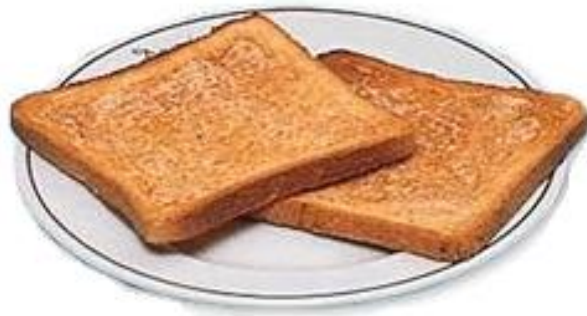


UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOMAS DE ZAMORA
PLAN DE NEGOCIOS
“Exportación de tostadas”



Alumno: Castro, Christian Gabriel

Carrera: Técnico Universitario en Calidad e Inocuidad Agroalimentaria

Profesor/Tutor: Amilcar Arzubi

Hoja:1



PLAN DE NEGOCIOS PARA EXPORTAR TOSTADAS

Índice

INTRODUCCIÓN	Pág. 3
OBJETIVOS	Pág. 4
MATERIALES Y METODOS	Pág. 5
ETAPAS DEL PLAN DE NEGOCIO	Pág. 6
Guía Práctica: Productos Alimenticios envasados para la venta al público (ANEXO)	Pág. 7
Proceso de selección de la harina	Pág. 8
Diagrama de Flujo	Pág. 16
Descripción del proceso	Pág. 17
Selección del producto (NCM, Detalles)	Pág. 20
Selección de Mercado	Pág. 21
Comunicaciones	Pág. 23
Canales de distribución de Tostadas en México	Pág. 23
Proceso de Compra	Pág. 24
Negociación de formas y condiciones de pago. Requisitos	Pág. 25
Contrato (formalización)	Pág. 25
Formularios	Pág. 27
FINANCIAMIENTO	Pág. 31
Inicio del proceso productivo	Pág. 32
Contratación de servicios	Pág. 32
Documentación – Exportación	Pág. 34
Embarque	Pág. 35
Cobro de la exportación - Costos	Pág. 36
Servicio de post venta	Pág. 38
Resultados	Pág. 39
Conclusiones	Pág. 40
Bibliografía	Pág. 41



INTRODUCCIÓN

La comercialización de nuevos productos lleva a la apertura nuevos mercados y/o al crecimiento de los existentes. Habiendo realizado un correcto estudio de mercado se podrá proseguir y afrontar con la o las metas a alcanzar.

El presente trabajo se plantea realizar para una empresa especializada en la producción de tostadas, con la visión de incrementar las ventas mediante la incorporación de operaciones de exportación y logística.

Los capítulos que forman parte del trabajo se detallarán en las páginas sucesivas, bajo las siguientes encabezados:

- Objetivo
- Materiales y métodos
- Etapas del plan de negocios
- Resultados
- Conclusiones
- Bibliografía



OBJETIVO

El objetivo de este trabajo es presentar un plan de exportación con la finalidad de facilitarle al productor el procedimiento y las herramientas de exportación brindando para ello los elementos fundamentales en materia de procedimientos aduaneros y de caracterización de la demanda actual del producto.

Objetivos específicos

- Se pretende que el empresario conozca todos sus requisitos para tener éxito en su exportación. Incrementar la cartera de clientes en un 15%, en especial conseguir potenciales clientes del mercado local como Riera y Natural Tost.
- Brindar en un 100% satisfacción al cliente en atención telefónica y asistencia técnica, esto es siendo eficaces y eficientes.
- Contribuir a la creación y fortalecimiento de redes de cooperación y coordinación.



MATERIALES Y MÉTODOS

Los materiales y métodos utilizados para la realización del presente trabajo son seleccionados de información bibliográfica obtenida a través de análisis de mercado, revistas/publicaciones universitarias, recopilación de datos de secretaría perteneciente a SAGPYA y monografías.



ETAPAS DEL PLAN DE NEGOCIO

Las etapas del plan de negocios son las que se enumeran a continuación. Posteriormente, se abordará cada una para que se pueda entender íntegramente el proceso y los resultados.

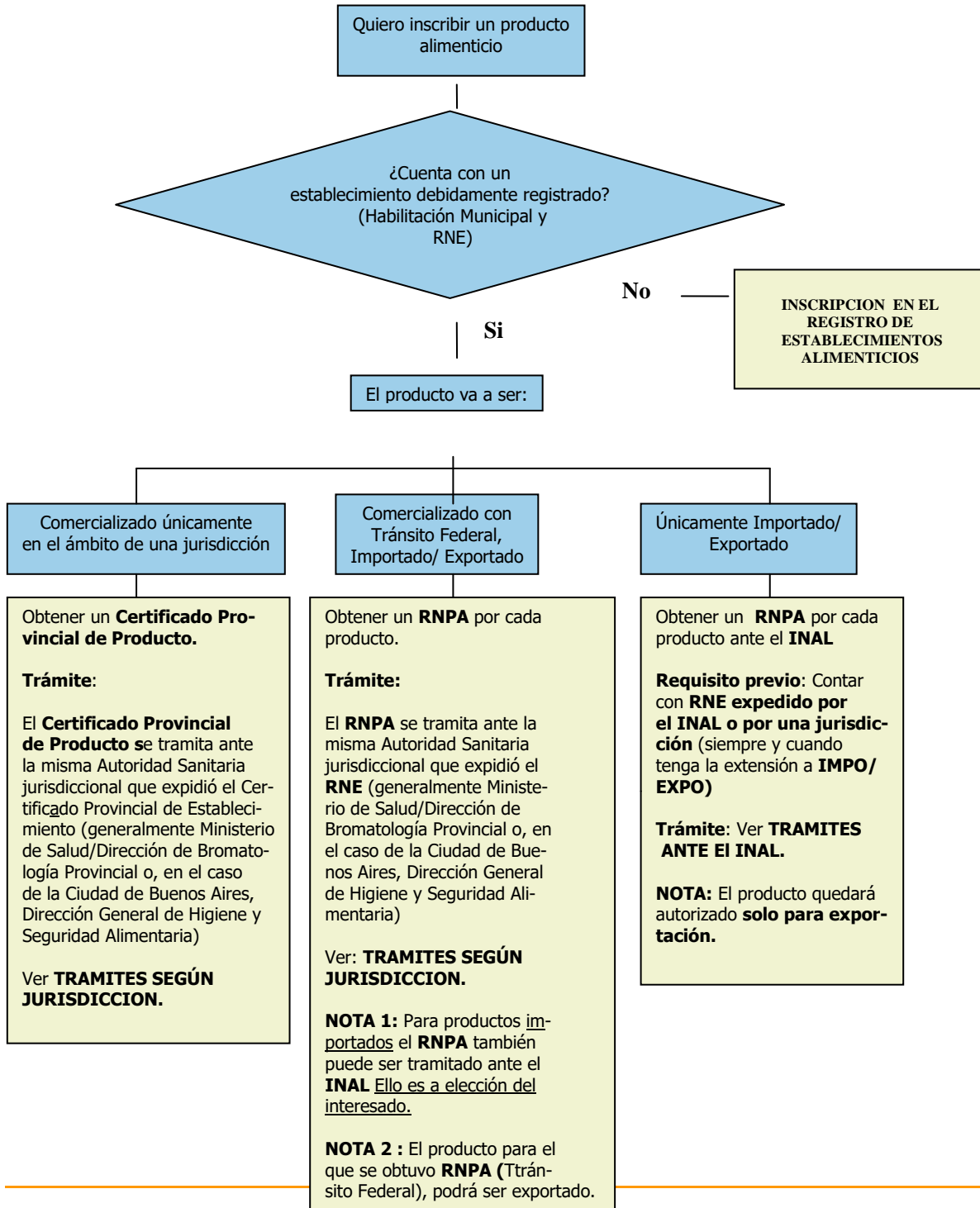
- 1. Selección de la harina**
- 2. Selección del producto**
- 3. Selección del mercado**
- 4. Comunicaciones**
- 5. Proceso de compra**
- 6. Financiamiento**
- 7. Inicio del Proceso productivo**
- 8. Exportación**
- 9. Costos**
- 10. Servicio pos-venta**



INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS (GENERAL)

(Envasados para la venta al público)

Farináceos, azucarados, vegetales, bebidas hídricas, fermentadas y espirituosas, productos estimulantes o frutivos, harinas de origen vegetal y sus concentrados, aislados y derivados proteínicos.



1. SELECCIÓN DE LA HARINA

(Fuente: Procesamiento del Trigo por: Jorgelina Jiménez - Analista de Alimentos)

1. Diferencia entre trigo duro y suave
2. Productos obtenidos del trigo pan.
3. Productos obtenidos del trigo fideo.
4. ¿Qué es un sator?

Diferencia entre trigo duro y suave:

La diferencia entre el trigo duro y suave reside en la endosperma, la parte interior almidonosa de la semilla.

En las variedades de trigo suaves, los gránulos de almidón están unidos menos estrechamente a la matriz de la proteína que los trigos duros. Esto se debe aparentemente a la friabilina, pequeño proteína presente en el trigo suave.

Una característica del trigo es la "dureza de rotura" como se comporta en la molienda lo cual esta relacionado con el grosor de la pared del endospermo.

