



UNR Universidad
Nacional de Rosario



FACULTAD DE CIENCIA POLÍTICA
Y RELACIONES INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO

Ciclo de Complementación Curricular de Licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales

Trabajo Final Integrador

Exportación de Lentejas a la Federación de Malasia

Directora de la Escuela: Anabella Busso.

Director del Trabajo Final Integrador: Lic. Osvaldo Musto.

Alumna: Sosa, Julieta Cecilia.

Fecha de entrega: 09 de Agosto de 2024.

Contenido

Introducción3

Resumen ejecutivo4

Conclusión8

Anexo – “Plan de Negocios”9

Introducción

El presente Trabajo Final Integrador estará compuesto en primer lugar por un Resumen Ejecutivo, el cual permite desarrollar brevemente la información que contiene el Plan de Negocios el cual tiene como temática la exportación de Lentejas a Malasia. El contenido general del Resumen Ejecutivo se basa en diversos puntos: antecedente de la empresa, producto o servicio, planteamiento del proyecto, aspectos del mercado meta y proyecciones financieras.

Para comenzar se expondrá el antecedente de la empresa elegida (sus inicios y su historia), cómo se encuentra conformada la organización y su experiencia exportadora. Por otra parte, se incluirá información sobre el producto que se comercializará, su acondicionamiento y envasado. El planteamiento del proyecto incluirá información respecto a la condición de venta, forma y medio de pago seleccionado.

En la instancia final del Resumen, se expondrá la proyección financiera de la empresa y sus objetivos respecto a la exportación, como así también se desarrollará una breve conclusión de acuerdo a los resultados que se obtuvieron.

Por último, se encontrará anexado el Plan de Negocios realizado para la exportación, el cual fue confeccionado en base a la bibliografía consultada a lo largo de las diferentes asignaturas que conforman la Licenciatura en Gestión de Negocios Internacionales.

Dicho Plan tiene como objetivo determinar el potencial exportador y la viabilidad de introducir unos de los productos del catálogo de la empresa en un nuevo mercado.

Resumen ejecutivo

El objetivo del presente Plan de Negocios radica en la exportación de lentejas realizada por la empresa RONALB SRL al Malasia.

Ronalb es una empresa de 25 años de trayectoria ininterrumpida, cultivando y abasteciendo con productos naturales del agro a clientes exigentes. Orgullosa de su gente que, con responsabilidad, idoneidad y respeto, integran una organización de tipo familiar, disfrutando del desafío de cumplir con su tarea cada día mejor. Orgullosa de sus proveedores que, procurando eficiencia y cuidando el medio ambiente, ofrecen los productos que les confían para su comercialización. Orgullosa de sus clientes que, con sus demandas y sus exigencias los motivan para ser cada día mejores en su trabajo. Ronalb es una empresa productora: Produce en campos propios y en sociedad con terceros, aplicando tecnología moderna, innovando y marcando tendencia en el cultivo de granos especiales en Argentina. Una red de plantas procesadoras propias y contratadas, ubicadas en diferentes zonas productoras, atienden las necesidades de acondicionamiento de su producción. El respeto por el medio ambiente y las buenas prácticas son guías fundamentales para sus decisiones. Ronalb es una empresa comercializadora: Comercializa productos propios y de terceros, asumiendo los intereses y necesidades de clientes y proveedores como propios; procurando aportarles soluciones creativas. Ronalb ofrece productos naturales, en diferentes presentaciones: Legumbres secas: arvejas, lentejas, porotos, garbanzos Granos para snacks: popcorn, girasol confitero Cereales y oleaginosas: trigo, maíz, sorgo, soja Otros granos: mijo, alpiste, lino, colza, chía Especias: coriandro, mostaza Subproductos: partidos, quebrados, sémolas, harinas Forrajes Ronalb es una empresa innovadora: Desarrolla diferentes proyectos de inversión y producción; su estructura acoge y acompaña iniciativas en agricultura, ganadería, comercialización, inmobiliaria.

Según la agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional cuenta con el sello de desafío exportador exportando Arvejas verdes Enteras (0713.10.90) y los mercados a los que exportan son:

- Bielorrusia
- Brasil
- Canadá
- Chile
- Colombia
- Emiratos Árabes Unidos
- Estados Unidos
- Guatemala
- India
- Irán
- Líbano
- Pakistán
- Paraguay
- Polonia
- Portugal
- Rusia
- Senegal
- Sudáfrica
- Uruguay
- Vietnam

Consideran ahora introducir uno de sus productos dentro de la zona de Asia mas específicamente en Malasia. Esto representa un gran desafío, ya que se trata de un nuevo destino y producto.

El mayor de los atractivos al momento de realizar el estudio de mercado recae sobre la necesidad de este país para poder adquirir el producto seleccionado. A lo largo del trabajo, se expondrá la importancia del producto y cómo influye en la sociedad, lo cual hace que sea más relevante aún el destino donde se comercializará el producto.

La estrategia de inserción será a través de un distribuidor en destino, lo cual implica que el importador cuenta con conocimientos suficientes para comercializar el producto en el mercado. El importador MOITTRY INFINITY SDN BHD adquiriría en principio 2 containers del producto

por mes para satisfacer la demanda inmediata y luego considerar mayores cantidades. Por lo tanto, el objetivo principal será entregar la mercadería en tiempo y forma y en las condiciones pactadas y luego el distribuidor se encargará de seguir la operatoria. Ya que se trata de un nuevo importador y que como exportadores estaremos aceptando el mayor riesgo para el transporte de la mercadería propondremos a modo de negociación recibir un pago adelantado como mínimo del 65% del valor de la venta a fines de poder recibir el pago total de la mercadería y una realizada la entrega recibir el pago restante considerado dentro de la utilidad.

En el presente trabajo, la proyección de venta se realizará por una única exportación a pedido del importador y a partir de la primera experiencia y en base al feedback recibido se analizarán los resultados sobre diversas cuestiones, tales como: rotación del producto en destino, opinión de los consumidores, si el producto les parece atractivo o distinto a los recibos por otros exportadores y si están conformes con el mismo, si la operatoria con el importador funcionó adecuadamente sin tener inconvenientes, entre otras. En caso de que el resultado sea positivo, se avanzará con consecutivas exportaciones.

