción de cualquier delegado, motivando justa causa, ante la autoridad de aplicación.-

- a) En ningún momento el establecimiento de encontrará sin los Delegados, salvo casos excepcionales de personal especializado.-
- b) Los miembros de la Comisión del S.O.I.F., y por intermedio de su representante natural, están autorizados por la patronal para concurrir en horas de trabajo a reuniones gremiales a fin de atender trámites del mismo carácter, previo aviso por escrito del Sindicato, dentro de las 48 horas.-

Art. 38°) Quejas. Procedimiento de Conciliación: No se suspenderá a ningún obrero sin causa justificada y desconocimiento del Delegado dentro de las 24 horas de comunicada la sanción.-

Art. 39°) Interpretación de la Convención: Créase la COMISION PARITARIA PERMANENTE DE INTERPRETACION de la presente Convención Colectivo de Trabajo; las partes someterán a su decisión, todas las cuestiones relativas a interpretación de las cláusulas de este Convenio, que se suscitaron durante su vigencia, y que sean oportunamente denunciadas por las mismas. La Comisión Paritaria estará integrada por 3 (tres) representantes obreros designados por el S.O.I.F. y 3 (tres) representantes empresarios designados por la CAMARA MARPLATENSE DE INDUSTRIALES DEL PESCADO-RAMA HARINA, y 3 (tres) suplentes por cada una de las partes. Será convocada por el Ministerio de Trabajo de la Nación a pedido de cualquiera de ellas, y las reuniones serán presenciadas por un funcionario designado por la citada dependencia.-

CAP. VII.- DISPOSICIONES ESPECIALES:

Art. 40°) Cuota Sindical: Los empleadores serán agentes de retención de los importes correspondientes a cuota sindical del personal beneficiario de este Convenio, sea o no afiliado al S.O.I.F. Deberán retener el 1% del total de las remuneraciones percibidas por el trabajador, y depositarlo dentro de las 48 horas, en la cuenta Bancaria de la entidad Sindical, n° 291-377 del Banco de la Nación Argentina- Sucursal Puerto Mar del Plata. La aplicación del presente artículo, será de conformidad con lo dispuesto por la legislación vigente sobre la materia.-

Art. 41°) Retención Extraordinaria: Todos los trabajadores beneficiarios del presente Convenio, sean o no afiliados al S.O.I.F., quedan obligados a contribuir al sostenimiento de la Asociación Profesional pactante, con el importe de \$100,60

Los empleadores actuarán como agentes de retención del citado importe, una vez notificados del cumplimiento de los requisitos legales, el que deberán ingresar en la cuenta bancaria de la Asociación Profesional otorgante, dentro de las 48 horas de retenidos, ajustándose en un todo a la legislación laboral vigente sobre la materia.-

Representación Emprenaria.

Representación Obrera.

Consta sello del Ministerio de Trabajo de la Nación y firmas de los miembros titulares de la Comisión Paritaria actuantes.-

6.7. Carta de crédito

0016240

Authentication Results: Correct with current key ***

----- Instance Type and Transmission -----

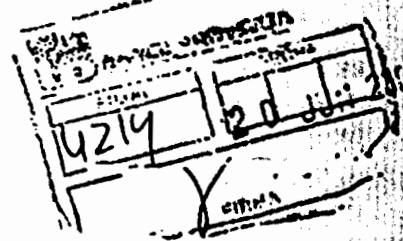
Original received from SWIFT
Priority : Normal
Message Output Reference : 0842 030613PHLIARRAAXX3926635066
Correspondent Input Reference : 1226 030613TSINTWTPAXXX2798509965

----- Message Header -----

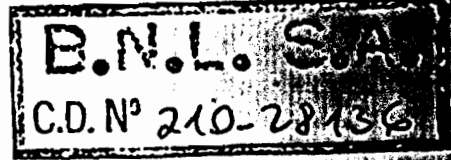
Swift Output : FIN 700 Emision credito documentario
Sender : TSINTWTPXXX
TAISHIN INTERNATIONAL BANK
TAIPEI TW
Receiver : BHLIARRAAXX
BANCA NAZIONALE DEL LAVORO S.A.
BUENOS AIRES AR

