

UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA DESDE MÉXICO HACIA ECUADOR”

Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos para obtener el
título de Ingeniera Comercial con Mención en Negocios Internacionales

Mtra. Ma. Fernanda Robles Solís

Silvia Alexandra Echeverría Salgado

2008

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios y a la Virgen de Guadalupe por llenar mi vida de dicha y bendiciones, por estar siempre a mi lado y por haberme guiado y protegido durante todo el tiempo que estuve lejos de casa.

A mis padres, Carlos y Silvia, a quienes dedico esta tesis; primero por darme la vida, por haber hecho de mí la persona que soy, por estar siempre conmigo en los buenos y malos momentos, por el amor que me han brindado, por su apoyo incondicional, su guía y su confianza en la realización de mis sueños.

A mi hermano Cali, quien ha sido un ejemplo a seguir, con quien he compartido buenos y gratos momentos de mi vida; por brindarme su cariño, apoyo incondicional y darme consejos sabios y oportunos.

A Fernanda, por su compromiso y calidad de trabajo empleado al dirigir esta tesis, por brindarme su amistad cuando más lo necesité y por el apoyo recibido durante toda mi estadía en México.

A Cristina, por haberme dispensado su amistad, su apoyo y ayuda desde mis primeros días en México y por compartir conmigo parte de la vida estudiantil.

A mis roomates, Susy, Lary, Alexis y Marce por haber demostrado su total solidaridad durante mi periodo estudiantil en México y haber permitido que sea parte de sus vidas; por ser mis amigos y confidentes y por apoyarme en todo momento. Les recordaré siempre y serán personas muy importantes en mi vida.

Al Dr. Carlos Villalobos, por ser mi maestro y por haber aportado en el desarrollo de mi tesis con sus conocimientos y experiencia profesional.

INDICE

Resumen.....	11
Planteamiento del problema.....	15
Justificación del problema.....	15
Hipótesis.....	17
Objetivo General.....	18
Objetivos Específicos.....	18

CAPITULO I: Marco Teórico

1.1 Globalización.....	20
1.2 Importación.....	22

CAPITULO II: Antecedentes de la Apicultura y Descripción del Producto a Importar

2.1 Antecedentes de la Apicultura.....	23
2.1.1 Apicultura en Ecuador.....	25
2.1.1.1 Limitantes.....	27
2.1.2 Apicultura en México.....	28
2.1.2.1 Limitantes.....	30
2.2 Miel de Abeja.....	31
2.2.1 Clasificación de la Miel.....	32

2.2.2 Composición y Características de la Miel.....	33
2.2.2.1 Características físico – químicas de la Miel.....	34
2.2.2.2 Características Relacionadas con la Madurez.....	35
2.2.2.3 Características Relacionadas con la Limpieza.....	36
2.2.2.4 Características Relacionadas con el Deterioro.....	36
2.2.2.5 Composición Química.....	38

CAPITULO III: Análisis de la Empresa a Importar

3.1 Empresa Importadora.....	40
3.1.1 Antecedentes.....	40
3.1.2 Misión.....	42
3.1.3 Visión.....	42
3.1.4 Valores Corporativos o Institucionales.....	42
3.2 Organización de la Empresa.....	44
3.3 Instalaciones de la Empresa.....	48
3.4 Análisis Estratégico.....	49
3.4.1 Matriz FODA.....	50
3.4.2 Fortalezas.....	51
3.4.3 Debilidades.....	53

3.4.4 Oportunidades.....	54
3.4.5 Amenazas.....	56

CAPITULO IV: Análisis del Producto y la Empresa a Exportar

4.1 Productos que ofrece la Empresa “Productos Apícolas CASESA”.....	59
4.2 Análisis del Producto a Importar.....	64
4.2.1 Descripción.....	64
4.2.2 Proceso de Producción de la Miel de Abeja.....	65
4.2.3 Envase.....	66
4.2.4. Precio del Producto.....	67
4.2.5 Clasificación Arancelaria.....	68
4.3 Análisis de la Empresa Exportadora.....	69
4.3.1 Antecedentes.....	69
4.3.2 Descripción de la Empresa Exportadora.....	70

CAPITULO V: Análisis del Mercado y Condiciones de Exportación

5.1 Análisis del Sector.....	77
5.1.1 Descripción del Sector.....	77
5.1.2 Participación del Sector en el PIB.....	80
5.1.3 Principales Productos de Exportación.....	80

5.1.4 Población Ocupada en el Sector.....	81
5.2 Balanza Comercial.....	83
5.2.1 Estado Actual de la Balanza Comercial en Ecuador.....	83
5.2.2 Balanza Comercial Productos Petroleros y No Petroleros.....	84
5.3 Producción de Miel de Abeja.....	86
5.3.1 Principales Productores de Miel de Abeja en Ecuador.....	86
5.3.2 Niveles de Producción.....	87
5.3.3 Importaciones de Miel de Abeja.....	88
5.4 Selección del País o Mercado Meta.....	89
5.4.1 México.....	90
5.4.2 Gobierno.....	91
5.4.3 Economía.....	92
5.4.3.1 Factores Macroeconómicos.....	93
5.4.3.1.1 Inflación.....	93
5.4.3.1.2 Producto Interno Bruto.....	94
5.4.3.1.3 PIB per cápita.....	95
5.4.3.2 Análisis del Sector Primario.....	95
5.4.3.3 Población Ocupada en el Sector.....	97

5.4.3.4 Apicultura en México.....	98
5.5 Análisis de la viabilidad de Exportación México – Ecuador.....	104
5.5.1 Balanza Comercial Ecuador – México.....	104
5.5.2 Principales Productos de Exportación.....	105
5.5.3 Principales Productos de Importación.....	106
5.5.4 Procedimiento para la Importación.....	108
5.5.5 Barreras Arancelarias.....	109
5.5.6 Barreras No Arancelarias.....	110
5.5.7 Contratos y Formas de Pago.....	111
5.5.7.1 Flujo de Operación de Cartas de Crédito de Importación.....	112
5.5.8 INCOTERM.....	114
5.5.9 Ruta al Destino Final.....	115
5.5.10 Canales de Distribución.....	116
5.5.11 Competencia.....	117
5.5.12 Clientes Potenciales.....	118

CAPITULO VI: Análisis Financiero

6.1 Costos de la Importación.....	120
6.2 Supuestos Financieros en los Escenarios Ecuador y México.....	124
6.3 Cuadros Financieros Escenario Ecuador.....	126
6.3.1 Cuadros Capital de Trabajo.....	126
6.3.2 Cuadros Depreciación Activos Fijos.....	127
6.3.3 Cuadro Ventas Máximas.....	128
6.3.4 Cuadro Plan de Compras.....	129
6.3.5 Estado Pérdidas y Ganancias.....	130
6.3.6 Flujo de Efectivo.....	131
6.3.7 Balance General.....	132
6.3.8 Cuadro Razones Financieras.....	133
6.4 Cuadros Financieros Escenario México.....	134
6.4.1 Cuadros Capital de Trabajo.....	134
6.4.2 Cuadros Depreciación Activos Fijos.....	135
6.4.3 Cuadro Ventas Máximas.....	136
6.4.4 Cuadro Plan de Compras.....	137
6.4.5 Estado Pérdidas y Ganancias.....	138

6.4.6 Flujo de Efectivo.....	139
6.4.7 Balance General.....	140
6.4.8 Cuadro Razones Financieras.....	141
6.5 Evaluación Financiera.....	142
Conclusiones.....	146
Recomendaciones.....	153
Anexos.....	155
Anexo 1: Imágenes Instalaciones de la empresa.....	155
Anexo 2: Imágenes árbol de mezquite.....	156
Anexo 3: Imágenes Miel de Mezquite.....	157
Anexo 4: Imágenes Tambor metálico para la Exportación.....	158
Anexo 5: Imágenes entrevista con Apicultores.....	159
Anexo 6: Imágenes Investigación de Campo.....	161
Anexo 7: Imágenes Vegetación.....	163
Anexo 8: Certificado Zoosanitario de Exportación.....	164
Anexo 9: Formato “Requisitos Sanitarios para la Importación”.....	166
Anexo 10: Formato “Resolución No. 005”.....	167
Anexo 11: Permiso Zoosanitario para la Importación.....	169

Anexo 12: Imagen Contenedor 40 pies.....	170
Bibliografia.....	171

RESUMEN

El análisis presentado a lo largo de este proyecto de investigación pretende describir un modelo de Plan de Negocios para la Importación de Miel de Abeja desde México hacia Ecuador por parte de la Microempresa "Productos Apícolas CASESA". Además observar si la empresa importadora cuenta con las condiciones necesarias para realizar dicha transacción comercial.

En el primer capítulo se describirá el marco teórico, en donde se expondrá y relacionará dos términos importantes dentro de este proyecto de investigación. Por un lado la globalización que es un fenómeno que en la actualidad ha permitido que los países logren una expansión y desarrollo de sus mercados de manera más rápida y eficiente. En cuanto a su teoría se refiere, ésta es considerada como una teoría contemporánea basada principalmente en aspectos culturales y económicos, considerando como factor importante el rápido avance de la tecnología que ha logrado una mayor interrelación con las personas a nivel mundial.

Y finalmente el término de importación, que se define como la adquisición de bienes por parte de un país, destinadas al uso o consumo de los mismos a cambio de obtener un beneficio común. Este tipo de transacciones comerciales han hecho que los negocios internacionales sean actividades fundamentales para el crecimiento y evolución de los países y las empresas.

El segundo capítulo explicará los antecedentes de la Apicultura, la evolución en sus últimos años y la razón por la que es considerada como una actividad importante dentro de la economía de algunos países. Se describirá la

Apicultura en Ecuador, la importancia que tiene esta actividad dentro del país y cuales son los principales problemas por los que atraviesa. De igual manera se informará sobre la Apicultura en México, sus principales características, sus limitantes y los Estados con mayor producción de miel de abeja. Finalmente se analizará el producto que se va a importar como: tipos de miel, características físicas - químicas, de madurez, de limpieza y deterioro; composición química para determinar si cumple con todos los requisitos y necesidades exigidos por el país, la empresa y sobretodo los consumidores.

En el tercer capítulo se hará un análisis sobre la microempresa "Productos Apícolas CASESA", su desarrollo desde 1985, año en que inició con la producción y comercialización de los productos derivados de la colmena, hasta la actualidad. Se dará a conocer la misión, visión y valores que tiene esta microempresa, los productos que ofrece, sus clientes, su estructura organizacional y la descripción de cada una de las áreas por las que está constituida. Se realizará un análisis FODA, que expondrá la situación actual de la microempresa CASESA, tanto interna como externa, y con el resultado de este análisis se presentará una matriz que muestra las estrategias a implementar para aprovechar las fortalezas y oportunidades y minimizar las debilidades y amenazas.

El cuarto capítulo contemplará una breve descripción de los productos que ofrece la microempresa "Productos Apícolas CASESA"; se analizará en forma extensa, el producto que se va a importar, así como el proceso de producción en cada una de sus fases, el tipo de envase que se utilizará para el traslado a su destino final, el precio estipulado y acordado entre la empresa importadora y

exportadora y la fracción arancelaria que debe tener este producto, con el cual será identificado para la realización de procedimientos y trámites necesarios para su importación. Finalmente a través de la información recolectada en la investigación del Estado de Puebla, donde se encuentra ubicada la empresa exportadora; se describirán los antecedentes de este grupo, los miembros que lo conforman, ubicación de sus apiarios, tipo de miel que producen, volúmenes de producción, periodos de cosecha, requisitos exigidos por el Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) para que puedan exportar la miel a los diferentes mercados internacionales.

El quinto capítulo, describirá los aspectos más importantes que se deberán tomar en cuenta al momento de tomar la decisión de realizar una exportación o una importación. Se realizará un análisis sobre el micro y macro entorno tanto de Ecuador como de México, así como una descripción del sector en el que se encuentra ubicada la actividad apícola, su participación en el PIB en los últimos años, la población ocupada en el sector y el estado en que actualmente se encuentra la balanza comercial. Se identificarán los lugares de mayor importancia en la producción de miel de abeja, sus niveles de producción y las transacciones comerciales que han realizado con este producto hacia otros mercados internacionales.