A pedido del cliente el producto debe ser enviados en contenedores que en un principio serian 2 containers por mes. Aproximadamente ellos mismos podrían contener 24 tons. Utilizando bolsas de 50 kg. por contenedor de 20 pies.

El envío estará compuesto por un total de 960 bolsas, (480 bolsas por contenedor) y el precio final de la exportación es de USD 94.149,97.

Como muestra de buena fe proponemos que la condición de la primera venta sea CPT – estas condiciones podrían revisarse a los 3 meses en el caso de lograrse la venta de 2 contenedores por mes. Este Incoterm implica que el vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido, es decir, se encarga de todos los gastos en origen, el despacho de exportación

el transporte principal y generalmente, gastos en destino y luego el comprador asume los trámites de importación, el seguro si lo contratara, ya que no es obligatorio. El riesgo pasa al comprador una vez se carga la mercancía al primer medio de transporte contratado por el vendedor.

En el Plan de Negocios se incluirá un anexo donde figuran todos los costos que conforman el precio final.

Conclusión

Como conclusión de este Trabajo Final Integrador, corresponde enfatizar la importancia de ejecutar un Plan de Negocios efectivo, ya que con ayuda de este documento la empresa sistematiza detalladamente la idea principal, recopila y analiza información, y evalúa oportunidades, capacidades y riesgos que puedan surgir a lo largo del proceso.

El comercio internacional es un campo muy amplio, con riesgos diversos y en muchos casos, muy difíciles de corregir a tiempo. Por tanto, la correcta formulación de un Plan de Negocios permite estudiar al máximo todas las etapas involucradas en la realización de las exportaciones, desde el análisis del mercado objetivo, hasta el acondicionamiento y embalaje del producto, la forma de pago elegida y los costos en los que se incurrirá. Sin embargo, es importante contar con recurso humano altamente capacitado y asesoría profesional para llevar a cabo este proceso.

En relación con el Plan de Negocios realizado, se determinó que existe viabilidad para la exportación de las lentejas a Malasia. Este país resulta ser un mercado lo suficientemente atractivo para el producto en cuestión, principalmente por el hecho que es un producto ya conocido y trabajado por la empresa que se verá frente al desafío de poder ser aceptado en un nuevo destino.

Anexo – “Plan de Negocios”

Plan de negocios

Empresa: “RONALB SRL”

Producto: Lentejas

Introducción al Plan de Negocios

El siguiente Plan de Negocios se basa en la Empresa “RONALB SRL”, la cual produce en campos propios y en sociedad con terceros, aplicando tecnología moderna, innovando y marcando tendencia en el cultivo de granos especiales en Argentina. La misma se encuentra ubicada en la calle Las Heras 290, Alvarez, Santa Fe. Podemos contactarnos con ellos telefónicamente a través de los números +54 03402 461621 / 462002 / 461412, como así también mediante su correo electrónico ronalb@ronalb.com.ar.

Además, cuentan con página web y diversas redes sociales, las cuales son sumamente importantes actualmente. Las detallamos a continuación:

- Sitio Web: <http://ronalb.com.ar/>
- Instagram: <https://www.instagram.com/ronalbs.r.l/?hl=es-la>

La razón social es Ronalb S.R.L. Su número de CUIT es: 30-64104720-8.

La empresa cuenta con certificación ISO 9001:2015.

La persona con la cual realizamos el contacto es Ingrid Sterne, quien es una de las CEO de la empresa junto a Rogelio Renzone.

Tal lo expresa en su sitio web:

Ronalb SRL es la rama agroexportadora de un grupo de firmas que desarrollan diferentes actividades relacionadas con el agro en Argentina. Una empresa que acondiciona y

comercializa granos secos de diferentes calidades para consumo humano o forraje, condimentos y semillas.

La historia comienza en el corazón de la Pampa Húmeda argentina, con productores agropecuarios descendientes de inmigrantes europeos afincados en los campos cercanos al puerto de Rosario. Se trabajaba por entonces con los principales cultivos de la zona: arvejas, lentejas, trigo, soja, maíz, girasol.

Hacia 1990, además de actuar en el mercado interno, se decide incursionar en el comercio internacional. Se agregaron nuevos productos especiales, originados en la misma región y en otras zonas del país y del exterior con el fin de diversificar la oferta.

En la actualidad, el grupo RONALB SRL se desenvuelve en la actividad agrícola, produciendo granos secos para consumo humano o forraje, condimentos, semillas.

Almacena, procesa y abastece al mercado interno y al externo con materias primas propias y de terceros. Su principal empeño es ofrecer a productores y consumidores una atención profesional y personalizada. (Ronalb S.R.L., 2024)