Endospermo duro el contenido celular esta más compactado hay una fuerte interacción proteína almidón.

El trigo blando es aquel cuyas paredes son más finitas su contenido celular y las interacciones son más débiles.

Trigos blando son difíciles de tamizar, se rompe fácil y se muele fácil, mientras que el trigo duro, la fuerza tiene que ser mayor pero tamiza muy fácilmente, el producto se desliza mejor, no se compacta.

El trigo tiene diferentes comportamientos lo cual determina una cierta calidad panadera, desde el punto de vista alimenticio y de sus propiedades funcionales. La propiedad funcional que nos interesa y que se pide es si es flojo o fuerte lo cual se traduce como "Fuerza de la harina".

Harina débil bajo contenido y calidad de gluten.

Harina fuerte alto y buen contenido de gluten.

Triticum vulgare o trigo pan: producto final harina endospermo semiduro y víteo.

Triticum durum o trigo fideo: producto final sémolas endospermo víteo

Actividad diastacica, se determina preparando una masa y observando recorrido de un amilógrafo de Branbender - viscosidad, al calentar la suspensión de almidón esta aumenta

Hoja:8



su viscosidad esto ejerce una fuerza y se trasmite al resorte y este a una pluma.

Una buena actividad diastásica es una buena concentración de enzima alfa amilasas que ataquen el almidón.

Hipodiastásica: baja actividad diastásica los granos de almidón son muy pocos los degradados solución la mezcla con harina de malta que contiene alfa amilasa.

Hiperdiastásica: alta actividad diastásica degradación del almidón rápida solución se podría mezclar con Hipodiastásica, obtengo un pan chancleta la enzima degrada mucho al almidón ocasionando que no haya almidón para sostener la estructura.

Una harina puede tener buena actividad diastásica, pero las alfa amilasas no atacan al almidón o tardan mucho en degradarlo por eso es necesario una proporción de granos dañados.

Análisis reológicos Evalúan el comportamiento de la masa ya elaborada en cuanto a plasticidad(capacidad que tiene el gluten de resistir la presión de los gases) y elasticidad(capacidad de poder estirar la masa sin que se rompa).

Farinograma trabaja a consistencia constante, la información que obtengo es la capacidad de absorción de agua que tiene la harina.

Alveograma evalúa como se comporta el gluten de la harina en la fermentación trabaja a hidratación constante.

Los compuestos de colorante fenólico en la capa del salvado crean las diferencias en color entre las variedades de trigo. Estos compuestos también dan un sabor amargo.

Diferencia entre trigo vítreo o corneo y trigo harinoso, se puede evaluar por observación microscópica con luz potente.

Trigo vítreo o corneo se observa traslucido o transparente esto se debe a que hay una buena concentración de proteínas que es la parte vítrea y esta matriz proteica actúa como un transportador de luz.

Trigo harinoso, se ve opaco esto se debe a que en su interior hay pequeñas vacuolas de aire ya que es un organismo vivo y respira, posee canales de aire, el efecto que se tiene es que se dispersa la luz y aparece opaco.

Productos obtenidos del trigo pan.

Sémola retenido por malla 450 micrones, semolín atraviesa todas las mallas menos la última, harina todo aquello que atraviesa una malla 125 micrones, son proteínas del endospermo con almidón adherido.

La propiedad más importante de la harina de trigo es formar gluten.

Harina panadera: es la mezcla de harina de rotura mas la de reducción el producto final se llama harina de corriente directa (000) la clasificación, se realiza en función del grado de



contaminación con pericarpio:

- 0000 muy poca contaminación - menor cantidad de gluten.
- 000 mas contaminada que la 0000
- 00
- 0
- 1/2 harina integral

Productos obtenidos del trigo fideo.

Sémola gruesa retenido malla 250 micrones, sémola fina, sémola mezcla retenido en malla de 100 micra.

Cuando el trigo llega al molino se lo califica y revisa, también se hacen controles de Aflatoxinas sobre todo si el trigo proviene de un acopio, donde las condiciones de almacenamiento son muy favorables. Si el trigo proviene del campo donde su desarrollo del hongo es más difícil, se puede no controlar.

El trigo se baja a una tolva a nivel del suelo y se mete al silo por medio de una noria en el cual tengo que estoquear para el procesamiento diario. La capacidad de almacenamiento es importante para tener siempre un stock de producto, materia prima todo el año, ya que estoy trabajando con granos estacionales.

Para conservar y preservarlo al trigo es necesario que tenga menos de 14.5% de humedad para evitar el deterioro y una aw menor a 7, en caso contrario se lo seca antes de almacenarlo.

Normalmente se tiene dos tipos de silos el común y los llamados silos celdas que son tipo galpones largos que para abajo están hundidos, hasta una cierta profundidad, la capacidad de estos es mucho mayor que la de los comunes.

La humedad debe ser menor a 14.5 % H porque si tenemos mas agua, de lo que necesita tener el grano, se pierde materia seca, ya que el producto respira y en este proceso el grano de trigo consume hidratos de carbono, almidón, liberando CO₂+ H₂O + energía, se pierde sustancia a costa del almidón.

Humedad baja, respiración lenta.

El trigo se introduce en tachos grandes de 2000 a 3000 toneladas, son recipientes de diámetro grande y si se genera una zona de respiración en el medio, no hay manera de disipar ese calor porque los granos son muy bajos conductores, por lo tanto, ese foco de temperatura, acelerará la respiración.

Difusión de agua producida por la propia respiración. Esto es un punto crítico.

Hoja:10



Se controla la temperatura de los silos con termocuplas, cuando se registra una temperatura alta se la baja haciendo un transilado usando una noria para trasladar al otro silo, o otra alternativa es colocar caños perforados o tubos en el piso del silo por donde circula aire utilizando un ventilador que absorba, porque de lo contrario, el aire caliente subiría y de noche condensaría arriba y se depositaría agua en esa zona que llegaría aproximadamente a 20%H.

En los silos celdas, cada tanto colocan tubos que bajan para tomar el aire.

El método de airear es él más importante para la conservación del grano.

¿Cómo hago para secar un cereal que tiene elevada temperatura, si afuera esta lloviendo?

Si tengo una diferencia de temperatura de 5°C entre el cereal caliente (medio interno) dentro del silo y el medio externo (fuera del silo) aun cuando este lloviendo, o sea saturado, lo puedo secar aplicando él, fenómeno de psicométrica (la mezcla de aire seco y vapor de agua). Cuando se toma el aire, éste se pone en contacto con el cereal y como está frío por la distancia que recorre se va calentando y eso le da la capacidad de secado, por lo tanto la temperatura ambiente de afuera tiende a alcanzar la temperatura del cereal, pero no va a llegar a ella si no que quedara con un poco menos, pero se logra que la humedad descienda.

El camión transporta el grano llega al molino y lo tira en una tolva que esta a nivel del piso, de esta tolva se transporta con un tornillo transportador a una noria, desde esta noria desemboca en distintos silos, a este proceso se lo llama CIRCUITO DE ACOPIO, se le suma una maquina secadora conectada a un silo, mas una chamiquera o zaranda, esta actúa como una separación gruesa, consta de 2 mallas que según el tipo de cereal se regula el tamaño de la abertura, siendo mas gruesa arriba y mas fina abajo, obteniéndose una cola, producto, cernido.

La secadora elimina el agua, esto se hace para frenar la respiración, bajando la temperatura. En el secadero se debe trabajar con temperaturas razonables, ya que como todos los cereales sufren daño en las paredes celulares, generaran la difusión de las grasas, obteniéndose productos fuera de la especificación y un posterior enranciamiento.

Una vez seco el cereal vuelve al silo no al mismo sino a uno donde se tiene cereal seco menor aw 7 y 14.5 % H.

Una vez que ya tengo el trigo seco. Lo primero que se hace es una LIMPIEZA DEL GRANO, para sacar todo lo que sea materia extraña, palos, tierra tenemos que separa todo lo que vino del campo, mas lo que se sumo en el acopio, debo evitar recontaminación.

Los métodos de limpieza que se aplican son:

Tamizado: zaranda inclinada para separar por tamaño lo más grueso de lo mas fino a todo



aquello que tenga el mismo tamaño que el grano que no nos interesa.

Aspiración: separa lo que dejó la zaranda, corresponde al polvillo fino, hojas, yuyos y en general todo lo que es liviano frente al producto (trigo) que estamos buscando en esa granulometría.

Lavado: se hace cuando el cereal tiene barro o tierra pegada usando un tornillo transportador que agite para limpiarlo bien, luego el grano cae a una centrifuga para sacar el agua excedente pero de todas formas la humedad del grano aumenta entre 1 - 3%.

Mesa densimétrica: o depiedradora, se la emplea para separar cascotes y piedras y toda partícula pesada.

Selecionadora de Discos: se hace separación por forma.

Separación electrostática: para eliminar excremento de roedores.

Separación magnética: para eliminar tuercas o cualquier otro elemento metálico debido a que con el golpeo del cereal, al ser zarandeado, las maquinas puede ser dañadas por fricción.

Una vez obtenido el trigo limpio. **ACONDICIONAMIENTO** El objetivo del acondicionamiento (agregado de agua) o humectación es que las distintas partes del grano adquieran distintas propiedades físicas para facilitar una mejor separación entre ellas.