Se destacarán los aspectos operacionales y logísticos que deberán realizar las empresas para concretar la transacción comercial del producto. Se describirá en forma detallada las barreras arancelarias y no arancelarias, el proceso de importación que tiene que realizar la microempresa CASESA, la forma de pago estipulada por ambas partes, el INCOTERM que se va a utilizar, la ruta que se

elegirá para que la mercancía llegue a su destino final, los canales de distribución, la competencia que tiene la microempresa y finalmente sus clientes potenciales.

Finalmente, en el sexto capítulo se elaborará un análisis financiero, donde se detallarán todos los costos y gastos que tendrá que asumir la microempresa para dar lugar a la importación de miel de abeja. Se mostrarán varios cuadros donde se refleja el costo total de la transacción comercial; se comparará el costo del balde de miel producido o comprado en Ecuador y el importado desde México, para así determinar el costo por litro en ambos escenarios. Con esta estimación de costos y la información financiera proporcionada por la empresa, se presentarán los respectivos balances financieros, flujos de efectivo y cálculo de las razones financieras para evaluar si el proyecto es viable o no.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Ecuador es un país que goza de una gran diversidad en lo que a las actividades económicas se refiere, una de ellas es la apicultura, sin embargo no ha alcanzado un nivel de desarrollo adecuado, por diferentes factores, entre los cuales podemos citar la falta de políticas del Estado y líneas de crédito orientadas a mejorar la base genética de los apiarios que permitan mejorar los rendimientos de producción y productividad y de esta manera poder satisfacer la demanda interna de miel de abeja existente.

Por esta razón la iniciativa privada, representada por la Microempresa “PRODUCTOS APICOLAS CASESA”, busca mecanismos comerciales para lograr satisfacer al mercado consumidor de productos apícolas con garantía y pureza.

La importación de miel de abeja por parte de la Microempresa “CASESA” buscará abastecer oportunamente de este producto a sus clientes y brindará la posibilidad de generar mayor rentabilidad en el negocio.

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Ecuador se constituye en un escenario natural y con gran potencial para el desarrollo de la actividad apícola, dada la bondad de sus condiciones climáticas, la diversidad de sus cultivos y la posibilidad de incorporar mano de obra abundante en el sector rural, no ha alcanzado un desarrollo importante que permita satisfacer la demanda interna y peor aún ubicar su producción en mercados internacionales.

De las veinticuatro provincias existentes en el país, apenas cinco han demostrado interés en desarrollar esta actividad, constituyendo grupos de trabajo afines; sin embargo la apicultura no es una actividad a la que se dediquen exclusivamente los productores, razón por lo que el número de colmenas por apiario es limitado. Se habla que el promedio provincial no es mayor a 50 colmenas y los rendimientos de producción no superan los 50 kilos/año.

La consecuencia se traduce en bajos volúmenes de miel de abeja disponibles para el consumo de la población.

Es por esta razón que consideramos de gran importancia buscar un país donde se pudiera efectuar la importación de miel de abeja, dada la calidad de su producto y los estrictos controles sanitarios que se realizan en el mismo; con el propósito de ofertar un producto que no constituya riesgo para la salud de los consumidores y genere un mayor crecimiento en la venta de este producto.

HIPÓTESIS

La importación de miel de abeja por parte de la Microempresa "Productos Apícolas CASESA, responde a la necesidad de abastecer la demanda creciente de este producto por parte de sus consumidores, debido a que en el Ecuador la actividad apícola no ha tenido un desarrollo sustentable que genere volúmenes de producción suficientes para satisfacer sus necesidades.

Se realizará la descripción y análisis que nos permitirá determinar la factibilidad que tiene la empresa CASESA para llevar a cabo este proyecto así como la aplicación de diferentes estrategias para alcanzar los objetivos establecidos.

El proyecto de investigación, dará a conocer todo el procedimiento que la empresa CASESA tiene que seguir para llevar a cabo la importación de miel de abeja, de igual manera; la recopilación de información y las investigaciones realizadas, podrán mostrar las ventajas, desventajas, requisitos y exigencias que tienen ambos países, por lo tanto, representará un medio para definir si el proyecto es viable y factible realizarlo.

Se llevará a cabo un Plan de Negocios, que creemos será la base para la realización de proyectos similares por parte de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la comercialización de miel de abeja, ya que con la experiencia de la microempresa CASESA, se logrará incentivar a la búsqueda de nuevas oportunidades en el ámbito internacional.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un Plan de Negocios para la importación de Miel de Abeja de Centros de Producción Mexicanos Calificados, por parte de la Microempresa PRODUCTOS APICOLAS CASESA, para satisfacer la demanda creciente de la población, garantizar su consumo en la dieta alimenticia diaria así como, para ser utilizada con fines medicinales y lograr una mayor rentabilidad en el negocio.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ofertar en el mercado, un producto de calidad garantizada y de fácil acceso para los consumidores.
- Realizar un plan de negocios, donde se describan todos los pasos necesarios para la importación del producto, desde su proceso de producción hasta la entrega en su destino final.
- Generar nuevas plazas de trabajo para la comercialización y distribución del producto.
- Identificar y realizar una comparación entre el precio nacional e internacional para identificar si resulta viable o no la importación del producto.
- Mejorar los ingresos económicos de la población dedicada a la comercialización y distribución de la Miel de Abeja.

- Asegurar la factibilidad de importación de miel de abeja desde México, de manera que garantice aprovisionamiento permanente y una rentabilidad adecuada para la empresa importadora.
- Realizar un análisis financiero que nos permita conocer el efecto que tendrán las decisiones tomadas en la rentabilidad del Plan de Negocios.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 GLOBALIZACIÓN

La globalización pertenece a un proceso de creciente internacionalización de capital financiero, industrial y comercial; nuevas relaciones políticas internacionales y el surgimiento de nuevos procesos productivos, distribución, consumo y finalmente una expansión y uso exclusivo de la tecnología.

La globalización puede ser definida como:

“Proceso histórico que ha resultado de la innovación humana y el progreso tecnológico. Se refiere a la extensión de los mercados por sobre las barreras fronterizas de cada país. Además es un proceso de alta integración de las economías alrededor del mundo particularmente a través del comercio y los flujos financieros”¹

Esto quiere decir que debido a la globalización, los países han podido expandirse e ir desarrollando sus mercados de manera más rápida y eficiente a través del intercambio de bienes, servicios y tecnología.

“La globalización debe ser pensada en términos de integración - fragmentación, como proceso que abre múltiples posibilidades y envuelve no sólo a relaciones

¹ HELD, Mc. Grew, Goldblatt, Perraton. “Transformaciones Globales”, Ed. Oxford. Tercera Edición, México 2001.

entre naciones, sino a su gente; sus ideas, sus formas de organización política y hasta su cultura”².

Ianni dice que el fenómeno de la globalización ha brindado grandes oportunidades a los países y que en él se encuentran relacionados factores políticos, sociales, económicos para finalmente obtener un beneficio común.

La “Teoría de la Globalización”, es considerada como una teoría contemporánea que se centra básicamente en aspectos culturales y económicos teniendo como factor importante la creciente flexibilidad de la tecnología para conectar a la gente alrededor del mundo.

Existen algunos supuestos que se extraen de la teoría de la globalización pero básicamente los tres más importantes son: Primero, los factores culturales son los aspectos determinantes de las sociedades. Segundo, bajo las condiciones mundiales actuales no es importante utilizar a las naciones-estados como unidad de análisis ya que la comunicación global y los vínculos internacionales están haciendo a esta categoría menos útil. Tercero, a medida de que haya una mayor estandarización de los avances tecnológicos una mayor cantidad de sectores sociales podrán conectarse con otros grupos alrededor del mundo. Esta situación incluye a los grupos dominantes y no dominantes de cada país.³

Partiendo de lo que hemos mencionado anteriormente se puede concluir que, la globalización es un proceso que permite la integración de diferentes economías y genera amplias posibilidades de participación de los países en

² IANNI Octavio. “Teorías de la Globalización”. Ed. Siglo XXI. Segunda Edición, México 1996.

³ www.zonaeconomica.com

búsqueda del bienestar de su población y la Teoría de la Globalización es una teoría donde explica que los países se interrelacionan unos con otros gracias al avance de la tecnología sin dejar a un lado los diferentes factores que les caracteriza a cada uno de ellos.

1.2 IMPORTACIÓN

En la actualidad los Negocios Internacionales se han vuelto muy importantes para el crecimiento de un país y para la apertura internacional de empresas logrando que éstas desarrollen un crecimiento, una penetración en los mercados internacionales y un intercambio comercial de productos y servicios.

El término “importación” se lo define como:

“La importación es el ingreso de bienes y servicios a un país y tiene como resultado el pago de dinero del importador al exportador en el país extranjero”⁴.

Es decir, es el ingreso de productos o servicios a un país provenientes del exterior para ser destinadas al uso o consumo de los mismos recibiendo a cambio una cantidad de dinero por parte del comprador.

“La importación es la adquisición de bienes intangibles por parte de residentes en el país, enajenado por personas no residentes en él”⁵.

⁴ DANIELS, Radebaugh, Sullivan. “**NEGOCIOS INTERNACIONALES: Ambientes y Operaciones**”, Ed. Pearson. Décima Edición, México 2004.

⁵ TULLER, Rugman, Hodgetts. “**Entorno Internacional de los Negocios**”, Ed. Mc. Graw Hill. Segunda Edición, México 1997.

Esto quiere decir que la importación es la introducción de bienes o servicios provenientes de un mercado internacional a otro país, interesado en el uso de los mismos.

De los conceptos expuestos se puede concluir que: importación es el aprovisionamiento de bienes o servicios nacionales exportados por un país para el uso o consumo en el interior de otro país.

Una vez analizados estos dos conceptos, se puede concluir que la globalización ha permitido que las transacciones comerciales, es decir, las importaciones y las exportaciones, entre países han brindado grandes beneficios como el incremento de la productividad, impulso a la difusión del conocimiento y de nuevas tecnologías. El análisis que hemos realizado anteriormente ha logrado conceptualizar el objetivo principal de este proyecto de investigación que es, la importación de miel de abeja mexicana hacia el Ecuador. Se reúnen todas las actividades de producción, investigación y logística, por parte de la empresa importadora en Ecuador, logrando la obtención de resultados favorables para la empresa y para el país.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES DE APICULTURA Y DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A IMPORTAR

2.1 Antecedentes de la Apicultura

La apicultura desde hace muchos años ha constituido una actividad de gran importancia, por ser generadora de productos naturales muy apetecidos por la humanidad, contribuir generosamente con la agricultura, favoreciendo la polinización de las plantas y con ello elevando la producción agrícola; proporcionar abundantes plazas de trabajo en el sector rural, aportar con sus beneficios como alimento- medicina, y en la actualidad por cubrir la demanda exigente de los mercados nacionales e internacionales de alimentos que no requiere la utilización de insumos químicos, biológicos o farmacológicos para incrementar sus rendimientos de producción.

La apicultura es una actividad que produce importantes beneficios a la agricultura y al ambiente (recursos forestales), por medio de la acción polinizadora de las abejas contribuyendo a aumentar la productividad de estos sistemas y aumentando la diversidad biológica. Paralelamente constituye una importante actividad económica con un gran potencial de exportación, convirtiéndose en alternativa de diversificación agropecuaria.

En los países donde se ha aprovechado eficientemente las condiciones ecológicas naturales, la apicultura se constituye en una actividad que aporta favorablemente a su economía y es un renglón inagotable de recursos.

Una apicultura moderna, tecnológicamente implementada y racionalmente explotada, ofrece todas las ventajas para convertirse en una floreciente empresa de insospechados recursos económicos.

2.1.1 Apicultura en Ecuador

Ecuador es un país que ofrece condiciones excepcionales para desarrollar la actividad apícola, debido a su condición climática, estructura de producción, variedad de cultivos, demanda de los productos derivados de la colmena, la aceptación en el mercado interno y el interés que demuestra la sociedad por el beneficio que obtiene en la salud, la nutrición y la belleza de quienes la consumen.

Los primeros reportes que se disponen sobre el inicio de la actividad apícola en el país, data de la época de la Colonia, en donde los conquistadores españoles a su arribo a tierras americanas trajeron al Ecuador, colmenas pobladas de abejas, con el propósito de disponer de uno de sus principales productos, en su dieta alimenticia diaria así como para sus ritos ceremoniales religiosos.

