

PROPUESTA DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN DE HONGO DESHIDRATADO BOLETUS LUTEUS CON DESTINO A LANGUEDOC ROUSSILLON-FRANCIA, PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE LA ASOCIACIÓN SAN ISIDRO LABRADOR DEL DISTRITO DE INCAHUASI, EN EL AÑO 2015.

PROPOSED PLAN EXPORT MUSHROOM DRIED BOLETUS LUTEUS BOUND FOR LANGUEDOC ROUSSILLON FRANCE, TO ENHANCE COMPETITIVENESS OF THE ASSOCIATION SAN ISIDRO LABRADOR INCAHUASI DISTRICT IN THE YEAR 2015.

LLAGUENTO CAJO, VIDIKSA¹

VALLEJOS LUCUMÍ, ANAIS FIORELA²

RESUMEN

La presente investigación titulada “Propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado Boletus Luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia incrementara la competitividad de la asociación San Isidro Labrador del distrito de Incahuasi en el año 2015”. Siendo este su generador de ingresos.

Pero ¿En qué medida una propuesta de plan de exportación de hongo deshidratado Boletus Luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia incrementará la competitividad de la Asociación San Isidro Labrador del distrito de Incahuasi en el año 2015?

Este trabajo tiene como objetivo principal el proponer un plan de exportación del hongo deshidratado Boletus Luteus. A través de un diagnóstico del estado actual de la producción del hongo deshidratado, Un análisis del reglamento de la Unión Europea. El presente estudio corresponde a una investigación cualitativa. Y Para la cual se llevara a cabo Guías de observación aplicables al proceso productivo, Entrevistas a los expertos del tema como entidades y a las personas administrativas encargadas de la

¹ Adscrita a la Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad Señor de Sipan, estudiante EAP de Negocios Internacionales de la USS, email. lcajovidiksa@crece.uss.edu.pe

² Adscrita a la Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad Señor de Sipan, estudiante EAP de Negocios Internacionales de la USS, email.vlucumia@crece.uss.edu.pe

LlaguentoCV, VllejosLAF. Propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado boletus luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia, para incrementar la competitividad de la asociación san isidro labrador del Distrito de Incahuasi, en el año 2015.Rev. Horizonte Empresarial, Vol. 3 N° 1, ISSN 2313-3414, 2016-I

Asociación San Isidro Labrador.

EL Valor Presento Neto (VPN) es positivo de S/.276,042.91, y la Tasa Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 31%, siendo la TIR mayor al rendimiento requerido, el proyecto resulta ser muy factible y rentable.

Palabras clave: Competitividad, Estrategia, Hongo deshidratado, Plan de exportación, Unión Europea

ABSTRACT

This research called "Proposal for an export plan dehydrated mushroom Boletus luteus, with destiny to Languedoc-Roussillon France, increase the competitiveness of San Isidro Labrador Association of the Incahuasi district in the year 2015". In the community of the Marahuaca district of Incahuasi, we find the Association San Isidro Labrador who produce dehydrated mushroom Boletus luteus and is being a revenue generator.

But, what extent the proposal for an export plan dehydrated mushroom Boletus luteus, with destiny to Languedoc-Roussillon France, increase the competitiveness of San Isidro Labrador Association of the Incahuasi district in the year 2015?

This work has as main objective to propose a plan to export the dehydrated mushroom Boletus luteus. Through an analysis of the current state of production of dehydrated mushroom, an analysis of the rules of the European Union. This study is a qualitative research. And for which it will be held Guides applicable to the production process, interviews with subject matter experts as administrative entities and persons in charge of the San Isidro Labrador Association observation.

The Net Present Value (NPV) of S / S/.276,042.91, and The Internal Rate of Return (IRR) of the project is 31%, and the IRR greater than the required return, the project is very feasible and profitable.

Keywords

Export Plan, Competitiveness, Dehydrated fungus, Strategy, Europe Union.

INTRODUCCIÓN

En la Asociación San Isidro Labrador de la comunidad de Marayhuaca del distrito de Incahuasi se produce el hongo deshidratado el cuál otorga beneficios a la salud del ser humano, con una tendencia hacia el consumo mundial de productos sanos que tienen mucha más prioridad por el mercado exterior.