Con el acondicionamiento obtengo:

- Un germen plástico (como la plastilina) que se deforme pero mantenga su tamaño y que no se rompa.
- Un pericarpio correoso, que no se pulverice, que se desprenda como tiritas lo más grande posible, para que no contamine la harina.
- Un endospermo que se pulverice, fácilmente quebradizo.

La humectación se hace en 2 etapas, el 1º acondicionamiento es interno al endospermo, el 2º acondicionamiento al pericarpio y germen.

El Acondicionamiento se realiza a 15- 16% de H y a 35- 40 °C.

El agua entra por el germen donde la testa no recubre la parte exterior del pericarpio y el germen.

La testa es una de las capas superpuestas de la cubierta externa del pericarpio, esta es permeable y no es la más externa, también esta posee pigmentos que le da el color del grano.

La temperatura del acondicionamiento 35- 40°C es importante, ésta no modifica las características del producto sino que acelera el proceso de absorción y difusión de agua.



Para lograr esta temperatura se utiliza una pequeña cantidad de vapor para ajustar temperatura y humedad.

Este acondicionamiento tiene un estacionamiento de acuerdo a la temperatura. A temperaturas bajas, mayor tiempo de estacionamiento.

El tiempo puede ir desde algunas horas, hasta días, según la temperatura.

Una vez el producto ya acondicionado se lo envía a la ETAPA DE ROTURA, el objetivo es separar los componentes endospermo, germen, pericarpio en base a las propiedades adquiridas del grano durante el acondicionamiento. Para esta rotura se usa un molino de rodillos estriados, cada rodillo determina un diferencial de velocidad, las estrías enganchan al grano de trigo por su hendidura ventral, la abertura se regula para que enganche y no aplaste. Se utiliza ya que quiero que predomine la fuerza de cizalla. La etapa de rotura que puede tener el trigo pueden ser hasta 5 etapas según como trabaje el molino.

PROCESO DE ROTURA:

El trigo acondicionado entra al 1º rodillo se llama primera rotura, de esta 1º rotura obtengo un rechazo o cola (pericarpio+ endospermo), producto intermedio (sémolas), harinas muy contaminadas.

La cola o rechazo de la 1º rotura lo envío al 2º rodillo y así hasta 5º roturas mas o menos.

El producto intermedio lo envío a una etapa de purificación a un sador que contiene tamices plansifter, obteniéndose sémolas que se clasifican por tamaño.

Y a la harina obtenida también la envío a otro sador.

Las 2 maquinas que realizan la operatorio de la molienda del trigo son el molino de rodillo estriado y el sador (2) uno para harina y otro para sémolas.

A medida que se sacan los gruesos voy obteniendo:

1º pericarpio + endospermo adherido.

2º pericarpio con algo de endospermo

3º laminilla pericarpio casi puro (salvado)

¿Qué es un sador?

Es una criba con distintas mallas cuyo tamaño de abertura va de muy cerrado a mas abierto y en cada una se tiene la posibilidad de regular la cantidad de aire a suministrar en forma independiente. El aire suministrado logra separar los trocitos de pericarpio.

El sador hace un efecto de cernido igual que un plansifter, pero se hace para cada una de las fracciones que se obtienen, cada tamaño de producto que sale del sador se manda a un



banco diferente, es decir a un molino con abertura adecuada para ese producto.

Luego de la etapa de rotura se envía al a harina a una ETAPA DE REDUCCION, para obtener los productos y subproductos del procesamiento de trigo. La etapa de reducción esta conformada por molinos de rodillos estriados pero las estrías son mas chicas que en etapa de rotura, predomina la fuerza de compresión y no la de cizalla (etapa de rotura).

En la etapa de reducción tengo una zona limpia, germen aplastado en forma de lenteja y una zona sucia en la cual se va obteniendo un pericarpio casi puro (salvado) y harina.

De esta etapa se obtiene a parte de salvado, sémolas, semolines y otras denominaciones que no son productos de la harina.

Todos estos productos y subproductos se los envía a silos por eso es necesario de 4 a 6 silos para los distintos tipos de productos.

Desde la etapa de reducción se descarga a los silos por medio de SOPLANTE.

El soplante consta de un motor eléctrico, con una bomba positiva con aire que empuja el producto ejerciendo una presión bastante importante.

La harina cae desde cierta altura, entre a un caño mediante una válvula de exclusiva y el soplante va empujando ciertas fracciones que caen en el silo. Tiene una ventilación con una manga o un filtro de superficie que termina de eliminar todo el pericarpio.

Luego los silos se conectan a una noria para llevar el producto que puede ser ALMACENADO en granel o en bolsa.

Otros medios de almacenamiento son:

Sistema big-bag (bolsa grande) capacidad 1 tonelada (1000 kg.) Tiene la ventaja que se descarga más rápido con el autoelevador.

- Otra forma es llevar el producto a una embolsadora, luego las bolsas salen de allí por un sistema de tobogán.

- Otra alimentar los contenedores de los camiones.

¿Conviene tener por mucho tiempo almacenado la harina o conviene mejor tener el grano? GRANO

Si tengo harina y se contamina ya no tengo mas etapas de limpieza, porque es mi producto final. En cambio si tengo cereal, no invertí \$ además esta protegido por la cascara.

¿Hay diferencia entre las harinas que se obtienen de endospermo duro con las endospermo blando?

- Si hay diferencia depende de la variedad de trigo, ya que si es de un endospermo blando la forma en que esta la proteína será diferente. Hay menor proteína que en el



endospermo duro.

- Si es trigo duro muy compacta el almidón por la matriz proteica es gruesa para liberar el grano de almidón, acción mecánica intensa en un molino, lo que rompo es la matriz proteica. En cambio en un trigo blando se hace más fácil.

DISTINTAS VARIETADES DE UN MISMO TIPO NO SE PUEDEN SEPARAR, en realidad esto no se da porque se trabaja por lote, se podría si son muy diferentes con una seleccionadora de discos.

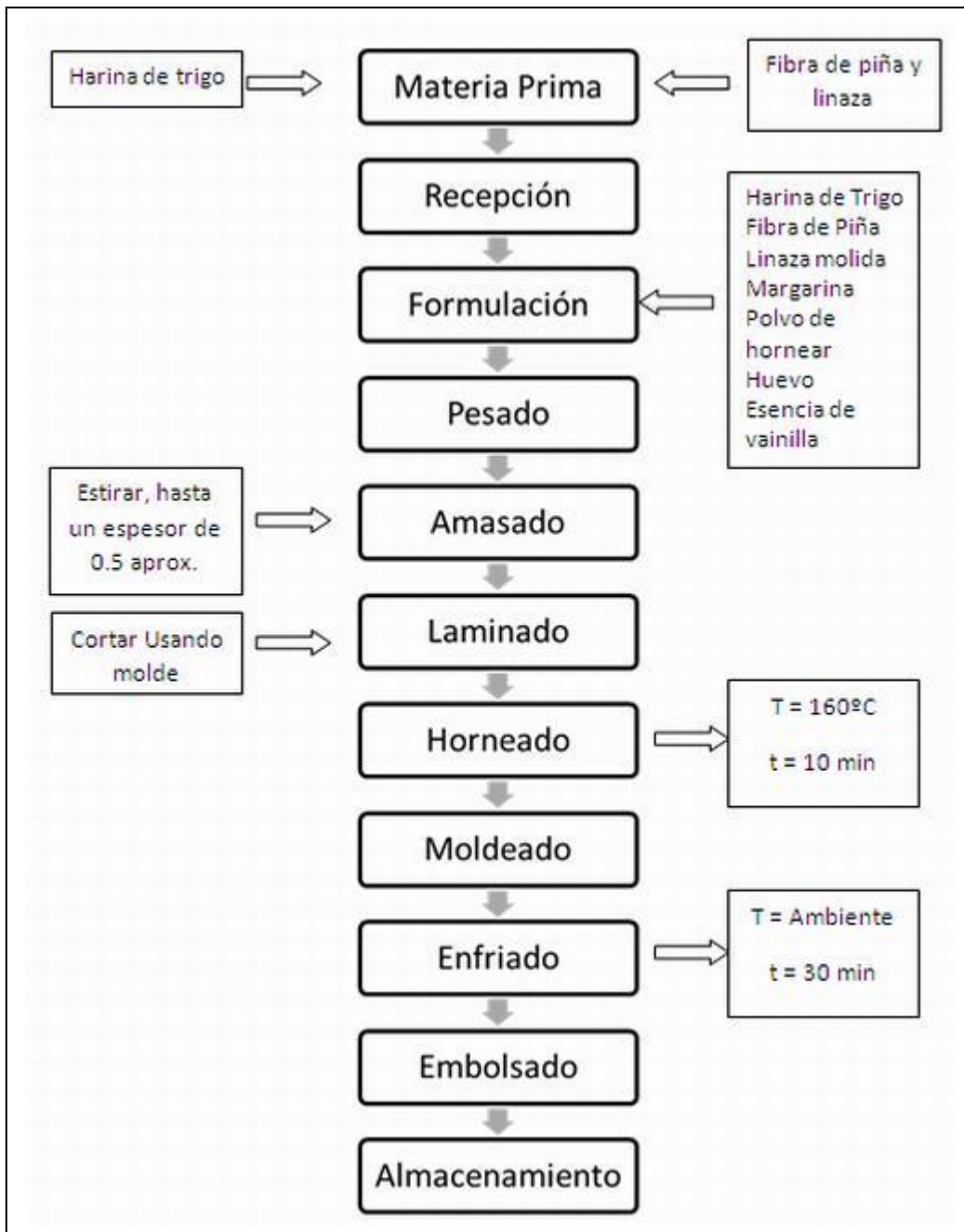
AFLATOXINAS (son producidas principalmente por algunas especies de aspergilos tales como *A. flavus*, *A. parasiticus* y *A. nomius*. Se trata de mohos toxigénicos, pudiendo contaminar los alimentos cuando éstos son cultivados, procesados, transformados o almacenados en condiciones adecuadas que favorezcan su desarrollo. El crecimiento de estos mohos y la producción de toxinas dependen de muchos factores su grado de acidez, la temperatura o humedad ambientales y la presencia de microflora competidora. efectos nocivos de la intoxicación por aflatoxinas).