En Ecuador existen cuatro regiones naturales, cada una de ellas posee características distintas que hacen que el producto al ser cosechado tenga un olor, color y sabor diferente. Estas regiones son: Región Interandina o Sierra, Región Litoral o Costa, Región Oriental o Amazónica y Región Insular de Galápagos. De estas cuatro regiones la que mayor desarrollo ha tenido en la

actividad apícola ha sido la Región Interandina o Sierra, debido a la abundante floración melífera, clima y la dedicación de los agricultores a esta actividad⁶.

Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca la producción apícola de Ecuador tiene características específicas como: la producción anual promedio por colmena 35 kg, número promedio de colmenas por apicultor 25, 2 a 3 cosechas al año, producción anual mínima por colmena 12 kg, producción anual máxima por colmena 90 kg.

La miel de abeja se constituye en el producto principal de la colmena y ha servido para formar parte de la dieta alimenticia, comercializarlo en pequeña escala y elaborar dulces, turrone y caramelos en forma artesanal.

Uno de los problemas de la actividad apícola en Ecuador radica en que los apicultores trabajan de forma individual, lo que no ha favorecido el desarrollo de esta actividad en gran escala. Sin embargo en los últimos cinco años se ha notado un gran interés por organizarse bajo la modalidad de asociaciones.

Así, la Asociación de Apicultores de Pichincha concentra alrededor de 120 apicultores, y manejan entre 50 y 100 colmenas; la Asociación de Apicultores de Tungurahua conformada por 60 apicultores y en la que operan microempresas con apiarios de hasta 500 colmenas; las asociaciones en las provincias de: Loja, Bolívar, Chimborazo, Imbabura con menor nivel de desarrollo, cuyos miembros no superan los 30 apicultores poseen entre 20 y 30 colmenas.

⁶ Programa de Bosques Nativos y Agroecosistemas Andinos (Probona). Ministerio del Ambiente.

La característica principal de las organizaciones es la baja capacidad de inversión, limitado conocimiento técnico y débil estructura institucional.

En general se puede concluir que esta actividad se ha implementado a nivel rural por iniciativa de pequeños agricultores, sin perspectivas de desarrollo industrial y sin apoyo de políticas públicas orientadas a una expansión industrial.

2.1.1.1 Limitantes

Existen algunas limitaciones que han impedido que la Apicultura haya alcanzado un grado de desarrollo acorde con la potencialidad que tiene el Ecuador. Una de las más importantes es la ausencia de políticas del Estado orientadas al fomento de la apicultura, lo que se demuestra con la inexistencia de una unidad técnica en el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca; de igual manera el Estado no ha creado líneas de crédito que impulse al desarrollo de esta actividad; de otra parte los productores no han tenido acceso a planes y programas de capacitación permanente que les brinde la posibilidad de actualizar sus conocimientos y con ello realizar acciones para mejorar la base genética de sus apiarios, optimizar el rendimiento de sus colmenares y establecer estrategias de comercialización que generen mejoren sus ingresos económicos. A lo anteriormente anotado se debe señalar también que la organización de los apicultores a nivel nacional es muy débil y no ha logrado en su mayoría la constitución legal de sus gremios.

Todos estos factores han incidido directa o indirectamente en los rendimientos de producción, que no permiten cubrir la demanda interna del país, lo que obliga a buscar una alternativa viable que en este caso es la importación del producto desde México, por ser signo de garantía, pureza y precios accesibles.

2.1.2 Apicultura en México

La apicultura es considerada como una de las actividades más antiguas que se practica en diferentes regiones de la República Mexicana por contar con un gran número de plantas productoras de néctar y polen. “La apicultura cuenta con una amplia tradición en México y se practica desde antes de la llegada de los españoles a América, principalmente en el Sureste del país, en donde se ubica la principal zona de producción de este edulcorante”⁷. La apicultura tiene un papel muy importante dentro de la ganadería del país ya que ha dado origen a numerosas plazas de trabajo en el sector rural y por constituirse en la tercera fuente captadora de divisas del subsector ganadero.

La producción apícola nacional estaba influida por el mercado internacional de la miel, pero en los últimos años esto ha ido cambiando ya que productores y autoridades han logrado que alrededor de un 50% sea consumida por el propio país en este caso México y lo demás sea enviado al extranjero. El incremento de la demanda doméstica por miel y la estabilización de sus precios internacionales, han resultado ser precios atractivos e interesantes para el productor ya que ayuda a que estos realicen inversiones en el sector y se refleje un constante cambio a nivel de producción.

⁷Asociación Nacional de Apicultores

Los Estados que se dedican a esta actividad como; Yucatán, generador del 40% de la producción total; Campeche, Chiapas, Quintana Roo, Tabasco, Jalisco, Guerrero, Veracruz, Oaxaca, Puebla, Colima, Guanajuato, Hidalgo, Michoacán, Morelos, San Luis Potosí, Sinaloa y Zacatecas. Todos estos Estados representan alrededor del 90% de la producción nacional⁸.

La producción en estos Estados obedece a que hay mucho interés por los productores rurales de aprovechar la abundante vegetación silvestre que existe a nivel nacional y que no requiere procesos de mejoramiento y fertilización para obtener abundantes cosechas anualmente.

Gracias a los altos niveles de producción que tiene México, se ha convertido en el tercer exportador mundial de miel de abeja después de China y Argentina y en el quinto productor luego de China, Argentina, Estados Unidos y Turquía⁹.

La miel de abeja mexicana es bien cotizada en EEUU, Arabia Saudita, Japón y algunos países de Europa por su alto nivel de pureza y calidad, condiciones que en la actualidad son exigencias en todos los mercados.

En relación al consumo de miel en México, se han observado algunos cambios, que son favorables para la industria apícola como son: la inclinación por el consumo de productos naturales que no contengan azúcares o sustancias químicas en su elaboración. Este consumo puede categorizarse en tres grupos

⁸ www.sagarpa.gob.mx

⁹ www.sagarpa.gob.mx

que son: el consumo directo de miel, el consumo de cereales, yogurt, galletas, leche, etc. que contienen miel como edulcorante y la utilización de miel para la elaboración de cosméticos, artículos de limpieza personal, entre otros. “Se estima que la miel, para el consumo directo, representa el 52% del abasto nacional, la industria alimentaria, la industria cosmética en conjunto absorben el 48%”.¹⁰

2.1.2.1 Limitantes

Pese a que la apicultura ha logrado un incremento de los niveles de producción y productividad, esta actividad no se ha desarrollado en forma homogénea a lo largo de todo el país, lo que refleja toda una serie de complejidades que van desde las características propias de cada región, hasta la disyuntiva de hacer comercial un sector que históricamente se había mantenido como una actividad rudimentaria; no ha alcanzado niveles de tecnificación que permitan mejorar el rendimiento por colmena / año, lo que incide en los volúmenes de producción.

De igual forma los apicultores no han logrado implementar en sus prácticas diarias, las buenas prácticas de producción y buenas prácticas de manejo, que inciden directamente en los niveles residuales de sustancias contaminantes en la miel.

Finalmente se debe reconocer que no se han desarrollado programas orientados a incrementar el consumo masivo de la miel de abeja, pese a las bondades que este producto tiene en el aspecto alimenticio y medicinal¹¹.

¹⁰ Asociación Nacional de Apicultores

¹¹ www.agronet.com.mx

El análisis de la situación de la apicultura en la República Mexicana, motivó para que se escoja como nuestro mercado meta ya que por sus altos volúmenes de producción y la calidad del producto, se garantiza que están en condiciones de satisfacer las necesidades de miel de abeja en Ecuador así como también por las facilidades brindadas por las organizaciones de apicultores existentes para concretar las actividades comerciales necesarias que aporten de manera favorable a la empresa y al país.

Consideramos beneficioso realizar la importación de miel de abeja desde México, porque dispone de una infraestructura de organización, transporte y comercialización, que permitiría disponer en forma oportuna los volúmenes necesarios requeridos por Ecuador, de la misma manera que lo hace con países de otras latitudes. A ellos debemos sumar que el precio del producto es conveniente y garantizaría mantener una transacción comercial de largo plazo.

2.2 MIEL DE ABEJA

Siendo el objetivo del presente trabajo de investigación, la importación de miel de abeja, es necesario e importante definir al producto de modo que tengamos un conocimiento correcto.

De acuerdo a la Norma del Codex Alimentarius Internacional:

“Se entiende por miel al producto alimenticio producido por las abejas melíferas a partir del néctar de las flores o de las secreciones procedentes de partes vivas de las plantas o de excreciones de insectos succionadores de plantas que quedan sobre partes vivas de plantas, que las abejas recogen,

transforman, combinan con sustancias específicas propias y almacenan y dejan madurar en los panales de la colmena”¹².

La mayoría de los consumidores desconocen el laborioso proceso de colección y transformación que realizan las abejas para convertir un producto primario como es el néctar de las flores en miel.

“La miel no debe contener aditivos, sustancias inorgánicas u orgánicas extrañas a su composición, es decir todo aquello que no cumpla la definición antes citada, no puede denominarse miel”¹³.

Las abejas recolectan estas materias azucaradas, las enriquecen con sustancias propias y las almacenan en los panales hasta su maduración.

Está compuesta mayormente por azúcares, con predominancia de fructosa y glucosa, aunque contiene además en menor proporción una mezcla compleja de otros compuestos que resultan beneficiosos para el organismo, como aminoácidos (componentes elementales de las proteínas), ácidos orgánicos, minerales, granos de polen y sustancias que confieren aroma y color.

2.2.1 Clasificación de la Miel

La comercialización y consumo de la miel en gran medida depende de su presentación o clasificación, por lo que es necesario incorporar estos contenidos y evitar que el consumidor mantenga falsos conceptos al respecto.

¹² SAGARPA. “Manual de Buenas Prácticas de Producción de Miel”, México, 1997

¹³ SAGARPA. “Manual de Buenas Prácticas de Producción de Miel”, México, 1997

La Norma Mexicana NMX-F-036-1997 ALIMENTOS-MIEL-ESPECIFICACIONES Y MÉTODOS DE PRUEBA, clasifica la miel en las siguientes modalidades:

- **Miel en Panal:** Es la miel que no ha sido extraída de su almacén natural de cera y puede consumirse como tal.
- **Miel Líquida:** Es la miel que ha sido extraída de los panales y que se encuentra en estado líquido, sin presentar cristales visibles.
- **Miel Cristalizada:** Es la miel que se encuentra en estado sólido o semisólido granulado como resultado del fenómeno natural de cristalización de los azúcares que la constituyen.

Se puede clasificar también de acuerdo a su origen si la miel procede directamente de los néctares de las flores o plantas (floral) y a su destino final para consumo directo o como materia prima para la elaboración de productos alimenticios.

2.2.2 Composición y Características de la Miel

El desconocimiento de las características de la miel ha limitado en gran medida el consumo del producto en la mayoría de la población, por lo que es muy importante su descripción. Además es necesario realizar la misma para observar si la miel de abeja mexicana cumple con las mismas características de la miel de abeja proveniente de Ecuador.

La miel es una solución sobresaturada de azúcares simples donde predominan la fructosa y glucosa y en menor proporción, una mezcla compleja de otros

hidratos de carbono, enzimas, aminoácidos, ácidos orgánicos, minerales, sustancias aromáticas, pigmentos, cera y granos de polen¹⁴.

La miel se oscurece con el envejecimiento y por la exposición a altas temperaturas. La magnitud de este proceso está influenciada por su origen botánico. Su olor y sabor deben ser los característicos, pero el calentamiento a altas temperaturas y el envejecimiento pueden afectarlos.

La consistencia de la miel en sí puede ser líquida, cremosa o sólida. Puede estar parcial o totalmente cristalizada. La miel generalmente cristaliza con el tiempo, este proceso es una característica natural altamente ligada a la composición de azúcares. Así, las mieles con mayor contenido de glucosa, generalmente cristalizan en forma más rápida.

2.2.2.1 Características físico-químicas de la miel de abeja

- **Consistencia**

Cuando la miel se extrae del panal, es una solución mas o menos fluida; pasando por un período de tiempo de transformación en una masa pastosa granulada y opaca, debido a la cristalización de uno de sus azúcares.