Esta Asociación está conformada por 300 personas y ha incrementado su capacidad productiva con el proyecto de forestación y asistencia técnica que se aplicó por parte del gobierno regional, este producto es su generador de ingresos. La presentación varía entre hongos secos, deshidratados y se comercializan principalmente en envases de polietileno. Los hongos frescos no se pueden comercializar demasiado maduros, por su poca durabilidad en condiciones óptimas para el consumo. Entonces en este caso su comercialización es en forma deshidratada: 100 kg en temperatura de 28 a 55°C, de 2 a 3 días, donde se obtiene 10 kg aproximadamente.

El informe está estructurado por capítulos:

En el Capítulo I se muestra la Problemática de la investigación, especificando el problema de investigación, justificación, limitaciones, objetivo general y específicos.

En el Capítulo II se muestra el marco teórico que muestra los antecedentes de estudios, estado del arte y sistemas teórico conceptuales.

En el Capítulo III se muestra el Marco metodológico que presenta la Trayectoria cualitativa, enfoque seleccionado, objeto de estudio, sujetos participantes, variables, operacionalización, métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos, procedimiento para la recolección de datos, procedimiento de análisis de datos, principios éticos.

En el Capítulo IV se muestra el Análisis e interpretación de datos que muestra el Análisis de los resultados y Discusión de resultados.

En el Capítulo V se expone la Propuesta de investigación que muestra la información general de la empresa, análisis del producto, análisis del mercado objetivo, análisis de los principales actores, plan de operaciones de exportación, plan financiero.

En el Capítulo VI se presenta las Conclusiones y Recomendaciones de la presente investigación.

Objetivos

Objetivo general:

Proponer un plan de exportación de hongo deshidratado Boletus Luteus con destino a Languedoc Rousillon-Francia, para incrementar la competitividad de la Asociación San Isidro Labrador del distrito de Incahuasi, en el año 2015.

Objetivos específicos:

1. Diagnosticar el estado actual de la producción y comercialización del hongo deshidratado de la Asociación San Isidro Labrador.
2. Analizar el reglamento de la Unión Europea para ingresar a Languedoc Rousillon-Francia.
3. Diseñar una propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado con destino a Languedoc Roussillon-Francia.
4. Estimar los resultados de competitividad que generará la propuesta de exportación en la Asociación San Isidro Labrador.

Diseño de la investigación

(Mendoza Palacios, R, 2006). El presente estudio corresponde a una

investigación cualitativa, ya que se manifiesta en su estrategia para tratar de conocer los hechos, procesos, estructuras y personas en su totalidad, y no a través de la medición de algunos de sus elementos. La misma estrategia indica ya el empleo de procedimientos que dan un carácter único a las observaciones.

El desarrollo del presente proyecto de tesis apunta a una investigación de tipo propositiva y explicativa.

LlaguentoCV, VllejosLAF. Propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado boletus luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia, para incrementar la competitividad de la asociación san isidro labrador del Distrito de Incahuasi, en el año 2015.Rev. Horizonte Empresarial, Vol. 3 N° 1, ISSN 2313-3414, 2016-I

Propositiva. Debido a que propone la implementación de un plan de exportación de hongo comestible Boletus Luteus para incrementar la competitividad de la Asociación San Isidro Labrador.

Explicativa. Debido a que explica la forma en que la variable independiente influye en la variable dependiente. Esta explicación es el eje fundamental sobre el cual se basa la investigación.

Participantes y/o contextos

La presente tesis cuenta con cuatro poblaciones y por consiguiente el número de muestras. El origen de las muestras se tomó en cuenta los criterios de exclusión e inclusión, y se detalla a continuación:

Población: todas las personas que forman parte de la Asociación San Isidro Labrador del distrito de Incahuasi.

Muestra: 1 persona que forman parte del área administrativa de la Asociación San Isidro Labrador.

Población: todos los especialistas del comercio exterior del departamento de Lambayeque.

Muestra: 2 especialistas del comercio exterior de la ciudad de Chiclayo, siendo los elegidos: AREX y PROMPERÚ.

Población: está conformada ciertos documentos; que en primera instancia son de carácter legal, como el Marco General de la Legislación de la Unión europea.

Muestra: Reglamentos de la Unión europea para ingresar productos alimenticios a sus países miembros.