Procesamiento del Trigo por: Jorgelina Jiménez

Analista de Alimentos - jrgln79@hotmail.com



Diagrama de flujo:



Descripción del proceso:

- Recepción

Se reciben las materias primas (Harina de Trigo y los demás productos) y los insumos a usarse en la elaboración. En esta operación primero se lleva a cabo una inspección visual del producto, para verificar que las materias primas no contengan algún material contaminante ni que han sido adulteradas e incluyen la revisión de las características físicas del ingrediente verificando su fecha de producción y vencimiento. En el caso de la harina se realizó una selección para eliminar cualquier partícula extraña en las semillas.

- Formulación

La formulación usada y la cantidad necesaria para elaborar.

- Pesado

Se pesan las materias primas e insumos de acuerdo a la formulación obtenida de la parte experimental. Esta operación es muy importante porque vamos a determinar el rendimiento final y poder realizar nuestro balance de materia y además de conocer los costos que implica la elaboración. El pesado de los insumos se realiza en balanzas digitales.

Materia prima e insumos con su peso requerido en la formulación

- Amasado

En el amasado es la operación donde se incorporan todos los ingredientes teniendo en cuenta que se mezclen adecuadamente cada uno de ellos. El tiempo de amasado es dependiendo de la formación de masa, es decir solo formar masa y posteriormente se detiene el amasado.

- Laminado y cortado

En este proceso, se trata de estirar la masa hasta un espesor de 0.5cm aproximadamente, debemos protegerla contra el enfriamiento y utilizarse sin demora y la masa de recortes debe mezclarse inmediatamente con ella en el laminado. Debido a que la masa al momento de enfriar se pone dura y no tiene elasticidad.

- Horneado

Horno rotatorio a una temperatura de 160°C por un tiempo de 8 minutos. Lo que conlleva a la evaporación de parte del agua contenida en la tostada.

Enfriado:

Luego del horneado, se sacan y colocados en una zona fresca, seca, fría y libre de contaminación. Durante el enfriamiento la humedad interior de la tostada sale al exterior a través de la corteza. Las galletas se enfrían por un espacio de 30 a 40 minutos a temperatura ambiente antes de ser embolsados. En este caso el tiempo de enfriamiento fue de 30 minutos.



Embolsado:

Luego de ser enfriadas las galletas envasadas en bolsas de propileno litografiadas, los cuales son los más adecuados para conservar las características organolépticas de la galleta, así como evitar cambios fisicoquímicos. También son selladas con la selladora. Al embolsar se obtiene galletas de 8 unidades y un peso total, en paquete, de aproximadamente 81 gr.



Almacenamiento:

Luego se almacenan las tostadas en un lugar limpio alejado de olores extraños para evitar contaminación, a temperatura ambiente. En almacenamiento, estas mantienen sus características organolépticas durante semanas.

Descripción y especificaciones técnicas de los equipos utilizados en el área de planificación:

Hacer Sanitización periódica de los ambientes, rociando solución desinfectante en las concentraciones indicadas por el fabricante.

Fumigación y Desratización

- Debemos realizar fumigaciones periódicas - de 2 a 4 meses, dependiendo de la zona - con productos reconocidos y por entidades acreditadas de todas las zonas (áreas) de la planta.
- Mantener una higiene permanente del Almacén de Productos Terminados y Almacén de Materia Prima e Insumos.

El medio ambiente y características Físicas del depósito

Debe contemplar los siguientes requisitos básicos:

- Estar alejado del horno y de toda la zona de calor excesivo.



- Su temperatura debe estar entre los 13 a 18 ° C.
- No pasar por él, ningún tipo de cañerías de agua o desagüe.
- Será un espacio seco, y con iluminación; de manera tal que se cree un buen ambiente para nuestra materia prima y un lugar hostil para hongos, bacterias, cucarachas y roedores. Una ayuda para evitar que sea el refugio de arañas e insectos, es redondear todas sus esquinas.
- El piso debe ser liso, de fácil limpieza, sus paredes con mayólica o pintura lavable.
- Estar bien aireado, sin polvo, en lo posible instalar un extractor para la ventilación, así evitaremos el ingreso de olores contaminantes.
- La altura será superior a los 3 metros.
- Disponer de puertas anchas, para facilitar el acceso de la carga y buena circulación.
- Calcular la capacidad para guardar existencias por dos semanas.
- Es importante tener una buena balanza y una mesa de recepción para un eficiente control.

Monografía de: José de los Santos Zavaleta Vigo



2. SELECCIÓN DEL PRODUCTO

Producto: Pan Tostado y productos similares tostados.

Nombre común: Tostadas de Gluten.

NCM: 1905.40.00.000R, lleva intervención del INAL (Instituto Nacional de Alimentos)

Precio FOB: U\$S 1.23 KG.

Presentación

Nombre	Tostadas Saladas	Tostadas Dulces
Presentación	225 gramos	225 gramos
Paquetes x caja	27	27
Dimensiones caja	0.23 x 0.29 x 0.40 cm	0.23 x 0.29 x 0.40 cm
Volumen caja	0.0267 m3	0.0267 m3
Dimensiones paleta	1 x 1.21 x 2.45 mts	1 x 1.21 x 2.45 mts
Volumen paleta	2.63 m3	2.63 m3
Cajas por paleta	100	100
Contenedor 40 HC cantidad de paletas	20	20
Peso por caja	2.250 kgs	2.250 kgs
Vida util	12 meses	12 meses
Código UPC	8,74265E+11	
Codigo EAN	7,79007E+11	



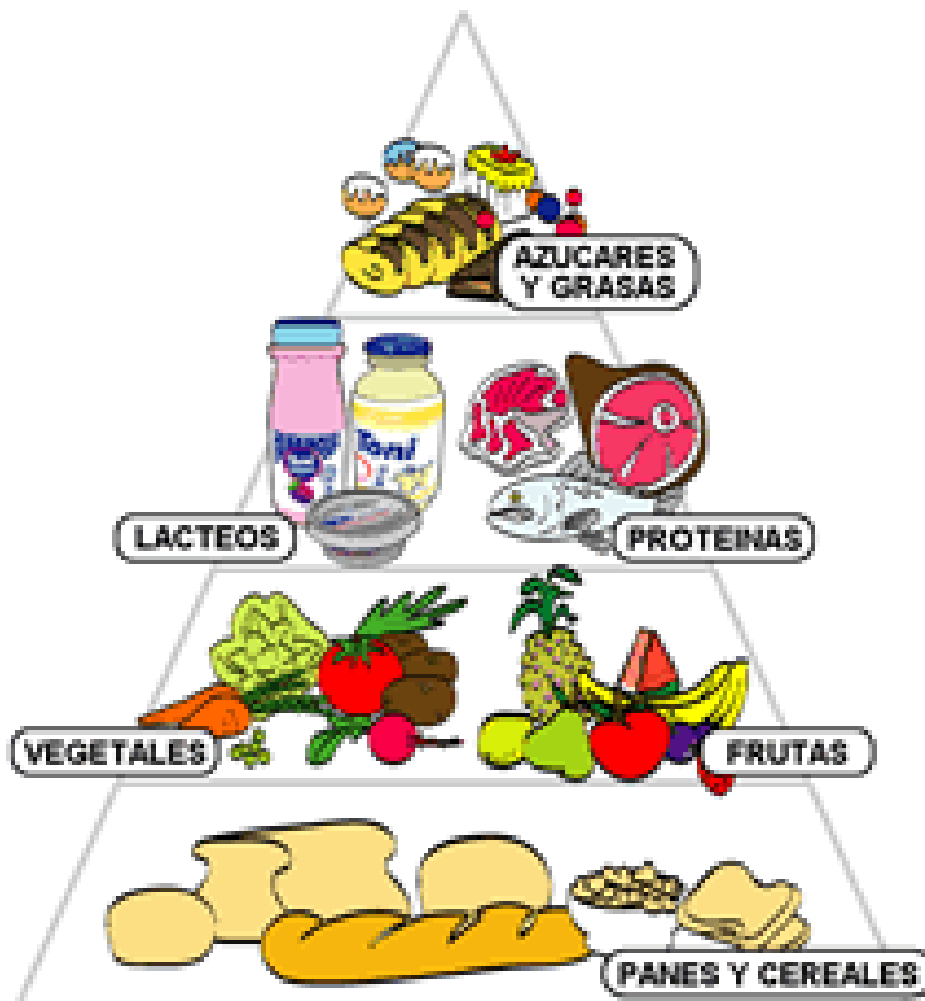
3. SELECCIÓN DEL MERCADO

Análisis de las oportunidades y características de los mercados externos

Para el consumo de cualquier persona.