- **Color**

El color predominante es el castaño claro o ambarino. Se sabe que cuando más oscura es la miel, más rica es en fosfato de calcio y en hierro. La miel de color castaño es más rica en vitamina A, mientras que las más oscuras son ricas en vitaminas B y C.

¹⁴ SAGARPA. "Manual de Buenas Prácticas de Producción de Miel", México, 1997.

El color de la miel se debe pura y exclusivamente a materias colorantes del néctar de la fuente floral donde ha tomado la abeja. Estas materias colorantes son pigmentos de las plantas de la misma naturaleza que de las flores y de otras partes coloreadas de los vegetales.

- **Sabor**

En general el sabor de las mieles de color claro, son más finas que las de color obscuro, que lo tienen más intenso, y depende de la naturaleza de las plantas, terreno, clima y estaciones del año.

2.2.2.2 Características Relacionadas con la Madurez

Una característica importante que demuestra que la miel está madura y por lo tanto lista para la cosecha, es cuando el panal se encuentra completamente sellado con cera de manera que ésta no se riegue por sus costados. Se considera una miel apta y madura para la cosecha, cuando el marco está recubierto con cera en un 90% de su superficie.

La humedad es una de las características que mayormente tenemos que tomar en cuenta ya que una de las razones por la que su porcentaje aumenta es cuando la miel no está completamente madura en el panal o por el almacenamiento de la misma en condiciones inadecuadas. El máximo de humedad permitido en la miel para el consumo es de 20%.

2.2.2.3 Características Relacionadas con la Limpieza

Aquí se refiere a las cenizas y a los sólidos insolubles en agua. Las primeras están relacionadas con los diferentes problemas de tierra y arena que existen. Del mismo modo la miel adulterada con melaza (miel de caña), también puede presentar un alto porcentaje de cenizas. No se admiten metales pesados que superen los máximos permitidos por los alimentos en general. Y los segundos se refiere al proceso de filtración por el que tiene que ser sometida la miel de abeja para la eliminación de restos de insectos, granos de arena, trozos de panal, cera y otros sólidos insolubles¹⁵.

2.2.2.4 Características Relacionadas con el Deterioro

La acidez es su principal característica, ya que indica el grado de frescura de la miel. Se relaciona también con la probable fermentación por desarrollo de microorganismos. Este parámetro también es importante porque en el caso de haberse usado ácido láctico o fórmico para combatir la Varroasis (enfermedad de las abejas) la acidez de la miel aumenta. El sobrecalentamiento es otro factor que se refleja en un alto valor de acidez. Si es necesario aplicar algún tratamiento térmico, para conservar la calidad de la miel, la pasteurización es el proceso adecuado para no alterar significativamente las características de la miel.

El productor, envasador y comercializador debe considerar siempre que las características fisicoquímicas de la miel pueden evaluarse mediante análisis de

¹⁵ Sociedad Argentina de Apicultores. "MANUAL DE APICULTURA", Argentina, 1981.

laboratorio, por lo que su alteración puede detectarse con cierta facilidad tanto en el mercado interno como en el externo.

Con relación a la presencia de microorganismos en la miel, no se debe aceptar la presencia de patógenos tales como bacterias, hongos, parásitos, etc.¹⁶.

¹⁶ Sociedad Argentina de Apicultores. "MANUAL DE APICULTURA", Argentina, 1981.

2.2.2.5 Composición Química

La composición química de la miel varía según su origen floral; y se han identificado las siguientes sustancias.

ELEMENTO	COMPONENTES	PORCENTAJE
Agua		17.2 %
Azúcares	Levulosa, Dextrosa, Sucrosa, Maltosa y otros disacáridos reductores	79.59 %
Ácidos	Gluconico, cítrico, succínico, fórmico, etc.	0,57%
Proteínas	Aminoácidos; ácido glutámico, alanina, arginina, glicina, leucina, isoleucina, ácido aspártico, valina, histidina, y licina.	0,26%
Cenizas	Minerales: potasio, sodio, magnesio, calcio, fósforo, hierro, manganeso, cobre, etc.	0,17%
Componentes menores	Comprenden principalmente pigmentos, sustancias aromáticas, alcoholes de azúcar, taninos, enzimas y diastasa, entre ellas la amilasa, la prooxidasa, la fosfatasa y las invertasas; vitaminas, entre las la tiamina, la riboflavina, el ácido nicotínico, la vitamina K, el ácido fólico, la biotina, la pyridoxina y el ácido pantoténico.	2,21%
TOTAL		100%

Fuente: Elaboración por autora, basado en el Manual de Buenas Prácticas de Producción de Miel. SAGARPA

Por lo expuesto anteriormente podemos concluir que, la miel de abeja por las características anotadas constituye uno de los productos más nobles y puros que existe en la naturaleza y que debería ser parte constitutiva de la dieta alimenticia, por ser aporte importante de azúcares naturales, proteínas, vitaminas y minerales, elementos esenciales para mantener una buena salud de la población.

Ha sido necesario realizar esta breve descripción para observar la factibilidad y viabilidad de la importación de este producto ya que éste tiene que cumplir con todos los requisitos y necesidades del país, de la empresa y sobretodo de sus consumidores.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE LA EMPRESA A IMPORTAR

3.1 EMPRESA IMPORTADORA

3.1.1 Antecedentes

La Microempresa "Productos Apícolas CASESA" fue constituida en el año de 1985, por el Doctor Carlos Echeverría en la provincia de Pichincha, con el propósito de producir, industrializar y comercializar en pequeña escala los productos derivados de la colmena y ofrecerlos directamente a los consumidores del cantón Quito. Para dar inicio a las actividades del negocio, fue necesario solicitar un crédito al Banco Nacional de Fomento, para la adquisición de colmenas, equipos, materiales y prendas de protección. Este préstamo fue aprobado satisfactoriamente y se dio inicio a la adquisición de todo el material requerido.

Inicialmente la empresa CASESA comenzó con 10 colmenas, ubicadas en la Parroquia: El Quinche, Cantón Quito, Provincia de Pichincha y una pequeña bodega donde se almacenaba, envasaba y etiquetaba la miel. Actualmente cuenta con 100 colmenas que se encuentran localizadas en las provincias de Pichincha y Manabí con el fin de satisfacer la demanda de sus consumidores.

Los trabajos de instalación y multiplicación de las colmenas, fue un proceso lento y brindó la oportunidad de conocer con más profundidad el mundo de las abejas, su organización, la división del trabajo, la función de la reina, los zánganos y las obreras en el ciclo de producción.

La producción inicial fue únicamente de miel de abeja y se lo comercializó en frascos de vidrio con el fin de atraer la atención de los clientes potenciales y en tres diferentes presentaciones: cuarto de litro, medio litro y un litro. Sus primeros clientes fueron pequeñas y medianas tiendas naturistas ubicadas en la ciudad de Quito quienes impulsaron el producto y lograron la aceptación de una amplia clientela.

Posteriormente, el producto se expuso en tiendas delicatessen y en múltiples puntos de venta de alimentos, obteniendo resultados positivos, lo que creó la necesidad de darle un valor agregado a la miel de abeja, dando como resultando la elaboración y comercialización de otros productos como por ejemplo: turrone, galletas y granolas con miel, concentrados de miel con polen, propóleo, jalea real y polen puro.

Con el paso de los años, la empresa fue adquiriendo más experiencia y prestigio y decidió expandirse y buscar nuevos y más grandes clientes, que pudieran interesarse en la adquisición de su producto, de esta manera se logró establecer un nexo comercial con Catering Service llamado INPROA, ésta empresa al observar la calidad de la miel y su bajo precio, decidió realizar su primer pedido en el año 2002, manteniéndose hasta la actualidad.

Empresas de similares características que adquirieron el producto por varios años son CAVES S.A. y MISHAN SERVICE; en presentación de $\frac{1}{4}$ de litro en cantidades considerables porque abastecen a centenares de clientes a nivel nacional.

Actualmente, CASESA ha decidido ofertar su producto en varios puntos de venta ubicados en mercados populares, con la finalidad que los consumidores finales puedan adquirirlo de manera más cómoda y económica¹⁷.

3.1.2 MISIÓN

“Ofrecer los más variados productos de la colmena, en especial miel de abeja con garantía de pureza, alta calidad, y precios accesibles a su amplia clientela”¹⁸.

3.1.3 VISIÓN

“Constituirse en la más prestigiosa empresa nacional, dedicada a la producción, industrialización y comercialización de productos apícolas, reconocida por la calidad, variedad de sus productos y oportunidad en la entrega a sus clientes”¹⁹.

3.1.4 VALORES CORPORATIVOS O INSTITUCIONALES

- **Calidad:** en cada uno de los productos que ofrece la empresa. Este valor se refiere a la obtención de una reputación de calidad competitiva, es decir, una reputación que procede de la capacidad de asegurar al cliente que el producto y el servicio le resultarán absolutamente satisfactorios.
- **Responsabilidad:** Entendida ésta como la elaboración eficiente y eficaz de las labores diarias, en beneficio de la empresa, clientes y

¹⁷ Entrevista con el Dr. Carlos Echeverría, Gerente General de la empresa.

¹⁸ Manual Empresarial de la empresa “Productos Apícolas CASESA”.

¹⁹ Manual Empresarial de la empresa “Productos Apícolas CASESA”.

proveedores. También es el valor que le asignamos al cuidado, protección y desarrollo que las personas den a los recursos físicos, materiales y del medio ambiente que han sido puestos a su disposición. Es la realización de las actividades necesarias para lograr el éxito en la organización sin que esto provoque daños a terceros.

- **Confianza:** Entendida como el valor que se asigna al reconocer y creer en el buen actuar de los miembros de la organización, clientes y proveedores, que se construye en base a las experiencias conjuntas. Es el juicio que hacemos acerca de la sinceridad, el compromiso y competencia de las otras personas.
- **Seriedad y Puntualidad:** Entendidos como los valores que distinguen a la empresa de las demás, en la entrega de los productos solicitados por los clientes. Son valores que todos miembros de la empresa tienen presente ya que de estos dependen para que los consumidores continúen adquiriendo nuestros productos.
- **Innovación:** permanente de nuestros productos, estrategias de venta y promoción. Es el fomento, mejoramiento y rediseño de las prácticas de trabajo, así como la incorporación de nuevas tecnologías y otras, potenciando la capacidad creativa de las personas para contribuir al desarrollo de la organización.²⁰

²⁰ Manual Empresarial de la empresa "Productos Apícolas CASESA"

3.2 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Productos Apícolas CASESA”, tiene la estructura de una empresa pequeña, con personal mínimo indispensable, siendo la Gerencia General la parte estratégica donde se toman las decisiones más importantes.

Está dividida en tres áreas que son: Área de Producción, Área de Envasado y Etiquetado y Área de Ventas.

La Gerencia General, está representada por el Dr. Carlos Echeverría quien es el fundador de la empresa y el responsable de la dirección, organización, y control de todas las actividades de ésta; de igual forma es el encargado de la toma de decisiones sobre el desarrollo y crecimiento de la empresa.

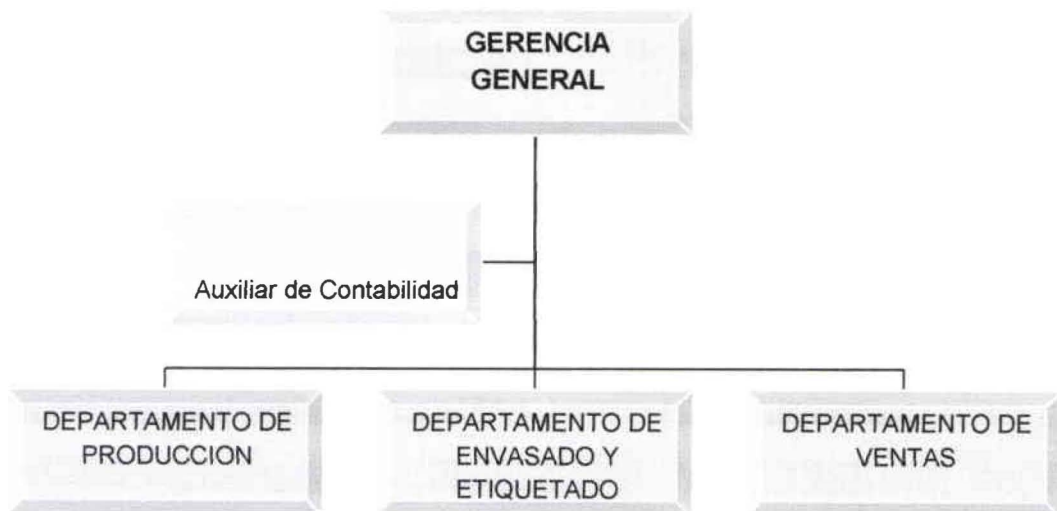
La empresa cuenta con un auxiliar de contabilidad, quien tiene como funciones principales: la elaboración de los estados financieros, preparar y ordenar la información financiera y estadística que sustentan la toma de decisiones; identificar y analizar los ingresos, egresos y gastos de operación de la empresa y otorgar informes de forma mensual.