----- Message Text -----

- 27: Numero del mensaje y total
1/1
- 40A: Forma del credito documentario
IRREVOCABLE
- 20: Numero del credito documentario
3NHOU1/00068 068
- 31C: Fecha de emision
030613
- 31D: Fecha y lugar de expiracion
030726IN THE COUNTRY OF BENEFICIARY
- 50: Solicitante
CHINA GLOPY INTERNATIONAL GROUP LTD
C/O 5/F, NO.206, SEC.3, TA TUNG PD.,
HSICHIH CITY, TAIPEI HSIEN, TAIWAN
R.O.C.
- 59: Beneficiario - Nombre/Direccion
S.A.
CALLE : ZONA
FISCAL FUERTO-7600 MAR DEL PLATA-
ARGENTINA
- 32B: Moneda e importe
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount :
- 39A: Tolerancia porcentaje impto credito
02/02
- 41D: Entidad/modalidad - Nombre/direc
ANY BANK
BY NEGOTIATION
- 42C: Condiciones para librar letras
AT SIGHT
- 42D: Librado - Nombre/direccion
TAISHIN INTERNATIONAL BANK
- 43P: Expedicion parcial
PROHIBITED
- 43T: Transbordo
ALLOWED
- 44A: Cargar/entregar/recibir en/de,...
BUENOS AIRES, ARGENTINA
- 44B: Para transportar a,...
SHANGHAI, CHINA
- 44C: Fecha limite de expedicion
030705
- 45A: Dcpcion bienes y/o servicios
105 MTS OF ARGENTINA STEAM DRIED WHITE FISHMEAL, FOR FEED
PURPOSES. (BRAND:) .PRICE:USD PER METRIC TON,
GROSS FOR NET.PACKED IN APPROX.50KGS NEW WHITE POLYPROPYLENE
WOVEN BAGS,BAGS PROPERLY PRINTED WITH MAKEP'S LOGO AND NAME,
GROSS FOR NET.
FOB BUENOS AIRES, ARGENTINA
- 46A: Documentos necesarios
+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 3 ORIGINALS AND 2 COPIES INDICATING
THIS CREDIT NUMBER.
+ FULL SET OF 'CLEAN ON BOARD' OCEAN BILLS OF LADING
MADE OUT PLS REFER TO FLD 12A



ORIGINAL NEGOCIABLE



AND MARKED

FREIGHT COLLECT

+ BENEFICIARY'S CERTIFICATE ADDRESSED TO L/C ISSUING BANK CONFIRMING THEIR ACCEPTANCE AND/OR NON-ACCEPTANCE OF ALL THE AMENDMENTS IS MADE UNDER THEIR L/C QUOTING THE RELEVANT AMENDMENT NUMBER. IF THEIR CREDIT HAS NOT BEEN AMENDED OR HAS BEEN AMENDED AND CONFIRMED ACCEPTANCE, SUCH CERTIFICATE IS NOT REQUIRED.

7A: Otras condiciones

+ BOTH QUANTITY AND AMOUNT OF THIS L/C ARE WITH 2PCT MORE OR LESS ALLOWED.

+ AN AMOUNT OF USD50.00 (OR EQUIVALENT) WILL BE DEDUCTED AT PAYMENT FOR EACH PRESENTATION OF DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS CREDIT, NOTWITHSTANDING ANY INSTRUCTIONS TO THE CONTRARY, THIS CHARGE SHALL BE FOR THE ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.

+ THE AMOUNT OF EACH DRAFT MUST BE ENDORSED ON THE REVERSE OF THIS CREDIT BY THE NEGOTIATING BANK.

+ 3RD PARTY DOCUMENTS ACCEPTABLE.

+ SHIPMENT DATE PRIOR TO L/C OPENING DATE ACCEPTABLE.

+ CARGOS COULD BE LOADED INTO 20FT CONTAINERS BUT HAVE TO BE APPROXIMATELY 21 MTS FOR EACH 20FT CONTAINER.

+ BENEFICIARY CERTIFICATE TOGETHER WITH SPEED POST OR COURIER'S RECEIPT STATING THAT 1.0 KGS OF TYPICAL SAMPLES DRAWN AND SEALED BY INDEPENDENT SURVEYOR HAVE BEEN SPEED POSTED OR COURIER TO APPLICANT ONCE CGO LOADING COMPLETED.