Para consumir en cualquier época del año a cualquier hora (como entremés, antes o después del desayuno, comida o cena).

⇒ Pirámide nutricional



Selección de Mercado

Plaza: México

Mercado destino: México DF

(Se tomo la decisión de exportar a este estado y en especial a la ciudad del DF Mexicano, por la razón de que en el mismo es donde se encuentra la mayor concentración de personas y ya existe un mercado accesible para la venta del producto).

Técnicas de mercadeo

El mercadeo de productos en México es difícil y con mucha competencia. Los mexicanos debido a su cercanía geográfica y los vínculos comerciales que tienen con los EE.UU. están acostumbrados a campañas de publicidad y mercadeo agresivas y siempre muy innovadoras. En el caso que los productos sean nuevos en el mercado o estén establecidos en el mismo, es recomendable realizar campañas de promoción del producto para que este ingrese en la mente del consumidor, es importante resaltar que el mexicano compra mexicano, por tal razón el contacto con un comprador o representante genera al consumidor un sentido de pertenencia con el producto.

Debido a la apertura del mercado mexicano hacia productos tanto americanos como canadienses, los niveles de calidad que se manejan son extremadamente exigentes, por tal razón, la relación calidad / precio se mide en todos los productos.

El servicio tanto como la comodidad e identificación que el cliente tenga con el producto es un punto de partida para crecer y posicionarse en el mercado mexicano.

Las técnicas de seguimiento como el tele-mercadeo, investigaciones y promociones son muy comunes para mantener el producto en la mente del consumidor.



4. COMUNICACIONES

México cuenta con una amplia red de transporte aéreo, terrestre y acuático, tanto para el servicio de carga como de pasajeros.

En lo que respecta a la red ferroviaria, ésta comprende alrededor de 27 mil kilómetros; en lo que se refiere al transporte aéreo, México cuenta con 58 aeropuertos nacionales de los cuales 18 son de categoría Internacional.

El sistema de transporte marítimo mexicano comprende 33 puertos de altura, 31 de cabotaje y pesca y 9 puertos fluviales.

México cuenta con diversos puertos comerciales internacionales situados en las costas del Golfo y del Pacífico, éstos son: Acapulco, Coatzacoalcos, Ensenada, Guaymas, Lázaro Cárdenas, Manzanillo, Mazatlán, Progreso, Salina Cruz, Tampico, Topolobampo, Tuxpan y Veracruz. De ellos, los principales puertos para el comercio proveniente de Colombia son Veracruz y Tampico, ubicados en el Golfo de México y Manzanillo en el Pacífico.

El sistema de manejo de carga de los puertos de altura mexicanos, destinados al comercio Internacional, está orientado al manejo de contenedores, mediante la gradual implementación de grúas para los mismos con carga seca o refrigerada. Lo anterior, en virtud de los volúmenes

Crecientes a escala mundial de traslado de mercancías en esta modalidad de carga.

Canales de distribución de Tostadas en México

Los canales más utilizados en el Comercio Internacional son los intermediarios, es decir, el importador vende al mayorista/distribuidor y éste a su vez lo vende al minorista.

Asimismo, se puede trabajar de importador directamente con un minorista. Para esto se debe considerar una entrega “justo a tiempo” y un seguimiento al cliente en las etapas de pre y post venta en el mercado mexicano.



5. PROCESO DE COMPRA

Contacto previo con potenciales compradores

Los lugares donde el consumidor final puede adquirir el producto es en cadenas de supermercados, tiendas de dulces y tiendas de venta minorista.

Primeros contactos

EMPRESA	CONTACTO	DIRECCION	TELEFONO
Dulces Foods, Inc. Comercializadora Importa: dulces, caramelos, dulce procesado entre otros.	William Madden (director general)	# 1500 Blyth Walk	(770)978-2572 fax 978-7816
Ole Mexican Foods, Inc. Comercializadora	Verónica moreno (Directora General)	#2760 Bankers Industrial Dr.	(559)582-9200 Fax 582-9400
Díaz Foods. Empresa importadora de dulces.	René Díaz (presidente)	#5500 Bucknell Dr.	(404)344-5421 Fax 344-3003

<p>1ª RONDA DE NEGOCIOS (lunes 8 de mayo del 2012) (14:00 HRS. Noé Restaurant & Bar con William Madden) Puntos a tratar: Cantidad de pedidos durante el año. Forma de pago. Entrega de la mercancía.</p>	<p>2ª RONDA DE NEGOCIOS (lunes 8 de mayo del 2012) (19:30 hrs. Arnie Morton's The Steakhouse con William Madden) Puntos a tratar: Fechas calendarizadas para la entrega de la mercancía. Determinación del precio. Determinación del contrato de compra venta.</p>
--	--



<p>3ª RONDA DE NEGOCIOS (martes 9 de mayo del 2012) (9:30 hrs. Café Pinot con William Madden)</p> <p>Puntos a tratar:</p> <p>Discusión de las cláusulas del contrato. Sabores de tostadas que el cliente desee. Muestrarios y catálogos de la empresa.</p>	<p>4ª RONDA DE NEGOCIOS (martes 9 de mayo del 2012) (12:00 hrs. Supermercados y centros comerciales)</p> <p>Puntos a tratar:</p> <p>Visita a los supermercados y centros comerciales de prestigio para conocer la competencia de la empresa en cuanto a tipo de tostadas similares, calidad, precio, sabores, etc. Formas de empaque y etiquetado de cada uno.</p>
<p>5ª RONDA DE NEGOCIOS (martes 9 de mayo del 2012) (19:30 hrs. The Palm Restaurant con William Madden)</p> <p>Puntos a tratar:</p> <p>Firma del contrato ante el notario del Sr. William Madden para dar fe de su legalidad.</p>	

•**Negociación de formas y condiciones de pago. Requisitos.**

Cheques

Giro bancario

Orden de pago

Cobranza bancaria internacional

Carta de crédito

Revocables: el banco emisor puede en cualquier momento modificar o cancelar las cartas de crédito revocables.

Irrevocables: el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento.

Notificada: exime a los bancos distintos del emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario.

Confirmada: ésta proporciona al exportador seguridad absoluta de pago.

Transferibles: da derecho al beneficiario transferirlo parcial o totalmente.



Stand By: sirven para garantizar el pago a un acreedor si un incumple sus obligaciones contractuales.

Determinación del pago

La empresa importadora se obliga a pagar a la exportadora el precio pactado mediante, carta de crédito documentaria confirmada e irrevocable.

Determinación del plazo

Será pagadera a la vista contra entrega de los siguientes documentos:



Documentos para la Exportación

Factura comercial

MEMBRETE DE LA EMPRESA EXPORTADORA ARGENTINA		FACTURA COMERCIAL		
E		NRO: 0000-123456789		
		30	FEBRERO	2001
DEPARTAMENTO COMERCIO EXTERIOR		CUIT 10-33567890-1 ING. RUTAS 123456-7 FECHA INIC. ACT. 17-12-89		
ORIGINAL				
SEÑORES: EMPRESA IMPORTADORA EXTRANJERA				
DIRECCIÓN		PAIS DE DESTINO		
ORDEN DE COMPRA: 999999999		S-FACTURA INICIAL DEL 13-01-01		
CONDICION DE PAGO: CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE A 180 DIAS FECHA DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE				
EMBARQUE: VIA MARITIMA				
CONDICION DE VENTA : FOB BUENOS AIRES INCOTERMS 2000				
ITEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO US\$	TOTAL US\$
1	ARTICULO A EXPORTAR	3	12.000,-	36.000,-
N.C.M: 0000000000X CARTA DE CREDITO NRO. 123144 BANCO CREDITICIO				36.000,-
TOTAL: Son dólares estadounidenses treinta y seis mil.-				




Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN DEL MERCOSUR

1. Productor final o exportador (Nombre, dirección, país)		Identificación del Certificado (Número)			
2. Importador (Nombre, dirección, país)		Nombre de la Entidad Emisora del Certificado			
3. Consignatario (Nombre, país)		 CAMARA ARGENTINA DE COMERCIO Av. Leandro N. Alem 36 (C1003AAA) Buenos Aires - Argentina			
4. Puerto o lugar de embarque previsto					
6. Medio de transporte previsto		7. Factura comercial			
		Número		Fecha	
8. Nº de Orden (A)	9. Códigos NCM	10. Denominación de las Mercaderías (B)	11. Peso Líquido o Cantidad	12. Valor FOB en Dólares (D/\$)	
13. Normas de Origen (C)					
14. Observaciones					
CERTIFICADO DE ORIGEN					
15. Declaración del Productor Final o del Exportador: Declaro que las mercaderías mencionadas en el presente formulario son productos <input type="checkbox"/> y están de acuerdo con las condiciones de origen establecidas en el Acuerdo.			16. Certificación de la Entidad Emisora: Certifico la veracidad de la información que acompaña de acuerdo con la legislación vigente.		
Fecha: _____ Sellos y Firma			Fecha: _____ Sellos y Firma		