Resultados

Todos los resultados mostrados están en torno a los objetivos específicos de la investigación y en comparación con el marco teórico. Enumeraremos las principales interpretaciones de los análisis de resultados para su respectiva discusión:

En el diagnóstico de la producción y comercialización; según los datos recolectados nos damos cuenta que la Asociación cuenta con buen volumen para cubrir la demanda de Francia (6 TM deshidratadas), aprovechando mejor los beneficios que

comercializando a nivel local. Una de las ventajas es que ellos junto a Porcon-Cajamarca son las únicas regiones del país que producen este tipo de alimentos, además de ser los principales proveedores de intermediarios de exportación. Además el 90% de su producción es apta para exportación, recalcando su tabla nutricional y que es un producto considerado 100% vegetal-silvestre, según el ING. BERNANDINO LALOPÚ- Ex gerente de AGRORURAL (persona quien dio inicio al programa de reforestación de los pinos radiatas, como consecuencia el nacimiento de este producto silvestre).

Carecen de conocimientos de exportaciones, han recibido capacitaciones de inocuidad, de procesos productivos, todo respecto al producto, pero muy pocas en exportación.

Respecto al Análisis del Reglamento de la Unión Europea; según Siicex (2015), el ingreso de alimentos a la UE debe ser aprobado por la Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores (SANCO) y la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) y autoridades peruanas como SENASA y DIGESA. El reglamento (CEE) 315/93, prohíbe la introducción en el mercado de productos alimenticios que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales, lo cual el hongo producido en Marayhuaca según inspección de SENASA ha sido aprobado para exportación. En la Directiva 2000/13/CE y su modificatoria, la Directiva 2008/5/CE se establece los requisitos en materia de etiquetado y presentación como: denominación de venta (nombre del producto), lista de ingredientes, cantidad neta, fecha de duración mínima., condiciones especiales de conservación y de utilización, nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador.

Según Sunat, existe un Tratado de Libre comercio de Perú con la Unión Europea desde marzo de 2013, donde la partida 0712.31.00.00-Hongos del género Agaricus, tiene una tasa advaloren es 12.8% pero con el TLC presenta la categoría 0, lo que significa que está libre de arancel al momento en que el tratado entro en vigencia.

Respecto al diseño del plan de exportación, Global Negotiator (2014) menciona que es un PX es esencial para analizar la viabilidad del negocio, para determinar

mercados, competencia, precios del mercado internacional, productos en demanda, logística, y otras actividades durante la exportación. Especialistas del comercio exterior mencionan que el mayor error cometido por el exportador es no realizar un buen estudio de mercado, ni de las herramientas de inteligencia comercial, siendo uno de los puntos claves para el éxito en una exportación o importación.

Con respecto a competitividad, Porter (2007) menciona que las ventajas competitivas son todos aquellos elementos que permiten establecer diferencias con otros entes y a la vez permiten producir mejoras o superioridades de uno con relación al otro.

En la matriz de perfil de competitividad se observa que a nivel local la ASIL es competitiva en gamas de productos (panetones, fideos, harinas, etc) y a nivel internacional el mercado europeo compra fresco y deshidratado; respecto a certificaciones la ASIL cuenta con certificación SENASA, la exportación ayudaría a contar con certificaciones de BPM y HACCP; respecto a capacitaciones solo cuentas con procesos de producción y no de exportaciones.

Conclusiones

La Asociación San Isidro Labrador de la comunidad de Marayhuaca-Incahuasi cuenta con una producción de 70TM de hongo fresco, necesaria para abastecer el mercado Internacional, en este caso la demanda de Francia de 6TM de hongo deshidratado. El precio del producto a nivel nacional es de S/17-18 el kilo, lo cual genera ingresos del %12, comparando si se llega a exportar generarían un ingreso del %50. Obteniendo una utilidad mucho mayor.

En el análisis documentario de la Unión Europea, para el ingreso de alimentos debe ser aprobado por la Dirección General de la Salud y Protección de los Consumidores (SANCO) y la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) y autoridades peruanas como SENASA y DIGESA. El reglamento (CEE) 315/93, prohíbe la introducción en el mercado de productos alimenticios que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales, lo cual el hongo producido en Marayhuaca según inspección de SENASA ha sido aprobado para exportación.

Requisito importante que la Asociación está en condiciones de cumplir, además de que se cuenta con TLC con la unión europea que libra de impuestos al ingreso de este producto.

Se diseñó una propuesta donde se estudió puntos importantes en un estudio de mercado para la exportación de hongo deshidratado al nicho gourmet de Francia, donde se concluyó que dicho propuesta es factible de acuerdo a los indicadores financieros de rentabilidad (VAN de S/. S/.276,042.91 y un TIR de 31%).