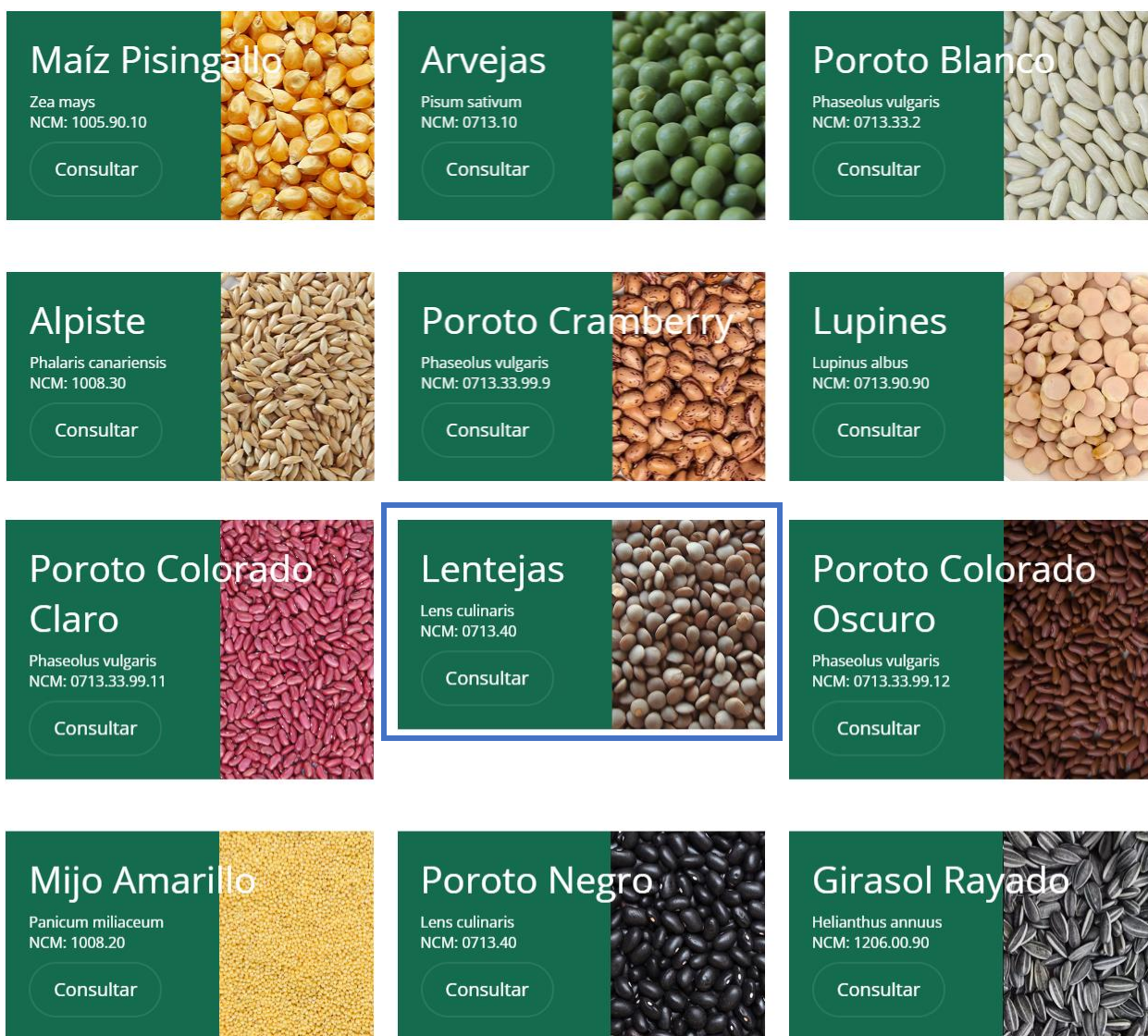
Actualmente la empresa comercializa productos propios y de terceros, asumiendo los intereses y necesidades de clientes y proveedores como propios; procurando aportarles soluciones creativas. Ronalb ofrece productos naturales, en diferentes presentaciones:

- Legumbres secas: arvejas, lentejas, porotos, garbanzos.
- Granos para snacks: popcorn, girasol confitero.
- Cereales y oleaginosas: trigo, maíz, sorgo, soja.
- Otros granos: mijo, alpiste, lino, colza, chía.

- Especies: coriandro, mostaza.
- Subproductos: partidos, quebrados, sémolas, harinas.
- Forrajes

Por otro lado, con respecto a la ganadería se encuentran enfocados principalmente a la comercialización de hacienda vacuna; ventas directas, invernada, cría y reproductores en forma particular en distintas zonas ganaderas.

Oferta de productos





Definición del Producto

Para desarrollar el presente Plan de Negocios, nos centraremos únicamente en Lentejas (Lens culinaris).

Según el Código Alimentario Argentino (2023), “con el nombre de lenteja, se entiende a la semilla seca de Lens culinaris Medik; (...).

En el “Plan Estratégico de Legumbres” (2023) desarrollado por la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca y la Cámara de Legumbres de la República Argentina, se indica que la producción mundial de las cuatro legumbres principales totalizó en el año 2020 la cifra de 63,7 millones de toneladas, siendo las mismas: el poroto seco (43%), el garbanzo (24%), la lenteja (10%) y las arvejas (23%).

El aumento señalado se debe en parte a una mayor superficie cosechada, que creció a una tasa promedio acumulada del 1,6% anual siendo las lenteja y garbanzo las legumbres que han experimentado mayores tasas de crecimiento promedio acumuladas.

La producción mundial de lentejas ascendió a un volumen de casi 6,5 millones de toneladas, con una tasa de crecimiento anual promedio del 3,3% con respecto al año 2000. Canadá es el mayor productor de lentejas del mundo, concentrando el 44% de la producción mundial y el 35% por superficie con rendimientos superiores a la media mundial. Los cuatro primeros países que siguen en el ranking de producción participan con el 36% (44% de la superficie mundial), mientras que el resto del mundo produce el 19% (21% de la superficie mundial).

1. Canadá 44%
 2. India 17%
 3. Australia 8%
 4. Turquía 6%
 5. Estados Unidos 5%
- # Argentina 1%

En el caso de Argentina, los rendimientos de la lenteja han fluctuado mucho, y en el caso particular de 2020 estuvieron por debajo del promedio mundial, aunque se registraron campañas con productividad por encima del promedio mundial.

A través del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina se ha dado a conocer la demanda un importador que manifiesta su intención de adquirir en principio 2 containers del producto por mes para satisfacer la demanda inmediata y luego considerar mayores cantidades.

Al consultar el sitio “Oferta Exportable de Santa Fe”¹ con la posición arancelaria indicada por el cliente contamos con las siguientes empresas con perfil de exportador registradas también como exportadoras: Don Elio y Ronalb S.R.L.

Acorde al informe de la Bolsa de Comercio de Rosario (Rubies & Terré, 2023) las economías regionales presentan un gran arraigo territorial y revisten gran importancia en las economías y sociedades locales. En el caso de las legumbres, encontramos la producción de arvejas y lentejas, concentradas en la zona sur, principalmente en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y, en menor medida, Córdoba.

¹ Sitio web “Oferta Exportable de Santa Fe”: <https://www.santafe.gob.ar/ofertaexportable/>

Aunque las exportaciones de lentejas se han mantenido marginales en los últimos años, esta nueva oportunidad en Malasia podría abrir la puerta a un producto que pueda complementar los ingresos que generan las demás legumbres.

Según la FAO, la tendencia creciente en el consumo de legumbres se mantendría hasta 2030. Esto está relacionado con la continua inclusión de platos de legumbres en la dieta diaria por sus beneficios para la salud. Además, se espera que el consumo en Asia aumente de 7 kg per cápita a 8 kg per cápita para 2029, aumentando el consumo medio mundial a 8,3 kg por persona desde los 8 kg actuales. Además, dentro del mercado interno se podría imaginar una tendencia creciente en la inclusión de estos alimentos en la dieta diaria, lo que podría incrementar el consumo interno y reducir la brecha con el consumo promedio del resto de América Latina, aumentando la demanda.