Ver el dorso

CERTIFICADO DE ORIGEN


Cámara Argentina de Comercio
 Av. Leandro N. Alem 36
 (C1003AAA) Buenos Aires - Argentina
 Tel. (011) 4382-1000

1. DESCRIPCIÓN DE ORIGEN - CONFORME A LA LEGISLACIÓN

2. DESCRIPCIÓN DE LAS MERCADERÍAS

No Negociable

6. MEDIO DE TRANSPORTE PREVISTO

7. PAÍS DE ORIGEN

8. PAÍS DE DESTINO PREVISTO

9. PUESTO DE ORIGEN

10. PUESTO DE DESTINO PREVISTO

11. TIPO DE BIENES

12. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

13. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

14. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

15. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

16. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

17. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

18. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

19. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

20. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

21. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

22. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

23. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

24. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

25. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

26. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

27. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

28. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

29. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

30. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

31. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

32. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

33. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

34. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

35. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

36. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

37. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

38. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

39. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

40. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

41. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

42. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

43. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

44. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

45. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

46. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

47. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

48. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

49. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

50. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

51. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

52. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

53. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

54. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

55. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

56. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

57. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

58. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

59. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

60. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

61. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

62. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

63. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

64. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

65. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

66. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

67. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

68. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

69. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

70. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

71. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

72. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

73. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

74. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

75. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

76. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

77. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

78. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

79. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

80. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

81. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

82. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

83. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

84. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

85. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

86. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

87. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

88. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

89. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

90. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

91. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

92. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

93. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

94. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

95. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

96. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

97. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

98. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

99. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

100. TIPO DE BIENES DIFERENCIAL

FECHA: 1/1/2020

EN LA CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO



Documento de embarque

Original Bill of Lading No. []

CARRIER

Original
BILL OF LADING

No Negociable

SHIPPER'S DECLARATION

Consignee (Complete Name, Address and Telephone No.)

Notify Party (Complete Name, Address and Telephone No.)

Commodity Description, Weight, Volume, Marks & Numbers (Complete Marks)

Number and kind of Packages, Description of goods

Weight, Measure (If applicable)

TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR PACKAGES AS SHOWN

Plataforma de Embarque

Blanco (Clean) / Contaminado (Dirty) / Faltante (Missing) / Dañado (Damaged)

DATE

ISSUED BY: []

IN WITNESS WHEREOF, the undersigned, as agent of the carrier, has signed this Bill of Lading and the mate's receipt.

ISSUED AT: []

Lista de embarque

LOGO DE LA EMPRESA EXPORTADORA

Buenos Aires, xx de Xxxxxxx de 2001

PACKING LIST

COMPRADOR: Sres. Empresa Importadora
(Dirección)
(País de destino)

DETALLE DEL EMBARQUE

N° BULTO	DESCRIPCIÓN MERCADERIA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
001	MERCADERIA A	100 UNIDADES	15	17
002	MERCADERIA B	50 UNIDADES	8	10
003	MERCADERIA C	200 UNIDADES	28	35
TOTAL 3 BULTOS		350 UNIDADES	51	62

NUMEROS: 1/3
 MARCAS: SU EMPRESA-PRODUCTO
 EMBALAJE: 3 PAQUETES
 EMBARQUE: MARITIMO/AERESTRE-AEREO
 FACTURA COMERCIAL NRO: E-0001-0000000
 CARTA DE CREDITO NRO: 1111111

FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA EXPORTADORA

No Negociable



Certificado fitosanitario Actual

senasa **CERTIFICADO FITOSANITARIO**
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

Nº _____

DE: Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de ARGENTINA
NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF ARGENTINA

PARA: Organización (en Nacional) de Protección Fitosanitaria de _____
NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF _____

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

1- Nombre y dirección del exportador Name and address of the exporter	2- Nombre y dirección declarada del destinatario Declared name and address of the consignee	
3- Medio de transporte declarado Declared means of conveyance	4- Punto de entrada declarado Declared point of entry	
5- Nombre del producto, número y descripción de bultos Name of product, number and description of packages	6- Cantidad declarada Declared quantity	
7- Número botánico de la planta Botanical name of plant	8- Lugar de origen Place of origin	9- Marca distintiva Distinguishing mark

10- Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias reguladas (aquellas que importarse requieren y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por esta, incluyendo las relativas a plagas no cuarentenarias reglamentadas).
This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or analysed in accordance with official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified in the current phytosanitary requirements of the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.

DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION

11- _____

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION Y/O DESINFESTACION / DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT

12- Tratamiento / Treatment	13- Producto químico y concentración (ingrediente activo) Chemical active ingredient	
14- Duración / Duration	15- Temperatura / Temperature	16- Fecha / Date

17- Información adicional:
Additional information:

DATOS DE EXPEDICIÓN / INFORMATION OF EXPEDITION

Lugar y fecha de expedición:
Place and date of issue:

Oficial autorizado:
Authorized official:

La competencia (CNP) por Declaración y representación declara toda responsabilidad en materia de control mediante el uso de este certificado. Cualquier falsificación o uso indebido de este documento se penaliza por la ley.
Competence (CNP) for Declaration and representation declares all responsibility in matters of control through the use of this certificate. Any falsification or improper use of this document is penalized by the law.

CUVE Nº: _____

Certificado fitosanitario antiguo

senasa **CERTIFICADO FITOSANITARIO**
PHYTOSANITARY CERTIFICATE

Nº _____

DE: Organización Nacional de Protección Fitosanitaria de ARGENTINA (SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y ALIMENTACIÓN AGROALIMENTARIA-SANASA)
NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF ARGENTINA (NATIONAL SERVICE FOR AGRIFOOD HEALTH AND ALIMENTATION)

PARA: Organización (en Nacional) de Protección Fitosanitaria de _____
NATIONAL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF _____

DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO / DESCRIPTION OF CONSIGNMENT

1- Nombre y dirección del exportador Name and address of exporter	2- Nombre y dirección declarada del destinatario Declared name and address of consignee	
3- Medio de transporte declarado Declared means of conveyance	4- Lugar de origen Place of origin	5- Punto de entrada declarado Declared point of entry
6- Nombre del producto, número y descripción de bultos Name of product, number and description of packages	7- Marca distintiva Distinguishing mark	
8- Número botánico de la planta Botanical name of plant	9- Lugar de origen Place of origin	10- Marca distintiva Distinguishing mark

10- Por el presente se certifica que las plantas, productos vegetales u otros artículos reglamentados descritos aquí han sido inspeccionados y/o analizados, de acuerdo con procedimientos oficiales adecuados, y se consideran libres de plagas cuarentenarias reguladas (aquellas que importarse requieren y que cumplen con los requisitos fitosanitarios exigidos por esta, incluyendo las relativas a plagas no cuarentenarias reglamentadas).
This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or analysed in accordance with official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified in the current phytosanitary requirements of the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.

DECLARACION ADICIONAL / ADDITIONAL DECLARATION

11- _____

TRATAMIENTO DE DESINFESTACION Y/O DESINFESTACION / DISINFESTATION AND/OR DISINFESTATION TREATMENT

12- Tratamiento / Treatment	13- Producto químico y concentración (ingrediente activo) Chemical active ingredient	
14- Concentración / Concentration	15- Duración y temperatura / Duration and temperature	16- Fecha / Date

17- Sitio de la organización
Site of organization

18- Lugar de expedición / Place of issue

19- Fecha de emisión
Date of issue

20- Nombre del oficial autorizado
Name of authorized officer

21- Nº Registro
Number of register

22- Firma del oficial autorizado
Signature of authorized officer

23- Fecha de inspección
Date of issue

Form. C. 198 original

La competencia (CNP) por Declaración y representación declara toda responsabilidad en materia de control mediante el uso de este certificado. Cualquier falsificación o uso indebido de este documento se penaliza por la ley.
Competence (CNP) for Declaration and representation declares all responsibility in matters of control through the use of this certificate. Any falsification or improper use of this document is penalized by the law.



6. FINANCIAMIENTO

Financiación a través del Banco Santander Río S.A.

Se debe presentar:

- CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN AFIP
- DNI de los Accionistas y sus cónyuges
- Estatuto Social (1)
- Último Balance (2)(3) ó DDJJ de Ganancias para SH
- Detalle de los productos y/o servicios que comercializa y fecha de inicio de la actividad.

(1) El Estatuto Social deberá estar inscripto en la Inspección General de Justicia.

(2) El balance deberá contar con la firma del profesional autenticada por el Consejo Profesional y no podrá tener más de 18 meses de antigüedad.

(3) Empresas cuya actividad sea Industria Manufacturera deberá adjuntar la fotocopia de inscripción al R.I.N.

(4) Si la persona física no alcanza la mayoría de edad, poseyendo entre 18 y 21 años, deberá presentar emancipación civil y comercial.

(5) Dependiendo si la persona física es Monotributista ó Responsable Inscripto. La DDJJ de ganancias deberá acompañarse con la constancia de presentación y pago. Aquellas personas que adopten la condición de monotributistas, deberán presentar los últimos 6 pagos de monotributo.

El otorgamiento del crédito respectivo, se encuentra sujeto a la calificación y evaluación crediticia, y a las condiciones de contratación del Banco Santander Río S.A.