De acuerdo a los resultados de competitividad en el estudio de la matriz de perfil de competitividad elaborado mediante los factores clave de éxito de la ASIL se observa que a nivel local son competitivos en gama de producto, calidad de producto y personal capacitado en procesos de producción, pero si se lleva a cabo la exportación, la ASIL mejoraría en aspectos como: certificaciones internacionales, precios competitivos, personal capacitado en exportaciones y procesos productivos, tecnología y sobre todo en la calidad del producto.

Respecto a las 4P: El producto; es un bien de calidad con alto valor nutricional, que contará con un certificado orgánico obteniendo mayor valor agregado.

El precio del producto dada por la Asociación es competitivo (\$8.84) el Kg, precio FCA) ya que Francia compra a otras empresas a un rango de valor FOB de \$9-15 el kg, según fuente Sunat, se aplicará la estrategia “liderazgo en diferenciación”, la esencia de ésta estrategia es que la diferenciación sea valiosa para los clientes y sostenible en el tiempo.

Plaza o canal de distribución, la Asociación vende localmente a intermediarios que venden a empresas exportadoras, con el presente estudio se quiere llegar a que ellos exporten directamente a su destino (Languedoc Rousillon) y no mediante intermediarios que acortarían la utilidad o beneficio.

Por último promoción, la Asociación ha participado en ferias locales en Ferreñafe,

LlaguentoCV, VllejosLAF. Propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado boletus luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia, para incrementar la competitividad de la asociación san isidro labrador del Distrito de Incahuasi, en el año 2015.Rev. Horizonte Empresarial, Vol. 3 N° 1, ISSN 2313-3414, 2016-I

Chiclayo y Cajamarca, y en el año 2013 asistieron a la Feria Expoalimentaria de Lima. Ellos no promocionan su producto mediante redes sociales, ni cuentan con páginas web. Tampoco han realizado otros medios de publicidad ya que esto sería una inversión fuerte como en medios de comunicación (Tv, radio, etc.)

Recomendaciones.

El estado mediante instituciones como AREX, PROMPERU realiza capacitaciones gratuitas para promocionar las exportaciones, se recomienda a la Asociación aprovechar estas capacitaciones en temas de gestión en producción, exportación y calidad, trimestralmente para incrementar la competitividad en el RRHH. Mejorar e invertir en equipos y maquinaria para que la planta deshidratadora sea más eficiente en sus procesos.

Para llegar a cumplir con los requisitos exigidos como por ejemplo el reglamento (CEE) 315/93 que prohíbe la introducción en el mercado de productos alimenticios que contengan una cantidad inaceptable de sustancias residuales, la Asociación debe involucrarse en el cuidado de su producción ante las plagas que pueda afectar la producción En la Directiva 2000/13/CE que establece los requisitos en materia de etiquetado y presentación, la Asociación debe cumplir dicho requisito para poder ingresar a países de la UE, sobre todo buscar a alguien quien conozca del idioma.

La Asociación debe ampliar sus mercados mediante estudios en inteligencia comercial, se recomienda analizar los datos y estadísticas ya que el mercado internacional está en cambios constantes (precios, leyes, cultura y hábitos de consumo). Ofrecer gamas de productos en diversos nichos de mercados, un plan de exportación ayuda mucho a conocer las limitaciones que se presentarían, por ello es importante el estudio de plan de negocios. La competencia a nivel nacional e internacional aumenta cada vez más, se recomienda diversificar la demanda dándole valor agregado al producto (marca propia, certificaciones, envases, precios)

Se recomienda Innovar en sus 4P para poder incrementar la competitividad de la ASIL a nivel internacional: Producto, se recomienda crear una marca propia que

genere valor al producto, mejorar el envase y tener más certificaciones lo que lo haría más innovador y competitivo. Precio, se recomienda minimizar costos al máximo ya que los precios de insumos, materiales, transporte o flete no siempre son los mismos, Plaza o canal de distribución, se recomienda que sigan utilizando los canales directos, sin utilizar intermediarios que acorten las utilidades. Promoción, una página web es básica en toda empresa, se recomienda es que la Asociación asista a ferias internacionales por ejemplo SIVAL realizada en enero de todos los años en Angers-Francia, BIOFACH importante feria realizada en Febrero de todos los años en Nuremberg-Alemania, entre otras, en la cual el producto pueda llegar a tener contacto directo con los clientes extranjeros, sin duda es una inversión fuerte, pero como la Asociación empezará en el rubro de exportación, las ferias pueden ser financiadas por entidades públicas del comercio exterior.