Clasificación arancelaria

A continuación, se indicará la información relacionada a la posición arancelario del producto y su tratamiento ante autoridades nacionales para su exportación:

Posición arancelaria del producto: 0713.40.90.900Q²

Descripción según nomenclador: Las demás Las demás -Lentejas HORTALIZAS DE VAINA SECAS DESVAINADAS, AUNQUE ESTEN MONDADAS O PARTIDAS. HORTALIZAS, PLANTAS, RAÍCES Y TUBÉRCULOS ALIMENTICIOS

Tratamiento Arancelario

- DE%: 0,0 % Derecho de Exportación.
- RE%: +1,25 % Reintegro.

² Información provista por la “Ventanilla Único de Comercio Exterior”: <https://shorturl.at/bdLZ4>

- RI%: +1,25 % Reintegro.
- Barreras comerciales: no se han encontrado barreras comerciales.
- Preferencias arancelarias: no posee preferencias arancelarias.

Documentación obligatoria

Tal como lo indica la Guía detallada para la exportación de mercancías (2023) de la Ventanilla Única de Comercio Exterior para estar habilitado para exportar, la empresa debe inscribirse como exportador en el Registro de Operadores de Comercio Exterior de la AFIP. Respecto a los documentos requeridos para la exportación, será necesario contar con factura comercial "E", Packing List y la siguiente documentación adicional:

Trámites de la administración pública nacional:

- Solicitud Certificado Sanitario de Exportación - Régimen perteneciente a Instituto Nacional de Alimentos (INAL): Intervención Obligatoria.
- Certificación Fitosanitaria de Exportación - Para dar cumplimiento a los requisitos fitosanitarios establecidos por el país de destino, para el ingreso de productos y subproductos de origen vegetal y otros artículos reglamentados, se aplican procedimientos para la Certificación fitosanitaria.
- Solicitud Declaración Jurada de Venta al Exterior (DJVE) - Régimen perteneciente a Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca - Autorización de exportación.

FODA del producto

Para poder evaluar de manera objetiva el posible rendimiento de nuestro producto realizaremos un análisis F.O.D.A. siendo esta una herramienta de planificación y toma de decisiones que nos ayudará a comprender los factores internos y externos de una situación que deseamos mejorar, implementar o incluso prevenir (Zendesk, 2023).

Fortalezas

- Protocolos fitosanitarios: esfuerzos mancomunados del sector público (SENASA, SAGyP, Cancillería) y privado en las negociaciones según el binomio país producto.
- Fortalezas productivas: legumbres de invierno (arvejas, lentejas, garbanzos): menor consumo de insumos agrícolas (fertilización nitrogenada) y de agua.

Oportunidades

- Las exportaciones mundiales de legumbres totalizaron en el 2020, 18,4 millones de toneladas. La tasa de crecimiento promedio acumulada es del 4.3% anual. El valor total de las exportaciones fue de 10,6 mil millones de dólares, con una tasa de crecimiento promedio del 7,6% anual (dólar nominal). La arveja es el principal producto comercializado a nivel mundial (6,6 millones de toneladas), representando el 36% del volumen. Le siguen en orden de importancia, la lenteja (28%), el poroto seco (25%) y el garbanzo (11%).

Debilidades

- La falta de mejoramiento en este cultivo;
- Las debilidades que presentan las exportaciones argentinas básicamente radican en la escasez de especialización de estas, y su falta de agregado de valor. Falta de variedades nuevas y modernas para todas las legumbres, especialmente para lentejas. Sólo se produce lentejas pardas que son de baja calidad (contaminadas con granos extraños, v.g. vicia), siendo que el mercado internacional demanda las rojas y verdes (especialmente Asia).

Amenazas

- Canadá es el principal exportador mundial de todas las legumbres consideradas en conjunto. Para Argentina hubo récord de exportaciones de lentejas, aunque los volúmenes de esta son de poca significación.
- Otro aspecto para mejorar es la genética como requisito productivo, debido a las diferentes latitudes y regiones en el país donde se produce o se podrían producir legumbres y el mejoramiento genético de cultivos alternativos. La demanda mundial se orienta a la especificación del producto, tema para mejorar en el caso de la lenteja cuyas variedades prácticamente han perdido identidad (son más bien poblaciones).

Definición del Mercado

Perfil de Mercado

El mercado elegido es Malasia. El importador MOITTRY INFINITY SDN BHD adquirirá en principio 2 containers del producto por mes para satisfacer la demanda inmediata y luego considerar mayores cantidades.

El canal de comercialización será indirecto ya que exportaremos directo al importador quien se encargará de la distribución del producto. MOITTRY INFINITY SDN BHD es una de las empresas de fabricación, comercialización y distribución de más rápido crecimiento en Malasia. Actualmente comercializan más de 50 alimentos y bebidas bajo estas marcas.

La vía será marítima en un buque porta contenedores donde embarcará los dos contenedores con aproximadamente de 50 Kg cada bolsa.

La ruta será desde el Puerto de Rosario (TPR), Argentina hasta Port Klang, Malasia.

Acorde a los datos recabados desde el Banco Mundial (2023) las importaciones de Malasia de Hortalizas, leguminosas; lentejas, desvainadas, incluso mondadas o partidas, secas fueron de 5.820,58K\$ y la cantidad de 6.371.230Kg.

Malasia importó Hortalizas, leguminosas; lentejas, desvainadas, incluso mondadas o partidas, secas de Turquía (1.942,12K \$, 2.183.250 Kg), Canadá (1.449,98K \$, 1.559.600 Kg), Emiratos Árabes Unidos (788,02K \$, 785.387 Kg), Australia (575,09K \$, 814.017 Kg), Myanmar (407,16K \$, 334.619 Kg).

Con respecto al precio del producto en ese mercado acorde a los datos recabados desde la consultora Selina Wamucii (2024) en 2023, el precio al por mayor de las lentejas de Malasia se sitúa entre 0,63 y 0,69 USD por kilogramo.

El precio de venta al público de las lentejas en Malasia oscila entre 0,90 y 0,98 dólares por kilogramo.