Súper Préstamo Pymes y Comercios es una nueva línea de crédito especialmente pensada para cubrir las necesidades de Pymes y Comercios. Es un préstamo a sola firma y posee las siguientes características:

Monto Máximo: \$200.000.

Monto Mínimo: \$5.000.

Moneda: Pesos.

Sistema de amortización: Francés, en cuotas mensuales, iguales y consecutivas, de capital e interés. Sin Gastos de Cancelación.



7. INICIO DEL PROCESO PRODUCTIVO



Contratación de servicios

Logística de transporte

Trasporte "Express de occidente Mercurio"

Salvador F. López # 35. TEL. 3-28-26-59

Morelia, Michoacán

Torton 6 toneladas (Morelia, Tijuana)

10,000 + IVA. Incluye flete, maniobras (carga y descarga)

Seguro

Ramo de Transportes.- La compañía de seguros se compromete al pago de determinadas indemnizaciones a consecuencia de los daños sobrevenidos durante el transporte de mercancías y se divide en marítimo, terrestre y ferroviario:

a) Seguro Marítimo.- Garantiza los riesgos de navegación que puedan afectar, tanto al buque transportador como a la carga transportada, y puede ser seguro de buque, carga o flete.



b) Seguro Terrestre.- Tiene por objeto el pago de indemnización derivada de accidentes sufridos por camiones

c) Seguro Ferroviario.- Tiene por objeto el pago de indemnización derivada de accidentes sufridos por ferrocarril.

Normas para Empaques y Etiquetas.

Los productos empacados o envasados por fabricantes, importadores o comerciantes deberán ostentar en su empaque, envase, envoltorio y etiqueta, a continuación de la frase contenido neto la indicación de la cantidad de materias o mercancías que contengan. Tal cantidad deberá expresarse de conformidad con el Sistema General de Unidades de Medida con caracteres legibles y en lugares en que se aprecien fácilmente. Ley Federal sobre Metrología y Normalización de 18 de junio de 1992.

Empaque.

Material a utilizar: Papel Celofán y polipropileno.

Etiqueta.

Cualquier producto destinado a la comercialización debe llevar las etiquetas en castellano. La etiqueta debe contener:

La denominación del producto que debe estar localizada en el tercio superior del panel principal, aparecer en forma visible y prominente en comparación al nombre, marca y denominación del producto.

Declaración del contenido neto del envase que debe hacerse usando el sistema de medida: métrico decimal y el sistema inglés.

Declaración de la lista de ingredientes que debe contener todos y cada uno de los ingredientes presentes en el producto de forma descendente, todos los ingredientes compuestos en alimentos. Igualmente, la declaración de ingredientes se debe localizar en el panel de información conjunto con el nombre y dirección del productor del alimento, o bien en donde se localice la información nutricional.

El Panel de Información nutricional ordinario debe contener los siguientes elementos:

a) Todos los valores presentes en la etiqueta nutricional deben reflejar la información equivalente a la porción establecida.



- b) nutrientes básicos aproximados según las reglas específicas.
- c) Columna de la declaración de valores diarios porcentuales estimados en función a una dieta de 2,000 calorías diarias.
- d) Formatos permitidos y recomendados determinados por tres factores: el Área total disponible para etiquetar, los nutrientes presentes en el producto; y el espacio disponible en los distintos paneles del envase.

Embalaje.

El objetivo del buen embalaje es protegerlos contra daños durante el almacenamiento, el transporte y la distribución, a fin de que lleguen en condiciones óptimas a su lugar de destino. Los principales riesgos: Golpes, Roturas, Moho, y humedad.

Material a utilizar: Cajas de cartón corrugado individuales c/u cada una contiene 4 cajas con 10 paquetes.

Estibas: para máximo de 20 cajas.

8. EXPORTACIÓN

a. Documentación

Los documentos que se anexan al pedimento debe proporcionarlos el exportador incluida la carta de encargo, en el cual, bajo protesta de decir la verdad, el exportador girara instrucciones al agente aduanal para que realice el despacho aduanero en forma clara y precisa, en esta debe establecerse por lo menos los siguientes datos:

- Quién confiere el encargo
- A qué agente aduanal se le confiere
- Fecha y lugar
- Tipo de mercancías
- Bultos
- Valor y cantidad
- Régimen aduanero de exportación
- Otras recomendaciones para el embarque



Además de los señalados, los documentos que generalmente se requieren para la exportación son:

- Copia del Registro Federal de Contribuyentes, con homo clave y domicilio fiscal de la empresa.
- Carta de encargo para el embarque de la mercancía.
- Reservación en la agencia naviera, en la que se efectuara el embarque de la mercancía, en caso de tratarse de un despacho por aduana marítima; si no se cuenta con dicha reservación dar instrucciones a la agencia aduanal para que la solicite por cuenta del exportador, si se trata de contenedores, solicitar su oportuno envío para cargarlos con la mercancía que se exportara y tenerlos listos para su embarque con tres días de anticipación, si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere deberá agregarse lo siguiente:

Permisos o autorizaciones

Certificados de análisis químicos

Lista de empaque

El certificado de origen en el caso de que el comprador extranjero lo solicite aunque no es obligatorio presentarlo en el despacho aduanal de exportación.

b. Embarque

a) llegada embarque a aduana	Custodio aduanal, agente aduanal supervisa
b) registro de entrada a aduana (se asigna numero clave)	Custodio aduanal, agente aduanal supervisa
c) almacenaje en recinto aduanal (conservación, resguardo, muestreo, etc.)	agente aduanal
d) agente aduanal, cotiza (importaciones)	agente aduanal
e) pagos (aranceles, DTA, IVA, etc.)	agente aduanal
f) presentación de la mercancía ante semáforo aduanal (importaciones)	Vista aduanal



g) primer reconocimiento aduanal (revisión de mercancías y documentos)	Vista aduanal
h) segundo reconocimiento aduanal (importaciones)	Vista aduanal
i)embarque	agente aduanal
j) revisiones en ruta de transporte (pedimento, facturas y despacho aduanal)	Vista aduanal

9. COSTOS

a. Puertos Marítimos

ALTAMIRA

Flete Puro	U\$S 1900
BAFF:	U\$S 150
Gastos Locales:	U\$S 120 + 180 + 50

VERACRUZ

Contenedor de 20' estándar	U\$S 2.200
Bunker	U\$S1400 X 40'
B/L FEE	U\$S 50 + IVA
TOLL / PEAJE	U\$S 90 X CONTAINER
HANDLING OUT	U\$S 50 + IVA X CONTAINER
GASTOS AG. MARITIMA	U\$S 35 + IVA
GATE OUT	U\$S 25 + IVA X CONTAINER
MANEJO DE DOCUMENTACION	U\$S 85 + IVA

NO INCLUYE GASTOS DE ALMACENAJE NI SEGURO, QUE ES OPCIONAL: 0.60 % SOBRE VALOR FOB + IVA, MINIMO U\$S 60 + IVA



b. Gastos de Aduana

Derecho de Exportación:	5 %
Reintegros:	No posee
Gastos de Aduana:	Se calcula un 10%
Requisitos:	Intervención y Certificado INAL
Flete	
Flete, maniobras (carga y descarga)	U\$S 3148

c. Honorarios de la empresa representante

Tareas administrativas – RRPP	U\$S 5800
-------------------------------	-----------

Costo Total (en pesos)	\$ 62.396
-------------------------------	------------------

Condiciones de venta, formas de pago y de financiación

La presentación será en cajas de 10 paquetes de 200grs.

Sabores de mesa, sin sal, dulce, con salvado.

Precio por caja es de U\$S 8,50

Para el primer pedido solicitaremos el 50% de anticipo y 50% en Carta de Crédito.

Una vez que se le establezca una línea de crédito se podrá financiar a 30, 60 y 90 días.

Forma de pago

A través de Carta de Crédito irrevocable y confirmada es decir, para modificarse o cancelarse se deberá hacer solo con todas las partes estando de acuerdo y aquel banco que haya notificado es el que pague en caso de incumplimiento del comprador.



10. SERVICIO POST VENTA

Importador	Se dedica a introducir productos a Estados Unidos incluyendo la preparación de documentos y pago de aranceles necesarios ante la aduana correspondiente.
Representante	Se dedica a negociar la compra – venta y no toma posesión del producto. Generalmente se le compensa a través de comisiones u honorarios.
Mayorista o distribuidor	Compra y revende productos a minoristas y a otros intermediarios.



RESULTADOS

Los resultados concluyen en un incremento en la cartera de clientes para la exportación de tostadas, generando un aumento notorio económico para la empresa y nuevas posibilidades de mercado a abordar, haciendo que la marca se destaque, se de a conocer y su aumento continúe, siempre y cuando su postura en el mercado esté en altos niveles de producción-comercialización.-

Análisis FODA

Fortalezas Materias primas a bajo costo Productos de alto valor agregado Tecnología de punta	Oportunidades Nuevos hábitos de consumo y nuevos mercados.
Debilidades Falta de coordinación de la cadena. Altos costos de logística.	Amenazas Trabas al comercio de productos transgénicos. Importación de productos terminados de alto valor



CONCLUSIONES

Nuestro país en estos momentos, económicamente está en la mira desde muchos puntos de vista; se habla de inflación, de impuestos a la producción, intereses empresariales, trazabilidad para el consumidor/exportador y diversos ítems que pertenecen a una cadena de comercialización. Sacar un producto al mercado, incorporar nuevos clientes, incrementar costos, todo lleva a cambios importantes, teniendo siempre en cuenta la meta a la cual se quiere llegar, económica y socialmente, ésta última debido a que al ser responsables o dueños de una empresa lo que se quiere generar para un sistema en un comercio es una excelente postura en el mismo y eso se logra con la calidad, siendo eficientes y eficaces en la labor y todos sus aspectos.