+ B/L OR B/L'S ADDENDUM MUST SHOW WITH CARGO WEIGHT OF EACH SINGLE CONTAINER.

+ ALL DOCUMENTS MUST NOT BEAR THIS L/C NO. EXCEPT DRAFT N COMMERCIAL INVOICE.

+ THIS L/C'S COULD BE CONFIRMED IF REQUIRED BY THE BENEFICIARY BUT AT THE BENEFICIARY'S ACCOUNT/COST.

+ CGO QUALITY SPECIFICATION READ AS: PROTEIN:63 PCT MIN.

MOISTURE:10 PCT MAX. FAT: 10 PCT MAX.

SALT AND SAND COMBINED:4PCT MAX.SAND ALONE:1PCT MAX

ASH:24PCT MAX.TVRN:100MG/100GM MAX.

FREE FATTY ACID:10PCT MAX.HISTAMINE:500PPM MAX.ANTIOXIDANT 150PPM MIN.AT THE TIME OF LOADING

+ THE B/L DETAILS AS FOLLOW:

105 MTS. (2 PCT MORE OR LESS ALLOWED) ARGENTINA STEAM DRIED

WHITE FISHMEAL, FOR FEED PURPOSES (BRAND:)

CONSIGNEE: TO ORDER (AND BLANK ENDORSED)

NOTIFY PARTY: QINGDAO ALISON IMP AND EXP CO., LTD.

ROOM A/B., 9 FLOOR, EVERBRIGHT INTERNATIONAL FINANCIAL CENTER,

NO. 67 HONG KONG WEST ROAD, QINGDAO, CHINA P.C. 266071

. (NOT TO SHOW 'IMO 9 UN 2216 PG 9030 HAZAROUS CARGOES' ON B/L)

+ THIS L/C'S HAS TO BE ADVISED TO BANCO DE LA PROVINCIA DE

BUENOS AIRES, SUCURSAL MAR DEL PLATA,

SWIFT CODE: PRBAARBA

+ BENEFICIARY MUST PRESENT AN EXTRA COPY OF REQUIRED DOCUMENTS FOR ISSUING BANK'S RECORDS.

71B: Gastos

ALL BANKING CHARGES OUTSIDE TAIWAN, INCLUDING REIMBURSING CHARGE, ADVISING CHARGE, IF ANY ARE FOR BENEFICIARY'S A/C.

48: Periodo de presentacion

WITHIN 10 DAYS AFTER SHIPMENT BUT WITHIN VALIDITY OF THIS CREDIT

49: Instrucciones de confirmacion

WITHOUT

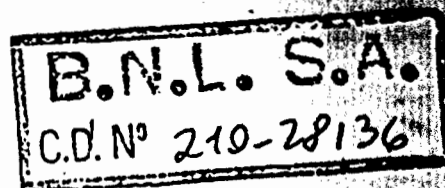
78: Inst bco que paga/acepta/negocia

+ TO NEGOTIATING BANK ONLY: PLEASE FORWARD ALL DOCUMENTS TO US (ADDRESS AS FOLLOW: IF NO 17 SEC. 2 CHIEN-KUO N.RD., TAIPEI, TAIWAN) BY DHL. ON RECEIPT OF DOCUMENTS IN STRICT CONFORMITY WITH THE TERMS OF THE CREDIT, WE WILL REIMBURSE THE NEGOTIATING BANK AS INSTRUCTED BY T/T

57D: Aviso otro banco - Nombre/Direc

PLS ADV. THRU

ORIGINAL NEGOCIAR



BANCO DE LA PROVINCIA DE
BUENOS AIRES SUCURSAL MAP
DEL PLATA, SWIFT: PRBAAPRA

72: Info de remitente a destinatario
/REC/PLS COLLECT YOUR ADVISING
FEE FROM THE BENEFICIARY
BEFORE RELEASING THIS L/C.

----- Message Trailer -----

(MAC:37251E77)
(CHK:A260BA464EBC)
(DLM:)

E. of Message

ORIGINAL NEGOCIABLE

EXTERIOR

B.N.L. S.A.
C.D. N° 210-28136