Referencias bibliográficas

Agrorural. (2012). *PRODUCCIÓN DE HONGO COMESTIBLE*.

Beyoda, E. (2003). *La nueva gestión de personas y su evaluación de desempeño en empresas competitivas*. UNMSM. Lima.

BOA, ERIC. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO. (2005). *Los hongos silvestres comestibles (perspectiva global de su uso e importancia para la población)*.

Bongiovanni, R. (2010). *Análisis de las fuerzas estratégicas que determinan las ventajas competitivas en la cadena de valor del maní*. Universidad Católica de Córdoba-Argentina.

Carranza, M. (2005). *Proyecto de producción y exportación de hongos Ostra orgánicos al mercado Europeo*. Universidad de Ecuador. Ecuador.

CEF Centro de excelencia fitosanitaria. (2010). *Requisitos Fitosanitarios para la exportacion de Productos Frescos*.

LlaguentoCV, VllejosLAF. Propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado boletus luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia, para incrementar la competitividad de la asociación san isidro labrador del Distrito de Incahuasi, en el año 2015.Rev. Horizonte Empresarial, Vol. 3 N° 1, ISSN 2313-3414, 2016-I

Cesia Mendoza Fernandez. (2014). *Estrategias para la exportación de hongos comestibles desde Ferreñafe - Lambayeque.*

Chong, M. (2011). *Diseño de un modelo de gestión para el desarrollo sostenible y competitivo de las pequeñas unidades agrícolas rurales del Perú una experiencia aplicada en el valle de Virú.* La Libertad.

COORPORACIÓN COLOMBIA INTERNACIONAL. (2005). *Setas y hongos. Inteligencia de mercados. Agronet Colombia.*

Fernández, C. (2013). *Determinación de estrategias para la exportación de hongos comestibles Suillus luteus (Callampas del pino) en la comunidad de Marayhuaca en el distrito de Incahuasi, Ferreñafe – Lambayeque. Tesis Pregrado USMP.* Lima.

FMI. (2014). *Indicadores economicos.*

Fred R. David. (2003). *ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA.*

GARCES, D. (2011). *Potencial exportador de hongo comestible de la region de Lambayeque.* Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo - Lambayeque.

Garces, D. (2011).). *Potencial exportador del hongo comestible en la región Lambayeque.* Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.

GUTIERREZ. (2005). *“La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral”.*

GUTIERREZ. (2005). *La elaboración del plan estrategico y su implentación a través del cuadro de mando integral.*

ICEX. (2014). *Mercado de productos gourmet en Francia.* España.

Luis Mathison. (2007). *INNOVACIÓN: FACTOR CLAVE PARA LOGRAR VENTAJAS COMPETITIVAS.*

Mendoza Palacios, R. (2006). *Investigación cualitativa y cuantitativa.*

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2012). *Acuerdos Comerciales.*

LlaguentoCV, VllejosLAF. Propuesta de un plan de exportación de hongo deshidratado boletus luteus con destino a Languedoc Roussillon-Francia, para incrementar la competitividad de la asociación san isidro labrador del Distrito de Incahuasi, en el año 2015.Rev. Horizonte Empresarial, Vol. 3 N° 1, ISSN 2313-3414, 2016-I

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2012). *Acuerdos Comerciales del Perú*.

Pardo, H. (2011). *Análisis comparativo de los factores claves para el desarrollo de la oferta exportable de los hongos silvestres comestibles deshidratados de la especie Boletus edulis entre los países de Chile y Perú. Tesis de pregrado de USMP.*

Porter M. (1987). *Estrategia de ventajas competitivas*.

Porter M. (2007). *Ventajas competitivas*.

Porter M. (2013). *VENTAJA COMPETITIVA*. . Madrid: Grupo Anaya S.A.

Promperu. (2014). *Guia de Mercado de Francia*. Lima.

R. Hernández Sampieri. (2004). *Metodología de la investigación*.

SIERRA EXPORTADORA. (2014). *Productores de hongos comestibles incrementan su rentabilidad gracias a innovador plan de negocio de sierra exportadora*. .

SUNAT. (2014). *Base de datos*.

SUNAT. (2014). *Exportaciones de la partida 0712310000*.

Trademap. (2013). *Exportaciones mundiales de la partida 0712310000*.

Woller Thierry, Banco Interamericano de desarrollo. (2010). *Guía de exportación para productos agrícolas y alimentos a la Unión Europea*.