El área de Producción cuenta con dos empleados, uno en la provincia de Pichincha y otro en la provincia de Manabí, dedicados al manejo, cuidado y protección de los apiarios. En las épocas de cosecha son los responsables del dirigir el proceso de extracción de la miel, garantizando la utilización de Buenas Prácticas Apícolas, para conservar la calidad del producto y evitar su contaminación con productos químicos o infectocontagiosos.

El área de Envasado y Etiquetado tiene un empleado, siendo su función el envase, etiquetado y empaquetado de los diferentes productos que ofrece la empresa para que sean enviados a su destino final.

Finalmente el área de ventas es dirigida y coordinada de igual manera por el Dr. Carlos Echeverría ya que como es una empresa pequeña, busca disminuir sus costos e incrementar la rentabilidad. Sus funciones principales son: coordinar la relación con los clientes, controlar el área de distribución de los productos y la expansión comercial. Además analiza la planeación y el financiamiento de las ventas, etc.

A continuación presentaremos el organigrama de la empresa:



Fuente: Elaboración basado en el Marco Empresarial de la Empresa "Productos Apícolas CASESA"

La empresa a largo plazo tiene pensado ampliar sus instalaciones, por lo tanto se verá en la necesidad de crear nuevas áreas dentro de ella. Para esto se tendrá que contratar a más personal que cumplan con las funciones correspondientes.

Dentro de su expansión, la empresa contempla a tres áreas más y estas son: área de contabilidad, área de mercadotecnia y área de logística y distribución.

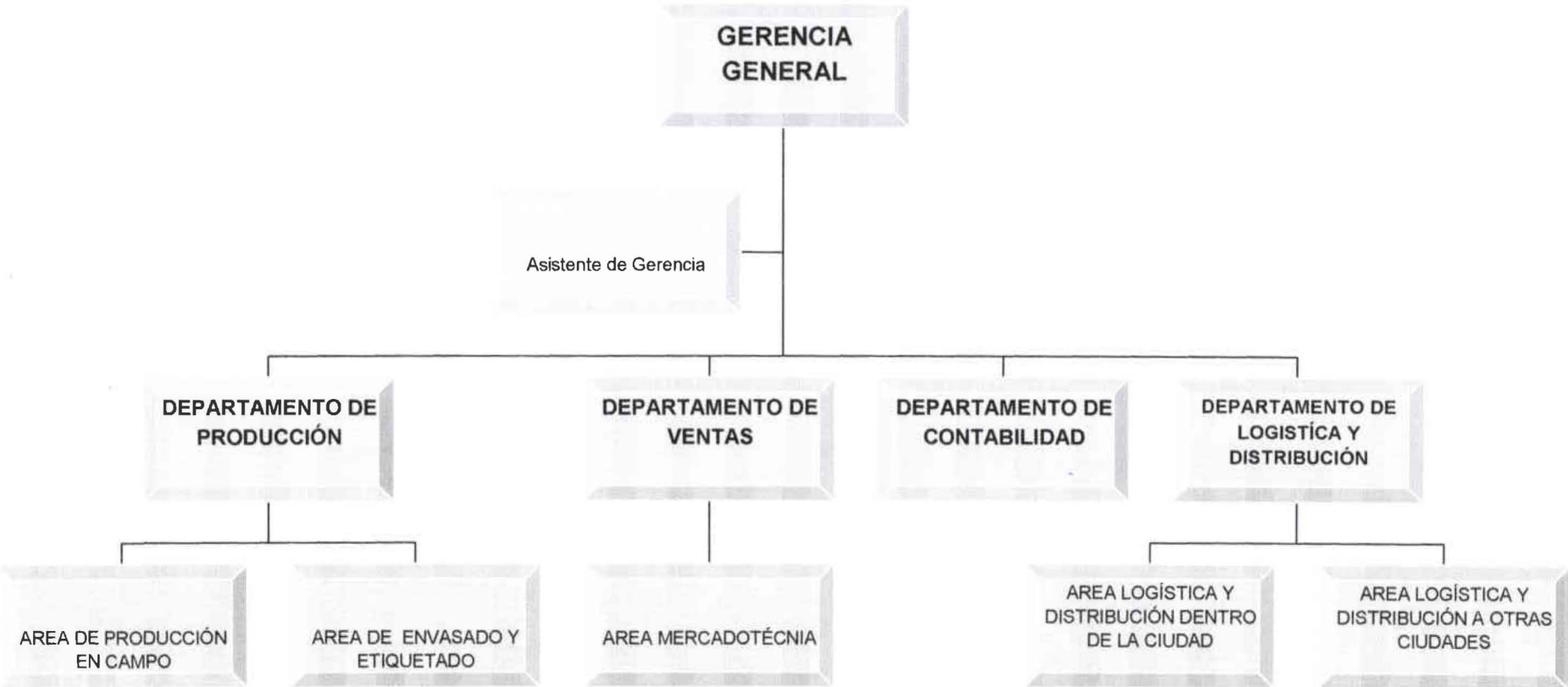
De las áreas existentes, en el área de ventas, será necesaria una persona que cumpla con las funciones correspondientes.

El área de contabilidad mantiene que cumplir las mismas funciones que realiza actualmente el auxiliar, con la única diferencia que esta área se considerará como parte interna de la empresa. Es importante mencionar que el auxiliar, realizaba sus funciones de forma externa, es decir, fuera de las instalaciones de la misma.

El área de mercadotecnia, se encargará de analizar y desarrollar campañas publicitarias para la promoción de los productos, supervisar el desarrollo de imagen de cada uno de ellos y seleccionar nuevos mercados para ofrecerlos.

El área de Logística y Distribución, seleccionará cada uno de los medios de transporte que serán utilizados para los envíos de la mercancía igualen a los tiempos de entrega requeridos por cada uno de los clientes. La empresa pretende expandirse y ofrecer su producto a otras ciudades del país, es por esto que se ha visto en la necesidad de crear ésta área para cumplir con este objetivo.

A continuación se presentará el nuevo esquema de la empresa.



3.3 INSTALACIONES DE LA EMPRESA

El proyecto de implementación del apiario para la producción de miel de abeja, no contempló la infraestructura para procesar, envasar y almacenar la miel, y este proceso se realizaba en los ambientes disponibles de una casa habitación. Posteriormente fue necesario construir una infraestructura física de 70 metros cuadrados, para poder realizar en las mejores condiciones sanitarias el proceso de envase y etiquetado del producto cumpliendo con las disposiciones establecidas, para su posterior distribución y entrega en: almacenes, tiendas naturales, delicatessen y otros lugares de exhibición y comercialización.

La estructura física actual dispone de las siguientes áreas: bodega para la miel, bodega para, almacenamiento de frascos de cristal, etiquetas y tapas, área de envase y área para servicio sanitario. Independiente de estas áreas disponemos de una oficina para administración y atención de pedidos de los clientes. Ver Anexo 1

La estructura de campo esta constituida por alrededor de 100 colmenas, equipos apícolas, ropa de trabajo y vehículo para transporte de materiales e insumos y distribución de los productos.

3.4 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

Dentro de un plan de negocios es importante la realización de un análisis FODA, ya que ésta es una herramienta que nos ayudará a analizar la situación competitiva que tiene la empresa. A continuación se presenta las principales variables internas, es decir, Fortalezas y Debilidades que benefician o afectan a la empresa CASESA y también las variables externas, Oportunidades y Amenazas que son las que pueden afectar directa o indirectamente a la empresa.

3.4.1. MATRIZ FODA

<p style="text-align: center;">ANALISIS INTERNO</p> <p style="text-align: center;">ANALISIS EXTERNO</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Experiencia en el proceso que desarrolla 2. Conocimiento del mercado 3. Administrador de su propio negocio 4. Integración familiar 5. Infraestructura comercial propia 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Baja capacidad de producción de materia prima 2. Infraestructura de producción insuficiente 3. Limitada capacidad financiera 4. Expansión de Producción
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Condiciones naturales favorables del país para incrementar la producción 2. Demanda del producto a nivel nacional 3. Cultura de consumo de productos naturales 4. Viabilidad para la diversificación del producto 5. Apoyo de Organismos Financieros Nacionales 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS FO</p> <p>OP2 – F2: Satisfacer la demanda del producto con calidad y precio, una vez que se hay identificado el segmento al que se va a dirigir.</p> <p>OP3 – F2: Inculcar a la población para que consuman productos 100% naturales.</p> <p>OP4 – F1: Crear y ofrecer nuevos productos a los consumidores, gracias a la experiencia y conocimientos que tiene la empresa.</p> <p>OP5 – F5: Acudir a organismos financieros para solicitar apoyos económicos que ayuden mejorar la infraestructura del negocio.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DO</p> <p>O1 – D1: Aprovechar de los recursos naturales que tiene el país para incrementar los volúmenes de producción.</p> <p>O5 – D2: Solicitar a las entidades financieras préstamos para mejorar las instalaciones de la empresa.</p> <p>O5 – D4: Mediante el otorgamiento de créditos por parte de los organismos financieros se podrá dar paso a una expansión de la producción.</p>
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia desleal 2. Desastres naturales 3. Altas tasas de interés en el mercado 4. Altos costos de exportación 5. Gran variedad de productos sustitutos 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS FA</p> <p>F1 – A1: La experiencia y el producto de calidad que ofrece la empresa evitará que se posicione otra empresa dedicada a la misma actividad de manera ilegal.</p> <p>F2 – A5: ofrecer productos de buena calidad y a bajo precio para evitar que los consumidores cambien su consumo a productos sustitutos.</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DA</p> <p>A3 – D2: Buscar alternativas para poder acceder a un apoyo financiero que ayude a ampliar la infraestructura de la empresa.</p> <p>A1 – D1: Mejorar la base genética de los apiarios para incrementar la producción y generar un producto de mejor calidad y así evitar que los consumidores sustituyan a la miel por otros productos.</p>

3.4.2 FORTALEZAS

3.4.2.1 Experiencia en el proceso que desarrolla

La microempresa “Productos Apícolas CASESA”, se destaca por la calidad de los productos que ofrece, esto se ha logrado debido a la experiencia adquirida a lo largo de los años en esta actividad. El personal con el que cuenta la empresa, especialmente en el área de producción, envasado y etiquetado se caracteriza por ser altamente calificada y dotada de los conocimientos necesarios para cumplir cada una de sus funciones y actividades, logrando así obtener finalmente un producto que satisface las necesidades de sus consumidores.

3.4.2.2 Conocimiento del mercado

Cuando se llevó a cabo el emprendimiento de esta empresa, fue un trabajo arduo para tener conocimiento del mercado que estaba interesado en la adquisición del producto, sin embargo con el paso del tiempo y fruto de las investigaciones realizadas, se logró localizar e identificar el segmento al que debían dirigirse. Ahora CASESA, tiene perfectamente localizado su mercado, conoce cuáles son sus necesidades y cómo, cuándo y de qué forma dirigirse a éste.

3.4.2.3 Administrador de su propio negocio

Productos Apícolas CASESA, es una pequeña empresa que no se ha visto en la necesidad de recurrir a agentes externos para su administración, lo que constituye una gran ventaja para el negocio ya

que evita el aumento de sus costos y sobretodo la difusión de información confidencial que tiene la empresa.

3.4.2.4 Integración familiar

Siendo una empresa que se ha desarrollado y crecido bajo la iniciativa familiar, se ha servido del aporte directo e indirecto de sus miembros, para promocionar e introducir el producto en otros ámbitos, sin que signifique egresos económicos. Además la suma de iniciativas de los miembros de la familia, ofrecen la oportunidad de crear nuevos productos que pueden interesar al mercado.