Según el reporte arrojado por la Future Food Asia 2021 Conference (2021) las legumbres han sido esenciales para la alimentación de Asia-Pacífico desde la primera revolución agrícola. Increíblemente ricas en valor nutritivo, las legumbres son pequeñas, pero densamente repletas de proteínas y otros nutrientes clave. Con los albores de la revolución de las proteínas vegetales, las legumbres aportan factores nutricionales y beneficios medioambientales que complementan los ingredientes existentes.

Las legumbres son elementos populares y nutritivos de la dieta cotidiana en toda Asia.

Análisis de la Competencia

Canadá es el principal exportador mundial de todas las legumbres consideradas en conjunto. Participó con el 40% del volumen en el año 2020. Le siguen en orden de importancia,

Estados Unidos (8%), Myanmar (7%), Australia (7%) y Rusia (6%). El volumen de exportaciones del resto del mundo representa el 33% restante.

FODA del Mercado

Fortalezas

- Demanda continua del producto

Oportunidad

- La demanda continua permite la oferta de varios proveedores.

Debilidades

- Tal lo desarrollado en el FODA del producto la calidad de nuestro producto no competirá tan directamente como aquellos importados desde la competencia como Canadá e India.

Amenazas

- La no aceptación de nuestro producto por ser de menor calidad que el de la competencia.

Análisis de la Empresa.

Ronalb es una empresa de 25 años de trayectoria ininterrumpida, cultivando y abasteciendo con productos naturales del agro a clientes exigentes. Orgullosa de su gente que, con responsabilidad, idoneidad y respeto, integran una organización de tipo familiar, disfrutando del desafío de cumplir con su tarea cada día mejor. Orgullosa de sus proveedores que, procurando eficiencia y cuidando el medio ambiente, ofrecen los productos que nos confían para su comercialización. Orgullosa de sus clientes que, con sus demandas y sus exigencias nos motivan

para ser cada día mejores en nuestro trabajo. Ronalb es una empresa productora: Produce en campos propios y en sociedad con terceros, aplicando tecnología moderna, innovando y marcando tendencia en el cultivo de granos especiales en Argentina. Una red de plantas procesadoras propias y contratadas, ubicadas en diferentes zonas productoras, atienden las necesidades de acondicionamiento de su producción. El respeto por el medio ambiente y las buenas prácticas son guías fundamentales para sus decisiones. Ronalb es una empresa comercializadora: Comercializa productos propios y de terceros, asumiendo los intereses y necesidades de clientes y proveedores como propios; procurando aportarles soluciones creativas. Ronalb ofrece productos naturales, en diferentes presentaciones: Legumbres secas: arvejas, lentejas, porotos, garbanzos Granos para snacks: popcorn, girasol confitero Cereales y oleaginosas: trigo, maíz, sorgo, soja Otros granos: mijo, alpiste, lino, colza, chía Especies: coriandro, mostaza Subproductos: partidos, quebrados, sémolas, harinas Forrajes Ronalb es una empresa innovadora: Desarrolla diferentes proyectos de inversión y producción; su estructura acoge y acompaña iniciativas en agricultura, ganadería, comercialización, inmobiliaria.

Según la agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional cuenta con el sello de desafío exportador exportando Arvejas verdes Enteras (0713.10.90) y los mercados a los que exportan son:

- Bielorrusia
- Brasil
- Canadá
- Chile
- Colombia
- Emiratos Árabes Unidos
- Estados Unidos
- Guatemala
- India
- Irán
- Líbano
- Pakistán

- Paraguay
- Polonia
- Portugal
- Rusia
- Senegal
- Sudáfrica
- Uruguay
- Vietnam

Su número de registro es: 11149

Carácter de la Inscripción: EXPORTADOR – IMPORTADOR

Tramitado por Expte: 7110/02.

FODA de la Empresa

Fortalezas

- Ya cuentan con el producto para la exportación dentro de su oferta;
- Amplia oferta de productos;
- Tecnología en maquinaria.

Oportunidad

- Diversidad de productos para ofrecer al público;

Debilidades

- Ineficiencia en la logística y distribución del producto, tanto en el mercado interno como externo.

Amenazas

- Inflación sobre costos de producción y de comercialización;
- Competitividad con otros países proveedores;

Análisis del Cliente

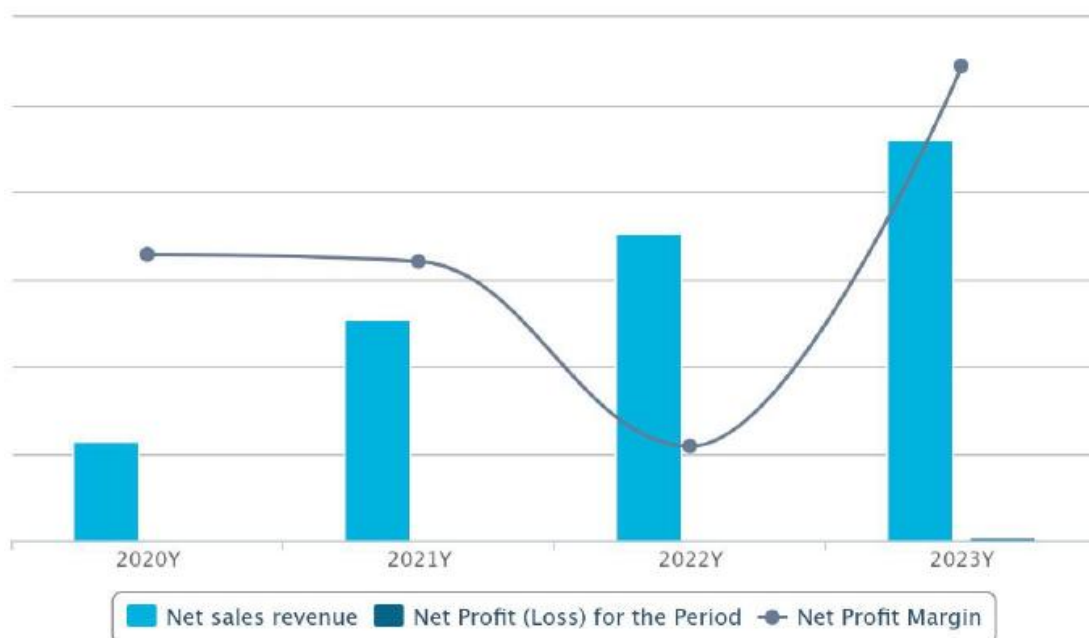
La empresa importadora MOITTRY INFINITY SDN BHD es una de las empresas de fabricación, comercialización y distribución que más rápido a crecido en Malasia. Actualmente comercializan más de 80 artículos de alimentos y bebidas bajo distintas marcas.