BIBLIOGRAFÍA

- Procesamiento del Trigo por: Jorgelina Jiménez - Analista de Alimentos
jrgln79@hotmail.com
- Monografía de: J. de los Santos Zavaleta Vigo
- Comercio Internacional. *Metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial. Guía Práctica*. L.R.I. Alejandro E. Lerma Kirchner. Editorial ECAFSA.
- *Guía Básica del Exportador*, 8ª Edición, México 2000. Bancomext.
- *Libro de respuestas del exportador 2000*. La clave del comercio. Bancomext.
- *Mercado para productos Mexicanos – EUA*. México 2000. Bancomext.
- Información online : www.economia-cgm.gob.mx / www.inegi.gob.mx / www.secofi-sniim.gob.mx / www.santanderrio.com.ar / www.google.com



ANEXO

Productos Alimenticios envasados para la venta al público

Subsecretaría de Política Económica y Alimentos - Subsecretaría de Economía Agropecuaria -Dirección Nacional de Alimentación (SAGPYA), Dirección de Fiscalización Agroalimentaria. SENASA – INAL.-

Esta Guía contiene una descripción de los trámites necesarios para registrar establecimientos y productos alimenticios envasados para la venta al público en el mercado interno (con tránsito provincial y/o federal), así como también, para la importación y exportación de dichos productos.

Si bien gran parte de la información sobre registros de alimentos ya existe en forma de instructivos que tiene cada organismo (SENASA, INAL y jurisdicciones), en esta Guía se han integrado todos los pasos para dichos registros. Otra particularidad de esta es que está confeccionada en forma de “árbol de decisión”. De esta forma, una empresa que pretende comercializar sus productos, puede seguir un camino sencillo donde tiene claramente descripta la secuencia de trámites que se requieren para obtener las habilitaciones e inscripciones. Se cuenta, además, con un detalle de los organismos y dependencias a las que debe concurrir en cada caso, las direcciones y, cuando exista la normativa respaldatoria de cada trámite.

Beneficios:

1. Esta guía es un servicio para las empresas, que contribuirá a disminuir los costos de transacción que no agregan valor, dado que facilita los trámites, y por ende los tiempos para la comercialización y la exportación de sus productos.
2. Los funcionarios de los organismos provinciales de regulación y control cuentan con una herramienta armonizada de fácil uso.

Alcance de la Guía

¿A qué tipo de productos se refiere esta Guía?

A los alimentos envasados para la venta al público.

¿A qué se considera Alimento Envasado?

Alimento Envasado es aquel que está contenido en un envase listo para ofrecerlo al consumidor (Res. 44/2002 de la Secretaría de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor y Res. Conj. SPPyRS 41/03 y SAGPYA 345/03).

¿Qué es un Alimento envasado para la venta al público?

Es un producto cuya producción, elaboración y/o fraccionamiento se autorice y verifique de acuerdo al Código Alimentario Argentino, a la Ley 18.284/69 y a sus disposiciones reglamentarias, por la autoridad sanitaria que resulte competente de acuerdo al lugar donde se produzcan, elaboren o fraccionen.(Art. 3º. Ley 18.284)

Hoja:42



¿Dónde pueden comercializarse, circular y expendirse los alimentos envasados para la venta al público?

En todo el territorio de la Nación, sin perjuicio de la verificación de sus condiciones higiénico-sanitarias, bromatológicas y de identificación comercial en la jurisdicción de destino. (Art. 3º. Ley 18.284)

¿Qué sucede con los alimentos que se importen o se exporten?

Deberán satisfacer las normas del CAA. Podrán, no obstante, elaborarse y exportarse productos que no alcancen a satisfacer dichas normas (Art. 4º. Ley 18.284).

Ello siempre que cumplan con la legislación del país de destino y hayan sido debidamente registrados, debiendo figurar la autorización en el rótulo.

¿Incluye la presente Guía a los comercios minoristas que elaboran, fraccionan y envasan ciertos productos para la venta al menudeo en su propio local, como es el caso de panaderías o locales elaboradores de pastas frescas debidamente habilitados?

No; la Guía se refiere a registros relacionados solamente con productos alimenticios o suplementos dietarios que son elaborados por un fabricante a nivel industrial y se envasan o se fraccionan y envasan, para ser distribuidos y comercializados en bocas de expendio a consumidores.

¿Qué establecimientos deben registrarse?

Todo establecimiento donde se produzca, elabore, fraccione, conserve o deposite alimentos (Art. 2º. Anexo I. Decreto 2126/71)

Acerca del Director Técnico de los Establecimientos

La legislación en materia de alimentos exige a las empresas de aguas, alimentos dietéticos, determinados productos lácteos, suplementos dietarios, aditivos y plantas de irradiación contar con un director técnico.

Art 3º - (Dec 2092, 10.10.91) "A los efectos de la autorización a que se refiere el Art. 3º de la Ley N° 18284, deberá presentarse ante la Autoridad Sanitaria competente la correspondiente solicitud, en la que se consignará la siguiente información:

- a) Datos de identificación y domicilio del solicitante, titular del producto.
- b) Datos de identificación, domicilio y título habilitante del director técnico, cuando el proceso de elaboración estuviere a cargo de personal especializado
- c) Marca o nombre propuesto para el producto y denominación del Código Alimentario Argentino. Se acompañará modelo de rótulos o etiquetas por triplicado.
- d) Composición del producto de acuerdo a las disposiciones del Código Alimentario Argentino, así como el volumen y peso neto de la unidad de venta.

Art 16 - El titular de la autorización debe proveer a:



1. Mantener el establecimiento en las condiciones determinadas en la autorización y en buenas condiciones de higiene.
2. Que los productos elaborados o puestos en circulación se ajusten a lo autorizado.
3. Que tenga documentado el origen y procedencia de los productos y materias primas utilizadas en la elaboración, el tipo de unidad de envase y marca, así como el fraccionamiento a que hubiesen sido sometidos para su expendio.
4. Que no se realicen procesos de elaboración sin la presencia del director técnico, cuando correspondiere.
5. Que el establecimiento cuente en forma permanente con los elementos destinados a la elaboración de los productos, contralor y conservación de los mismos.

El titular del establecimiento es responsable también por el incumplimiento de toda otra obligación prevista en el presente Código.

(Res 1543, Artículo 2°, del 12.09.90) , "Recomendar a la Industria Alimentaria que solicite asistencia técnica a profesionales especializados en todos los casos en que estime necesario, y de ser posible que considere la posibilidad de contar con un Director Técnico permanente".

Art 17 - El Director Técnico a que se refiere el Inc. 4 del Artículo 16 debe:

1. Practicar los ensayos y comprobaciones para determinar la aptitud de las materias primas que se utilicen, siendo responsable de su calidad y adecuación.
2. Ensayar los productos elaborados en sus aspectos físico, químico y microbiológico, siendo responsable que los mismos se ajusten a la composición declarada y autorizada.
3. Proveer a la adecuada conservación de las materias primas, aditivos y productos elaborados.

Art 19 - A los efectos del presente Código los propietarios, los directores y los gerentes son directamente responsables de las infracciones que cometa el personal del establecimiento, lo que no libera de responsabilidad a los operarios culpables o cómplices.

CONDICIONES GENERALES

Art 155 - Tanto las materias primas, los aditivos alimentarios, así como los productos elaborados, deberán responder, en su composición química, aspecto, presentación, calidad, estado de conservación y caracteres organolépticos, a las denominaciones legales o comerciales especialmente admitidas.

Queda prohibida la elaboración, fraccionamiento, tenencia, circulación, distribución, importación exportación y entrega al consumidor de productos ilegales.

El titular de la autorización y su Director Técnico, si correspondiere, serán personalmente responsables de la aptitud e identidad de los productos.



Art 174 - (Res 1322, 20.07.88) "Se entiende por conservación, por radiación ionizante ó energía ionizante, someter los alimentos a la acción de alguna de las siguientes fuentes de energía:

Las fábricas elaboradoras de alimentos que utilicen procesos de irradiación para la conservación de los mismos, deberán contar con un Director Técnico que a juicio de la Autoridad Sanitaria Nacional esté capacitado para ejercer dicha función. El mismo será responsable de la calidad higiénico-sanitaria y bromatológica de los alimentos irradiados, ya sea que la instalación industrial de irradiación esté integrada o no a la planta elaboradora del alimento.

Forma de uso de esta Guía.

- Cada grupo de alimentos tiene un árbol de decisión para el registro del establecimiento y otro para el registro de productos. También se contempla el registro de Vehículos y Medios de Transporte. Las jurisdicciones figuran con su propio árbol.
- Los bloques de cada árbol que tienen fondo amarillo indican la secuencia de pasos para obtener los registros.