3.4.2.5 Infraestructura comercial propia

El establecimiento de la pequeña empresa no demandó en sus inicios de fondos de inversión para el diseño y construcción de infraestructura física, esto debido a que la producción era relativamente pequeña y por ello se tomó la iniciativa de utilizar eficientemente los espacios disponibles dentro las instalaciones del hogar. Sin embargo a medida que fue creciendo el negocio, fue necesaria la construcción de una infraestructura propia, especialmente diseñada con este objetivo y de acuerdo a las especificaciones exigidas por las autoridades que regulan el funcionamiento de las microempresas.

3.4.3 DEBILIDADES

3.4.3.1 Baja capacidad de producción de materia prima

Existen varios factores por las que se han dado bajas de producción de miel, una de ellas ha sido porque existe una degeneración de los insectos de la colmena, debido a que no se ha renovado la base genética de los apiarios. Otra de las causas es que existe un alto grado de africanización de los colmenares, esto ha tenido un impacto desfavorable para el manejo de las colonias.

3.4.3.2 Infraestructura de producción insuficiente

CASESA, no cuenta aún con una amplia infraestructura que logre incrementar la producción ya que únicamente cuenta con dos apiarios y 100 colmenas. Esto no es suficiente para lograr volúmenes de producción más altos.

3.4.3.3 Limitada capacidad financiera

La empresa a pesar de que ha tenido acogida en el mercado, aún no cuenta con capital financiero que logre desarrollar de manera más rápida a la misma y que permita expandirse y ofertar sus productos a otros mercados. Esto se debe a que es una empresa pequeña que no ha recibido apoyos económicos por parte de organismos externos que facilite y amplíe el acceso a otros mercados locales con su producto.

3.4.3.2 Expansión de Producción

Si los volúmenes de producción aún siguen siendo limitados, no es factible la expansión y diversificación de su producción en nuevos mercados, que requieran de miel de abeja de alta calidad y precio razonable. Esta situación obedece a la falta de disponibilidad financiera y a una limitada estructura de producción en campo.

3.4.4 OPORTUNIDADES

3.4.4.1 Condiciones naturales favorables del país para incrementar la producción

El Ecuador posee condiciones ecológicas favorables para desarrollar una empresa apícola fuerte y bien organizada, así como también áreas de floración naturales que no han sido aún explotadas y que ofrecerían la oportunidad de mejorar los rendimientos de producción. Indudablemente que para aprovechar esta situación es necesario contar con los recursos financieros suficientes

3.4.4.2 Demanda del producto a nivel nacional

Se ha observado que los productos de la colmena cada vez son más demandados por parte de sus consumidores, ya que constituyen una fuente rica en vitaminas, proteínas, minerales y azúcares naturales; esto obliga a la empresa a continuar elaborando productos de buena calidad que satisfagan las necesidades más exigentes de los clientes y a precios accesibles.

3.4.4.3 Cultura de consumo de productos naturales

La tendencia de incluir productos naturales en la dieta alimenticia de las personas ha ido creciendo con el paso del tiempo, esto resulta favorable para las empresas que se dedican a la producción de este tipo de alimentos ya que los incentiva a mejorar la calidad, a ser más innovadores y a mantener un abastecimiento permanente.

3.4.4.4 Viabilidad para la diversificación del producto

La actividad apícola ha brindado la oportunidad de crear nuevos productos, es por esto que las pequeñas y medianas empresas que se dedican a esta actividad siempre se encuentran en constante renovación y mejoramiento continuo para ofrecer a todos sus clientes productos nuevos que satisfagan sus necesidades. Es por esto que la diversificación de los productos es una oportunidad de la que gozan todas estas empresas para crecer e ir desarrollándose progresivamente.

3.4.4.5 Apoyo de Organismos Financieros Nacionales

En Ecuador se podría solicitar financiamiento para el crecimiento y mejoramiento de pequeñas y medianas empresas, a entidades financieras como el Banco Nacional de Fomento, la Corporación Financiera Nacional, la Corporación de Promoción de las Exportaciones e Importaciones CORPEI, que en el Gobierno actual han sido fortalecidas para que apoyen estas iniciativas, fijando tasas de interés preferenciales y condiciones de pago a mediano y largo plazo.

Este tipo de apoyo que se brinda, es con la finalidad de que logren adquirir una ventaja competitiva ya que a través de este tipo de créditos pueden ampliar sus negocios, crear nuevos productos, buscar nuevos mercados, etc.

3.4.5 AMENAZAS

3.4.5.1 Competencia desleal

La competencia desleal es un factor que se percibe frecuentemente en el ámbito comercial. Su objetivo principal es alcanzar posicionamiento en el mercado de manera ilegal, dejando por debajo de él a sus competidores. Para lograrlo venden productos adulterados y con características físicas parecidas y a bajos precios, sin importarles el daño que pueden ocasionar en la salud de los consumidores. Otra estrategia que utilizan es hacer creer a sus clientes que el producto posee características similares a las reales, difunden información falsa sobre sus competidores o buscar parecerse a ellos para que adquieran sus productos.

3.4.5.2 Desastres naturales

Los desastres naturales por los que ha tenido que enfrentarse Ecuador, han ocasionado grandes daños, no solamente humanos sino también físicos y económicos. En el caso de la actividad apícola, ésta se ha visto afectada en los últimos años por sequías prolongadas o por largos períodos de lluvias que han ocasionado inundaciones de grandes proporciones, lo que han afectado a los cultivos agrícolas y han

impedido que las etapas de floración se presenten, afectando o anulando la disponibilidad de fuentes de néctar indispensables para la producción de miel..Esta situación ha dado lugar a que la oferta del poco producto que se tiene, se lo haga a precios inaccesibles para los consumidores.

3.4.5.3 Altas tasas de interés en el mercado

Las personas que se dedican a esta actividad por lo general son pequeños productores, que no han realizado préstamos en las entidades financieras privadas para incrementar el número de colmenas o para mejorar tecnológicamente por las altas tasas de interés que tienen que pagar. Esto crea un obstáculo para que alcancen un crecimiento y desarrollo sostenible de su explotación, viéndose desinteresadas en sacar adelante y explotar al máximo su producción.

3.4.5.4 Altos costos de exportación

Las pequeñas y medianas empresas que se dedican a la actividad apícola, no se han visto interesadas en ofrecer sus productos a los distintos mercados internacionales, debido a los bajos rendimientos de producción y a los costos que son extremadamente elevados no generaría una utilidad razonable para ellos. Es por esta razón que nuestro país en esta actividad específica no es competitivo, en comparación con otros países de similares características, que han

logrado generar grandes utilidades como consecuencia de esta actividad comercial.

3.4.5.5 Gran variedad de productos sustitutos

Los productos sustitutos pueden ser considerados como la amenaza más importante y de la que mayor cuidado debemos de tener ya que estos son considerados como productos que el cliente puede consumir, como alternativa, cuando las empresas bajan la calidad de sus productos o porque incrementa el precio desmesuradamente.

Los productos sustitutos para la miel de abeja pueden ser: el azúcar morena, panela en polvo o edulcorantes sintéticos e incluso productos con características parecidas a la de la miel de abeja natural pero que no lo son.


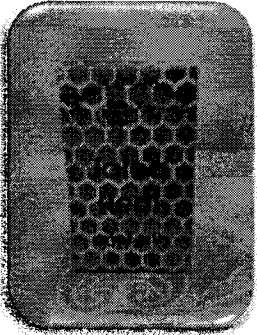
CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DEL PRODUCTO Y LA EMPRESA A EXPORTAR

4.1 Productos que ofrece la Empresa “PRODUCTOS APICOLAS CASESA”


Productos Apícolas CASESA, ofrece a sus clientes una variedad de productos, entro los cuales podemos mencionar: miel de abeja, miel de abeja con jalea real, propoleo, miel con propoleo, polen, miel con polen, turrone, expectorantes, etc.

Para detallar cada producto se hace una descripción con sus respectivas características y precios.

PRODUCTO	IMAGEN	DESCRIPCIÓN	PRESENTACIÓN	PRECIO
MIEL DE ABEJA		<p>Es un producto puro que se obtiene de las colmenas, utilizando procedimientos de buenas prácticas de producción apícola, con el propósito de garantizar la calidad e inocuidad del producto a los consumidores.</p>	<p>Frascos de Vidrio de 300, 600 y 1000 gramos</p>	<p>1 LT. USD 8.00 ½ LT. USD 4.50 ¼ LT. USD 2.50</p>
MIEL DE ABEJA CON JALEA REAL		<p>Es un producto combinado de miel de abeja y jalea real (1 gramo); se utiliza como estimulante y reconstituyente, dadas las propiedades que tienen sus elementos constitutivos.</p>	<p>Frasco de vidrio de 300 gramos</p>	<p>USD 4.00</p>

<p>PROPOLEO AL 30%</p>		<p>Es un producto resultante de la combinación de alcohol etílico y propóleo y se utiliza como desinfectante, desinflamante y cicatrizante</p>	<p>Caja de Cartón conteniendo Frasco de Plástico termo resistente de 30 centímetros cúbicos</p>	<p>USD 2.00</p>
<p>MIEL CON PROPOLEO</p>		<p>Concentrado de miel de abeja y extracto de propóleo. Es un alimento y medicamento por sus propiedades desinflamantes</p>	<p>Frasco de vidrio de 300 gramos</p>	<p>USD 3.50</p>

<p>POLEN</p>		<p>Es un producto recolectado de las flores por parte de las abejas de forma granulada y de varios colores, secado al ambiente y de alto contenido en proteínas, vitaminas y minerales: es utilizado con fines alimenticios y como reconstituyente.</p>	<p>Frasco de vidrio de 120 gramos</p>	<p>USD 5.00</p>
<p>MIEL CON POLEN</p>		<p>Concentrado de miel de abeja y polen, utilizado como multivitamínico y reconstituyente.</p>	<p>Frasco de vidrio de 300 gramos</p>	<p>USD 3.50</p>

<p>EXPECTORANTES DE MIEL</p>		<p>Combinación de miel de abeja, propóleo y eucalipto aromático, utilizado como expectorante y desinflamante de las vías respiratorias.</p>	<p>Frasco de vidrio de 120 centímetros cúbicos</p>	<p>USD 2.00</p>
-------------------------------------	---	---	--	-----------------

Fuente: Elaboración propia, basada en la información otorgada por el Gerente de la empresa.

4.2 ANÁLISIS DEL PRODUCTO A IMPORTAR

4.2.1 Descripción

El producto determinado para ser importado por la Empresa “Productos Apícolas CASESA”, es **MIEL DE ABEJA**. Como explicamos anteriormente, la miel es una sustancia dulce alimentaria muy apetecida, que además dentro de la empresa es el producto de mayor demanda por parte de sus consumidores. Esta es la razón por la que la empresa para poder satisfacer la creciente demanda de este producto, se ha visto obligada a adoptar la opción de importar miel de abeja.