En la actualidad, operan en las zonas centro, sur, suroeste y noroeste y cubren más de 5.000 puntos de venta. También se encuentran asociados con muchos Supermercados, Mini e Hipermercados en Malasia y cubriendo más de 1000 puntos de venta. Además, exportan sus productos a diferentes partes del mundo manteniendo altos estándares morales en sus operaciones diarias para proporcionar altamente eficiente y calidad a sus respetados socios.

Al adquirir nuestro producto la empresa podría darle mayor visibilidad ya que cuentan con cadenas de comercialización internas en Malasia.

Al contar con cadenas de comercialización amplias en Malasia el producto puede llegar a clientes con distintos rangos etarios, sexo y profesiones.

En base a la información del sitio EMIS (2024) los porcentajes de crecimiento anual de los dos últimos años en moneda local MYR dando altos márgenes de ganancias para el cliente:



Ingresos netos por ventas	30,21%
Ingresos operativos totales	30,21%
Ganancias operativas	1080,02%
Utilidad (Pérdida) Neta del Período	6317,72%
Activos totales	23,39%
Fondos propios totales	164,64%
Índice de rentabilidad de ingresos	1,21%
Margen de ganancia neta	1,09%
Rentabilidad de los fondos propios	8,68%
Test ácido	0,36%

FODA del cliente

Fortalezas

- Visibilidad de nuestro producto por su cadena de supermercados.

Oportunidad

- La demanda continua permite la oferta de varios proveedores.
- Las lentejas son utilizadas en varios platos tradicionales como el curry por lo que podemos competir con nuestros precios para que clientes de distintos ingresos puedan hacer uso de nuestro producto.

Debilidades

- La calidad de nuestras lentes en comparación de los proveedores usuales.

Amenazas

- Al contar con una variedad amplia de productos la competencia puede afectar la venta.

Análisis del Plan

Plan de comercialización

Debido a que hemos recibido el primer interés del cliente a través del Ministerio iniciaremos el contacto a través de este tomándonos del interés inicial expresado por el importador.

Como promocional comercial proponemos la participación en Ferias y exposiciones siendo estas de las actividades más tradicionales y útiles para promover las exportaciones tomando de manera directa contacto con los potenciales clientes, distribuidores, agentes, representantes.

En el caso de poder tomar contacto con el cliente en Malasia proponemos realizar un viaje de negocios a fines de poder reunirnos con el cliente – en el caso de no ser fluido en idiomas inglés será imperativo sumar al equipo un intérprete técnico a fines de facilitar la comunicación con los clientes. Llevar consigo en el viaje una muestra representativa del producto a fines de poder entregar al cliente, con el packaging en idioma inglés a fines de ofrecer el mismo con el packaging incluido y la marca propia a fines de que el importador considere importar el producto ya terminado sin modificar su packaging y hacerlo marca propia.

Estrategia de Distribución

A pedido del cliente el producto debe ser enviados en contenedores que en un principio serian 2 containers por mes. Aproximadamente ellos mismos podrían contener 24 tons. aprox. Utilizando bolsas de 50 kg. por contenedor de 20 pies.

Nuestro cliente MOITTRY INFINITY SDN BHD es un importador razón por la cual será el encargado de la distribución interna en Malasia.

Con respecto a las condiciones de la venta, tomando las recomendaciones de la ICC publicadas por la Cámara de Comercio exterior de Santa Fe (2024) donde

“cuando la mercadería es cargada en contenedores que se trasportarán a través de un puerto de carga y otro de arribo, las reglas Incoterms® 2020 FCA y CPT son las más adecuadas para delinear el costo del envío y la transferencia del riesgo/ responsabilidad”

FCA: Free Carrier/ Libre transportista

El vendedor entrega la mercancía en un punto acordado y asume costes y riesgos hasta la entrega de la mercancía en ese punto convenido, incluidos los costes del despacho de exportación. Así las cosas, el vendedor se ocupa del transporte interior y de las gestiones aduaneras de exportación, excepto si el lugar designado son las instalaciones del vendedor (FCA almacén), en cuyo caso la mercancía se entrega en dicho punto cargada en los medios de transporte dispuestos por el comprador asumiendo el coste el comprador. (“Incoterms | aduanerosdelpacifico”)

"El comprador asume los gastos desde la carga a bordo hasta la descarga, incluido el seguro si se contratara por ser quién asume el riesgo cuando se carga la mercancía en el primer medio de transporte." (“Incoterms 2020 Flashcards | Quizlet”)

CPT: Carriage Paid To/ Transporte pagado hasta

"El vendedor asume los gastos hasta la entrega de la mercancía en el lugar convenido, es decir, se encarga de todos los gastos en origen, el despacho de exportación el transporte principal y generalmente, gastos en destino." ("Incoterms | aduanerosdelpacifico")

El comprador asume los trámites de importación, el seguro si lo contratara, ya que no es obligatorio. El riesgo pasa al comprador una vez se carga la mercancía al primer medio de transporte contratado por el vendedor. ("INCOTERMS 2020")

Como muestra de buena fe proponemos que la condición de la primera venta sea CPT – estas condiciones podrían revisarse a los 3 meses en el caso de lograrse la venta de 2 contenedores por mes.

Estrategia de Precio

El precio de la bolsa en Argentina de 50 KG es de \$72672.60 (USD 84.36) aprox (fuentes secundarias) el precio estimado con una utilidad de 35% sería de USD 113.88 (dólar oficial al 02/03 de USD 861.50)

Estimando transportar los contenedores unas 480 bolsas cada uno de unas 24 MT cada uno. El valor de la mercadería por los dos contenedores sería de USD 109325.23 (dólar oficial al 02/03 de USD 861.50).

Propondremos realizar el cobro a través de transferencia bancaria internacional.

Dado que como exportadores estaremos aceptando el mayor riesgo para el transporte de la mercadería propondremos a modo de negociación recibir un pago adelantado como mínimo del 65% del valor de la venta a fines de poder recibir el pago total de la mercadería y una realizada la entrega recibir el pago restante considerado dentro de la utilidad.

Análisis FODA del Plan

Fortalezas

- Es un producto que no requiere de valor agregado y podemos vender a granel en bolsas a un costo relativamente bajo.
- Nuestros mayores costos serán de transporte interno y flete internacional.

Oportunidad

- Podemos encontrar con una veta para insertar un producto que si bien no es el fuerte de nuestro país podría encontrar un nuevo mercado potencial para explorar.

Debilidades

- Poder ingresar a este mercado ya consolidado para otros países competidores.

Amenazas

- Competidores como Canadá e India.

Análisis Económico Financiero

Planilla de costos y precios de exportación

Valores en dolares

1. Costos de producción

Materia prima y materiales		
	Nacionales o extranjera adquiridas en plaza	\$ 81.000,000
	Extranjera (valor CIF)	\$ -
	Importada en forma definitiva	\$ -
	Importada en forma de admisión temporaria	\$ -
Mano de obra y cargas sociales		\$ 11.000,000
Gastos de fabricación		\$ -
Gastos administrativos		\$ 9.350,000
Gastos de comercialización		\$ -
Gastos financieros		\$ -
Otros Gastos		\$ -
Subtotal rubro 1		\$ 101.350,000

2. Gastos de exportación

Etiquetas, manuales, folletos, etc	\$ 1.500,000
Acondicionamiento interiores	\$ -
Envases y embalajes	\$ 550,000
Marcas, rótulos, etc	\$ -
Almacenaje	\$ -
Seguros interiores	\$ 1.800,000
Documentación para embarque	\$ 500,000
Transportes interiores	\$ 900,000
Muestras	\$ -
Gastos portuarios	\$ 300,000
Alquiler de contenedor	\$ 12.000,000
Verificaciones y demás gastos necesarios para el embarque	\$ -
Gravámenes específicos a la exportación	\$ -
Gastos despachante	\$ 1.500,000
Gastos no imponibles	\$ -
Gastos bancarios	\$ 1.000,000
Gastos generales integrales	\$ -
Subtotal rubro 2	\$ 20.050,000

3. Gastos de administración, comercialización y financieros

Departamento de exportación	\$ -	
Investigación de mercado	\$ 1.000,000	
Publicidad en el exterior	\$ -	
Intereses de financiación		
	Financiación en el exterior	\$ -
	Financiación en plaza	\$ -
Avales y garantías	\$ -	
Otros gastos	\$ -	
Subtotal rubro 3	\$ 1.000,000	

4. Beneficios cuya base de cálculo no está relacionada con el precio FOB

Draw-back	\$ -
Reembolso adicional sobre el seguro y el flete internacional (Ley 23.018)	\$ -
Recuperos diversos	\$ -
Subtotal rubro 4	\$ -

5. Utilidad (importe fijo por unidad de cotización, neto del impuesto a las ganancias)

Utilidad	\$ -
Neto del impuesto a las ganancias	\$ -
Subtotal rubro 5	\$ -

6. Costo total de pre - exportación

Costo total pre exportación	\$ -
CT pre/exportación	\$ 122.400,000

7. Gastos de exportación cuya base de cálculo es el precio FOB

	%FOB	Monto
Derecho de exportación (ad valore)	0,00%	\$ -
Comisiones bancarias	0,20%	\$ 349,465
Comisiones por intermediación	0,00%	\$ -
Honorarios del despachante de aduana	1,00%	\$ 1.747,323
Seguro de créditos	0,00%	\$ -
Garantías	0,00%	\$ -
Envíos para cubrir faltantes	0,00%	\$ -
Gastos no imponibles	0,00%	\$ -
Otros gastos	0,00%	\$ -
Subtotal rubro 7	1,20%	\$ 2.096,788

8. Beneficios a las exportaciones cuya base de cálculo es el precio FOB

Reintegros y reembolsos		
Reintegro de la NCM	1,25%	\$ 2.184,154
Reintegro por intercambio compensado	0,00%	\$ -
Reintegro por reconversión productiva	0,00%	\$ -
Reintegro por envío al Área Aduanera Especial	0,00%	\$ -
Reembolso adicional por puertos patagónicos	0,00%	\$ -
Otros beneficios	0,00%	\$ -
Subtotal rubro 8	1,25%	\$ 2.184,154

9. Utilidad

	%	Monto
Utilidad	30%	\$ 52.419,700
Impuesto a las ganancias	0%	\$ -
Acrecentamiento	0%	\$ -
Subtotal rubro 9	30%	\$ 52.419,700

10. Precio FOB

Precio FOB	\$ 174.732,334
------------	-----------------------

11. Flete internacional

Flete internacional	\$ 12.000,000
Subtotal rubro 11	\$ 12.000,000

12. Handling en puerto de destino

	%	Monto
USD 182 x contenedor (2)	364	\$ 728,000
Subtotal rubro 12		\$ 728,000

13. Precio CPT

Precio CPT	\$ 187.460,334
------------	-----------------------

Al ser el primer envío que se realiza a España, la empresa realizará una proyección de venta por una única exportación para poder analizar de forma exhaustiva si será viable o no comercializar el producto en destino. Dicha proyección está basada en la fórmula de VAN (Valor Actual Neto), a partir de la cuál obtendremos como resultado saber si la exportación será viable, es decir, si genera rentabilidad para la empresa.

EXPORTACION		INFLACION	
CPT UNITARIO	\$ 3.905,424	VALOR	\$ 2.733,797
UTILIDAD (30%)	\$ 1.171,627	INFLACION FEBRERO	13,2%
VALOR	\$ 2.733,797	VALOR	\$ 360,861

INFLACION / VALOR	
INFLACION	\$ 360,861
VALOR	\$ 2.733,797
	\$ 0,132

$$0,132 < 1171,6272$$

En primer lugar, todos los datos de la formula son tomados para los dos contenedores de como así también los costos de este.