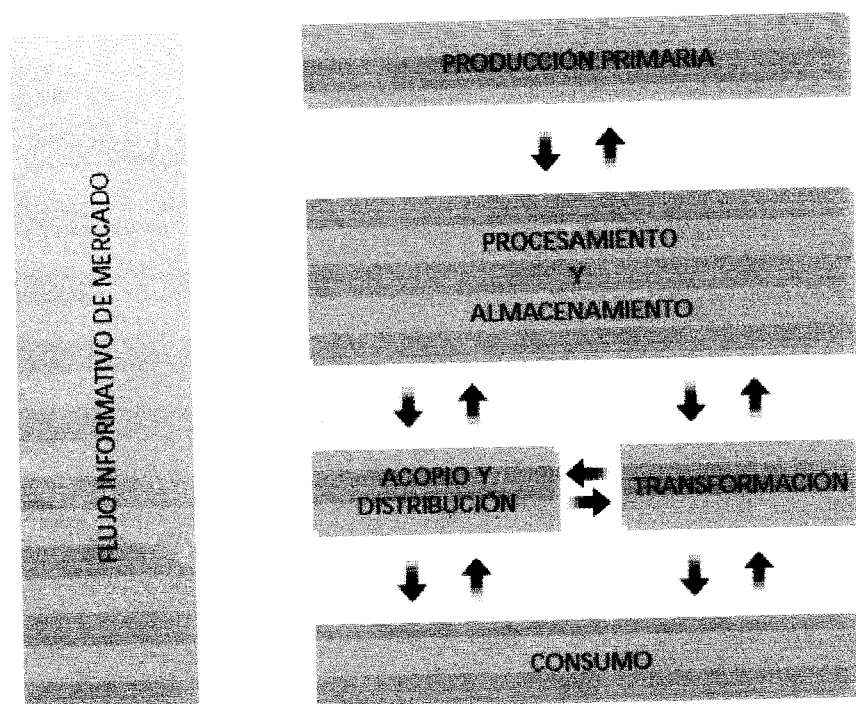
La miel que será importada es conocida como “**miel de mezquite**”. El mezquite es un árbol torcido, muy bien plantado y de corta estatura, que se cultiva de forma silvestre y de donde las abejas extraen el néctar que se convierte en miel. Este tipo de árboles son considerados como un recurso importante para los pobladores de las regiones áridas quienes dependen de la agricultura y la ganadería²¹. Ver Anexo 2

Los meses de mayor producción de miel de mezquite son Febrero – Marzo y por sus altas propiedades nutritivas es la miel que más demanda tiene en los mercados nacionales e internacionales. Su color es claro – ambarino, rico en vitamina A y posee un olor fino, característico. La miel de mezquite se le conoce también como miel mantequilla. Ver Anexo 4

²¹ www.mexicoforestal.gob.mx

4.2.2 Proceso de Producción de la Miel de Abeja

El Proceso de Producción de Miel de Abeja, se puede representar de la siguiente manera:



Fuente: Programa Nacional Apícola, "Guía de Buenas Prácticas Apícolas y de Manufactura"

La **producción primaria** de la miel involucra todas las actividades que el apicultor realiza en las colmenas para la obtención del panal con miel y su transporte a la Sala de extracción.

El **procesamiento y almacenamiento** considera la extracción de miel líquida hasta su envasado, que tradicionalmente se realiza en tambos plásticos cuando son para el consumo local y en tambos metálicos cuando es para exportación.

El **acopio y distribución** contemplan la concentración de grandes volúmenes previa a las exportaciones, para poder dar respuesta a las demandas externas, como así también, aunque en menor medida para el consumo local.

Dentro del eslabón de **transformación** se incluyen todos los procesos que modifiquen de alguna manera la miel extraída del panal, como productos deshidratados, ingrediente formando parte de otros alimentos, entre otros.

Por último el **consumo** incluye principalmente la demanda de los consumidores tanto locales como de otros países. En menor proporción el consumo directo como miel de mesa y el de alimentos que incluyen la miel como parte de sus ingredientes.

El **flujo de información** es un punto crucial para tomar decisiones estratégicas. Los consumidores son quienes establecen las características del producto que desean comprar. La información se dirige desde los puntos de venta hacia la producción primaria.

4.2.3 Envase

La miel de mezquite será envasada en tambos metálicos con una capacidad de 200 litros cúbicos cada uno, aproximadamente tres tambos metálicos equivalen a una tonelada de miel. Sus medidas son de 60 cm.

de diámetro y 89 cm de alto. Estos tambos por lo general son de color plomo oscuro, en la parte posterior contiene una tapa metálica y dos agujeros por donde se introduce el producto. Ver Anexo 4

La empresa importadora está interesada en la adquisición de 5 toneladas de miel, es decir, se tendrá que exportar 15 tambos metálicos aproximadamente.

4.2.4 Precio del producto

La empresa exportadora ha cotizado el producto de la siguiente forma:

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO (USD)
Miel de Mezquite	1 kilo	1,60
Miel de Mezquite	1 Tambor (200 litros)	480

Los precios son cotizados en dólares americanos, considerando una tasa de cambio:

1USD – 10 pesos mexicanos

4.2.5 Clasificación Arancelaria

La clasificación arancelaria facilita identificar al producto a través de un código universal, de tal manera que se puedan realizar los procedimientos y trámites necesarios para la exportación o importación del mismo.

“La fracción arancelaria es la forma universal de identificar el producto, con ella se identifica el arancel (impuesto) que debe pagar un producto al ingresar al extranjero, así como para conocer las regulaciones no arancelarias que impone el país exportador al país importador al producto”²².

La fracción arancelaria de la miel es **040900.10** y está formada de la siguiente manera:

CODIGO NANDINA	SUBP. ARIAN	DESIGNACION DE LA MERCANCIA	UNIDADES FISICAS
0409.00		Miel Natural	
0409.00.10	00	Miel en recipientes mayores o igual a 300 kg.	Kg.
0409.00.90	00	Los demás	Kg.

Fuente: página de la Cámara de Comercio de Quito / Arancel Nacional de Importaciones

²²PUJOL Bruno. “Diccionario del Comercio Exterior”, Ed. Cultural. Tercera Edición, España, 2000.

4.3 ANÁLISIS DE LA EMPRESA EXPORTADORA

4.3.1 Antecedentes

Cuando se dio inicio a este proyecto de investigación, se tuvo que realizar una extensa recopilación de información acerca de la apicultura de los principales Estados productores de miel en México. Para esto fue necesario recurrir a las oficinas del SAGARPA (Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación) en donde fue proporcionada toda la información.

El Ingeniero José Manuel Bulás Montoro, Secretario Particular del Secretario General del SAGARPA en la ciudad de México, informó que en el Estado de Puebla, existen productores que se dedican a la producción y comercialización de miel de abeja a nivel nacional e internacional, y logró conciliar una reunión con apicultores de Tehuacán, para estimar la posibilidad de efectuar una investigación de campo, con el propósito de conocer el área dedicada a la explotación apícola

Para concretar la reunión fue necesario contar con el apoyo del Licenciado Jorge Víctor Reyes, asesor del Diputado Federal René Lezama Ardillas en el Estado de Puebla y encargado de asesorar a pequeños productores interesados en acceder a créditos otorgados por el Estado para impulsar o fomentar proyectos productivos en el sector rural.

La reunión inicial se llevó a cabo el 16 de Agosto del presente año en Tehuacán, Estado de Puebla en la oficina "Centro de Enlace Ciudadano", con la participación del Dr. Carlos Echeverría (Gerente de la Empresa Importadora), Sr. Josefino Feliciano Martínez (Apicultor y Comercializador de Miel), José Feliciano Morales (Apicultor), y el Lic. Jorge Víctor Reyes (Delegado del Centro de Enlace). Durante la reunión se expuso el objetivo de la investigación, los beneficios que brindaría a las partes involucradas en esta gestión comercial. A lo largo de la reunión se realizaron una serie de preguntas a los apicultores que fueron preparadas con anterioridad. Ver anexo 5

En ésta reunión se cumplió con las expectativas que se esperaban ya que se logró realizar una negociación favorable, objetivo de este proyecto; donde se discutieron precios, formas de pago y de entrega del producto, que resultarán convenientes tanto para el vendedor como para el comprador. La investigación de campo se realizó el 17 de agosto 2008, logrando visitar e inspeccionar los apiarios, identificar las principales especies de plantas melíferas, conocer los equipos e implementos apícolas, los tambos para recolección de miel y las bodegas de almacenamiento. Ver Anexo 6

4.3.2 Descripción de la Empresa Exportadora

Los apicultores de Santa María Alta del Municipio de Tlacotepec ubicada en el Estado de Puebla, iniciaron sus actividades en el año de 1989, con el propósito de aprovechar las condiciones favorables del clima y

vegetación disponibles, entre las que podemos citar: flor de mezquite, nopal, maguey, palo dulce, ojo de gato, etc. Ver Anexo 7

Desde el año anteriormente indicado, toda la producción de miel, era comercializada a nivel local y a intermediarios del Estado de Puebla, los mismos que ofrecían el producto a precios más altos, que no concordaban con el valor real del mercado. Los esfuerzos realizados para incrementar los apiarios, capacitar a sus miembros, incorporar nueva tecnología en la producción, no mejoraba sus ingresos pese a que sus productos eran exportados a mercados internacionales en razón de que esta actividad estaba en manos de comerciantes que se aprovechaban de la falta de condiciones y capacidad de los apicultores de Santa María la Alta, para realizar transacciones de sus productos en el ámbito internacional. Los apicultores han realizado cursos de capacitación dirigidos por el SAGARPA para mejorar el manejo de sus apiarios, controlar las enfermedades de las abejas e incorporar buenas prácticas de producción y manufactura.

Con la finalidad de conformar una organización legalmente establecida, mejorar los rendimientos de producción de la apicultura y generar mayores ingresos a la población dedicada a esta actividad, se constituyó el Grupo de Apicultores "NETHLE" que en el dialecto náhuatl significa "miel", el 6 de enero del 2008²³.

²³ Entrevista Sr. Josefino Feliciano Martínez. Representante del Grupo de Apicultores

Éste grupo se encuentra ubicado en el Barrio San Mateo, Santa María La Alta, Municipio de Tlacotepec, Estado de Puebla.

El Grupo de Apicultores "NETHLE" está conformado por seis apicultores, siendo su representante legal el Sr. Josefino Feliciano Martínez y su vocal de vigilancia el Sr. José Feliciano Morales.

Actualmente el Grupo de Apicultores "NETHLE", cuenta con 240 colmenas ya que cada uno de los miembros tiene alrededor de 40 colmenas. La producción promedio por colmena es de 50 kilos por año o más dependiendo de la intensidad de la floración y de las condiciones climáticas del sector.

Los períodos de mayor floración en la comunidad son: Febrero – Marzo y Octubre – Diciembre de cada año. La miel que se obtiene al principio de año proviene de la flor de mezquite, es de color claro y transparente, mientras que las cosechas de los últimos meses del año son de las floraciones de Alcahual, obteniéndose miel de color ámbar.

Además de las floraciones indicadas también se obtiene miel durante el año de floraciones de nopal, palo dulce, maguey, jaramau (flor blanca), ojo de gato y quites.

Este grupo actualmente, se dedica exclusivamente a la venta y comercialización de miel a granel, para consumo interno, y el producto se almacena en tarros plásticos con capacidad de 30 kilos, mientras que cuando es para la exportación ésta es envasada en tambores metálicos

con capacidad de 300 kilos. Uno de los objetivos a largo plazo de este grupo es crear su propia marca y ofrecer su producto en otro tipo de presentaciones.

Estos apiarios están Registrados en el SAGARPA, cumplen con los requisitos y procedimientos del Manual de Buenas Prácticas de Producción y Manual de Buenas Prácticas de Manufactura, Programa de HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), Programa de Trazabilidad y están sujetos a permanente control y vigilancia sanitaria, para garantizar la calidad e inocuidad del producto, requerimientos necesarios para poder darse de alta como exportadores de miel de abeja.

Para que se lleve a cabo la exportación del producto, esta empresa tiene que presentar a la SAGARPA los siguientes documentos:

1. Certificado Zoosanitario de Exportación de Productos y Subproductos de Origen Animal.

Este certificado es el documento oficial más importante, expedido en México por la SAGARPA, en la cual se establecen las leyendas que certifican el estado sanitario de los animales, sus productos y subproductos que se pretenden exportar de acuerdo con los requisitos establecidos por el país de destino. Ver Anexo 8.

Este documento es emitido a través de un sistema de cómputo que es alimentado desde las oficinas centrales y se le asigna un código de barras

que están formados por varias claves, incluyendo el tipo de certificado, la unidad expedidora, el oficial que lo emite, la especie o producto del que se trate así como el país de destino de las mercancías pecuarias.

Los apartados que componen el Certificado Zoosanitario de Exportación son:

- Datos de las mercancías a exportar.
- Planta o establecimiento de procedencia.
- Datos del exportador
- Datos del importador
- Certificaciones Zoosanitarias
- Pruebas de laboratorio (en el caso de animales)
- Datos de quien expide
- Datos de quien inspeccionó en el momento de la exportación en la aduana
- Datos sobre la transportación internacional.

2. Pago del Certificado Zoosanitario de Exportación.

Este es un pago que se debe realizar en las ventanillas de las oficinas centrales del SAGARPA, su valor es de 340 pesos por cada certificado que se emita y tendrá que realizar cada vez que se despache la mercancía

hacia otro país, por ejemplo esta empresa que exporta de manera bimensual a Alemania tiene que realizar este pago, seis veces al año.