Por otro lado, tomamos como referencia la Tasa de Inflación de mes de febrero. Para poder obtener la viabilidad, comparamos por un lado el valor neto de la exportación, restándole al precio CPT unitario la ganancia que se pretende obtener, en este caso es del 30% del FOB. El valor total neto es de USD 2733.797. Por otro lado, calculamos el interés que se obtendría si el dinero es afectado por la inflación. Para obtener este resultado, multiplicamos la tasa de inflación por el valor neto que calculamos anteriormente. Esto nos da como resultado un USD 360.861 y luego dividimos el interés por el valor neto calculado anteriormente.

Una vez que se obtienen ambos resultados estamos en condiciones de analizar si el Plan de Negocios es viable o no interpretando las fórmulas de la siguiente manera.

Si la inflación es MENOR a la ganancia la exportación es rentable.

Si la inflación es MAYOR a la ganancia la exportación no será rentable.

Si la inflación es igual a la ganancia, dependerá de la empresa realizar la exportación o dejar el dinero sin invertir.

Para la empresa RONALB SERÁ VIABLE realizar el Plan de Negocios, ya que generará mayor rentabilidad.

Anexos

Anexo 1 - Oportunidad comercial



OPORTUNIDAD COMERCIAL|
Alimentos y bebidas

Código: OPOEMSIA06677

Pais/Región: Malasia

Importador: MOITTRY INFINITY SDN BHD
(/sitios/ficha_directorio2_poncho/110420)

Sector: Alimentos y bebidas

Subsector: Frutas frescas/hortalizas

Fecha de Recepción: 09/10/2023

Fecha de Vencimiento: 14/03/2024

Posiciones Arancelarias:

071340-- Lentejas

Cantidad Requerida / Unidad de medida: 0

Forma de Pago: A Convenir

Observaciones: Importador manifestó su intención de adquirir en principio 2 containers por mes para satisfacer la demanda inmediata y luego considerar mayores cantidades. Específicamente el producto en cuestión es la "red lentil".

Descargar Adjunto:

Para mayor información, se puede comunicar por e-mail a:
infocomercial@mrecic.gov.ar (mailto:infocomercial@mrecic.gov.ar)

Anexo 2 – Ficha importador



MOITTRY INFINITY SDN BHD

Datos básicos

Código Tradenet: IMPEMSIA0959

País/Región: Malasia

Web: www.moittryinfinity.com

Email: marketing@moittry.com

Información detallada

Tipo entidad: Empresa Importadora

Tamaño entidad:

Sectores:

Alimentos y bebidas

Subsectores:

Frutas frescas/hortalizas

Países/Regiones a las que exporta: Malasia

Mercados de Interés: Malasia

Marcas:

Posiciones Arancelarias:

071340-- - Lentejas

Teléfono: (60) 12 2003105

Nombre: MD ABU NIDAL TUSHAR

Email: marketing@moittry.com

Anexo 3 – Ficha exportador



RONALB

RONALB S.R.L.

Produce en campos propios y en sociedad con terceros, aplicando tecnología moderna, innovando y marcando tendencia en el cultivo de granos especiales en Argentina.

Una red de plantas procesadoras propias y contratadas, ubicadas en diferentes zonas productoras, atienden las necesidades de acondicionamiento de su producción.

El respeto por el medio ambiente y las buenas prácticas son guías fundamentales para sus decisiones.

Información

RONALB S.R.L.

RAZÓN SOCIAL

30641047208

CUIT

Alvarez

LOCALIDAD

2107

CÓDIGO POSTAL

3402-461412

TELÉFONO

3402-461621

FAX

RONALB

NOMBRE COMERCIAL

Las Heras 290

DIRECCIÓN

Rosario

DEPARTAMENTO

ronalb@ronalb.com.ar

E-MAIL

3402-462002

TELÉFONO 2

www.ronalb.com.ar

SITIO WEB

Datos de contacto

Rogelio Renzone

PERSONA DE CONTACTO

Bibliografía

- Banco Mundial. (16 de Marzo de 2023). *World Integrated Trade Solution*.
<https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/MYS/year/2021/tradeflow/Imports/partner/ALL/product/071340>
- Cámara de Comercio Exterior de Santa Fe. (15 de Febrero de 2024). *Control de costos y delimitación de la transferencia del riesgo en una operación de compra-venta*.
<https://www.comercioexterior.org.ar/nota/7123-control-de-costos-y-delimitacin-de-la-transferencia-del-riesgo-en-una-operacin-de-compra-venta.html>
- Código Alimentario Argentino. (2023). *CAPÍTULO XI - ALIMENTOS VEGETALES*.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/capitulo_xi_vegetalesactualiz_2023-11.pdf
- EMIS. (05 de February de 2024). *MOITTRY INFINITY SDN. BHD. (MALAYSIA) - Company Profile*.
https://www.emis.com/php/company-profile/MY/Moittry_Infinity_Sdn_Bhd_en_16426088.html
- ID Capital Pte Ltd, Bühler Group, USA Dry Pea & Lentil Council and U.S. Dry Bean Council. (2021). *THE FUTURE OF PULSES IN ASIA-PACIFIC. Future Food Asia 2021 Conference*. Hong Kong SAR: ID Capital Pte Ltd. https://futurefoodasia.com/wp-content/uploads/2021/06/Report-Future-of-Pulses-in-Asia-Pacific-by-Future-Food-Asia-8June2021_HR.pdf
- Ronalb S.R.L. (2024). *Nosotros*. <http://ronalb.com.ar/nosotros/>
- Rubies, F., & Terré, E. (07 de 07 de 2023). *Legumbres, un complejo golpeado por la sequía, pero con gran proyección*. Bolsa de Comercio de Rosario:
<https://www.bcr.com.ar/es/print/pdf/node/99848>
- Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca y Cámara de Legumbres de la República Argentina. (2023). *Plan Estratégico de Legumbres*. Ministerio de Economía.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/plan_estrategico_legumbres-final_web_2023.pdf

Secretaría de Comercio de la Nación. (2023). *Guía detallada para la exportación de mercancías.*

https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/guia_detallada_para_la_exportacion_de_mercancias_-_vf.pdf

Selina Wamucii. (16 de Marzo de 2024). *Malaysia Lentils Prices.*

<https://www.selinawamucii.com/insights/prices/malaysia/lentils/>

Zendesk. (30 de Septiembre de 2023). *Cómo hacer una matriz FODA y planificar estrategias exitosas para tu negocio.* Blog de Zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/como-hacer-analisis-foda/>