3. Informe de Resultados de Residuos Tóxicos.

Es un informe que puede ser emitido únicamente por tres laboratorios autorizados por la SAGARPA y son: Laboratorio CENAPA (Centro Nacional de Servicios de Constatación en Salud Animal), Laboratorio Regional de Mérida y el Laboratorio APPLICA. Estos laboratorios se encargan de realizar una inspección para verificar que el producto que va a ser exportado no tenga ningún tipo de residuos o sustancias tóxicas que puedan ser perjudiciales para el consumo humano, una vez que se realizan las pruebas correspondientes, emiten los resultados, presentan un informe donde se explica que el producto está libre de residuos, que es apto para su consumo y que está en condiciones para ser exportado.

Este grupo actualmente ofrece su producto al mercado de la Unión Europea, siendo Alemania su mayor comprador, seguido de Bélgica y Portugal. Las exportaciones se realizan de manera bimensual y en grandes cantidades. No podemos detallar con exactitud sus volúmenes de exportación ya que la empresa considera confidencial estos datos.

Luego de haber analizado al Grupo NETHLE, podemos concluir que esta empresa cumple con todos los requisitos y condiciones que la empresa CASESA solicita para la adquisición de este producto, es decir, la miel de abeja posee características similares a la que ésta produce, sus precios son accesibles, cumple con los requisitos sanitarios y fitosanitarios y los tiempos

de entrega se realizarán justo a tiempo para satisfacer la demanda de sus consumidores. Por esta razón se considera que la negociación que se va a llevar a cabo por ambas empresas, tendrán resultados positivos y se verán reflejados a corto plazo.

CAPITULO V

ANÁLISIS DEL MERCADO Y CONDICIONES DE EXPORTACIÓN

5.1 Análisis del Sector

Dentro de un Plan de Negocios se debe realizar un análisis del sector al que pertenece el producto que vamos a exportar o importar, ya que de esta manera podremos visualizar las ventajas y desventajas que este producto tiene para poder mejorar y contrarrestar cada una de éstas para que el proyecto sea viable y genere resultados positivos y aceptables.

5.1.1 Descripción del Sector

El sector a destacar será la miel de abeja, el cual se encuentra en la Clase o Rama de Actividad: Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza y Pesca. En Ecuador estos sectores forman una parte dinámica y vital de la economía, provee de ingreso para casi el 40% de la población y aporta casi con el 50% de divisas para el país²⁴.

²⁴ www.inec.gov.ec – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

El Banco Central del Ecuador, ha dividido a esta clase o rama de actividad de la siguiente manera:

RAMAS DE ACTIVIDAD
A. Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza y Pesca
1. Cultivo de banano, café y cacao.
2. Otros cultivos agrícolas.
3. Producción animal.
4. Silvicultura y extracción de Madera
5. Productos de la caza y de la pesca

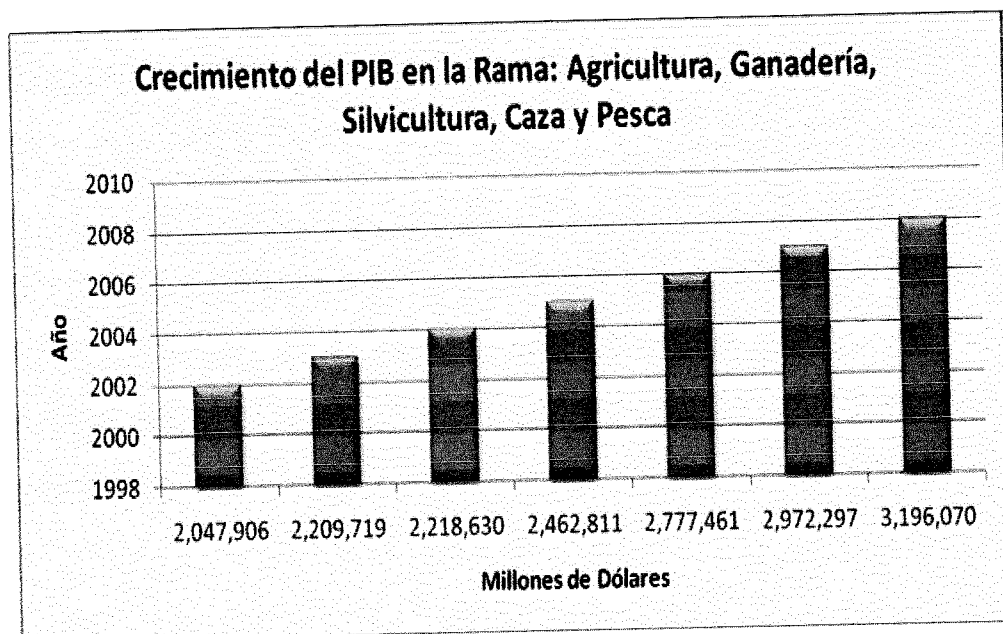
Fuente: Banco Central del Ecuador

Como podemos observar, la producción de miel de abeja no ha sido detallada, ya que al tener volúmenes de producción mínimos, este producto se encuentra dentro del grupo "producción animal".

Este sector en Ecuador produce una gran variedad de alimentos, fibras y otros productos que permiten alimentar y vestir a la población y además dota de los insumos esenciales para el proceso industrial. Ecuador cuenta con una gran variedad de cultivos, gracias a sus especiales condiciones geográficas y climáticas. Sus productos más tradicionales son el banano, el café y el cacao y se complementan con otros productos que tienen un alto potencial en la exportación como por ejemplo el camarón, flores, frutas y algunos vegetales.

En los últimos años, este sector ha reflejado un crecimiento sostenible, convirtiéndose en una actividad económica dinámica y permitiendo de algún

modo una estabilidad en el índice de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB)²⁵.



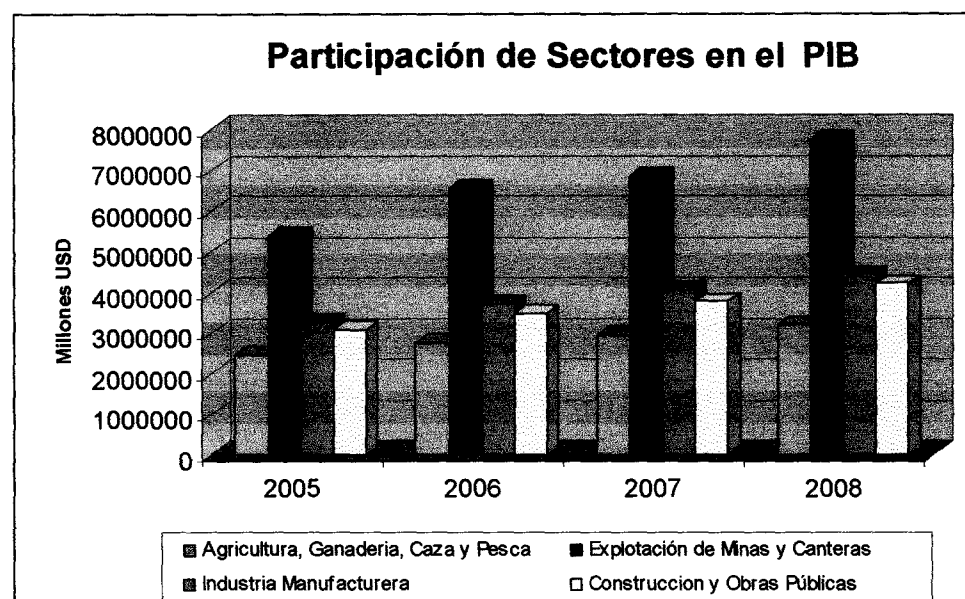
Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 5.1

²⁵ www.bce.fin.ec - Banco Central del Ecuador

5.1.2 Participación del Sector en el PIB

El sector agrícola tiene una participación mínima dentro del Producto Interno Bruto, en comparación con los otros sectores, esto se debe a que el sector no cuenta con el apoyo ni los recursos necesarios para su desarrollo y crecimiento. En el gráfico que se muestra a continuación podemos observar la ubicación que tiene el sector durante los últimos años hasta la actualidad.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 5.2

5.1.3 Principales Productos de Exportación

Los principales productos ecuatorianos de exportación dentro del sector agrícola son: productos tradicionales como banano, camarón, café y cacao; y productos no tradicionales como flores naturales, atún, madera, pescado, abacá, etc. Los tres productos agrícolas de exportación, que mayor cantidad

de divisas han generado durante el año 2007 y mediados del 2008 son: banano, camarón y flores.

De igual manera estos tres productos han sido los más exportados a los diferentes mercados internacionales, el banano con el 54.6% y el camarón con el 25% de los productos tradicionales y de los no tradicionales las flores con el 52.4%²⁶.

5.1.4 Población Ocupada en el Sector

La proporción de personas quienes han estado activos en las diferentes actividades, se ha mantenido y no habido mayor variación en los datos de los seis últimos meses.

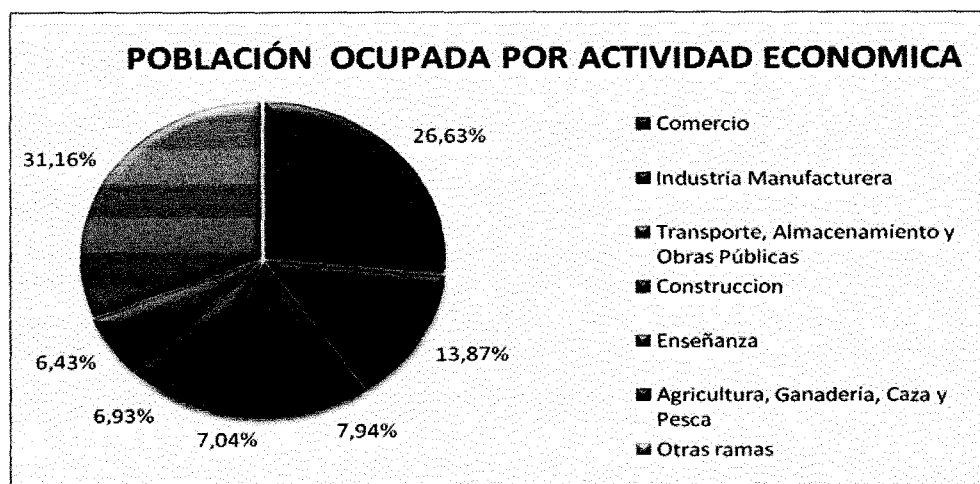
De acuerdo con las estadísticas del último trimestre del 2008 realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, la población activa está concentrada de la siguiente manera:

1. Comercio: 26.5%
2. Industria manufacturera: 13,8%.
3. Transporte, Almacenamiento y Obras Públicas: 7.9%
4. Construcción: 7%
5. Enseñanza: 6.9%
6. Agricultura, ganadería, caza y pesca: 6.4%

²⁶ www.sica.gov.ec – Servicio de Información y Censo Agropecuario

7. Otras ramas de actividad: 31%²⁷.

En el cuadro que se muestra a continuación podemos observar detalladamente el porcentaje equivalente al personal activo que existe en cada uno de los sectores.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Gráfico No. 5.3

Como nos podemos dar cuenta, el sector de agricultura, ganadería, caza y pesca ocupa un porcentaje pequeño dentro de la Población Económicamente Activa, esto se debe a que no habido un constante apoyo para su crecimiento y desarrollo. Por lo tanto es necesario que el Gobierno aporte con mayores recursos económicos y sobretodo que se de uso a todos los recursos naturales que tiene el país para que de esta manera la población se vea interesada e incentivada en participar en estas actividades.

La población activa en el área rural se concentra en actividades de agricultura, ganadería y caza, puesto que son más del 68% de total de la población. Es notorio que las actividades a las cuales se dedican en esta área, no son las

²⁷ www.inec.gov.ec – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

mismas al comparar con las áreas urbanas pues en la primera se visualiza mayor proporción en la rama del comercio²⁸.

5.2 BALANZA COMERCIAL

En este punto se analizará el estado actual de la balanza comercial en Ecuador del primer cuatrimestre en relación con los dos años anteriores para de esta manera poder observar cómo han sido las exportaciones e importaciones de los productos petroleros y no petroleros en nuestro país.

5.2.1 Estado Actual de la Balanza Comercial en Ecuador

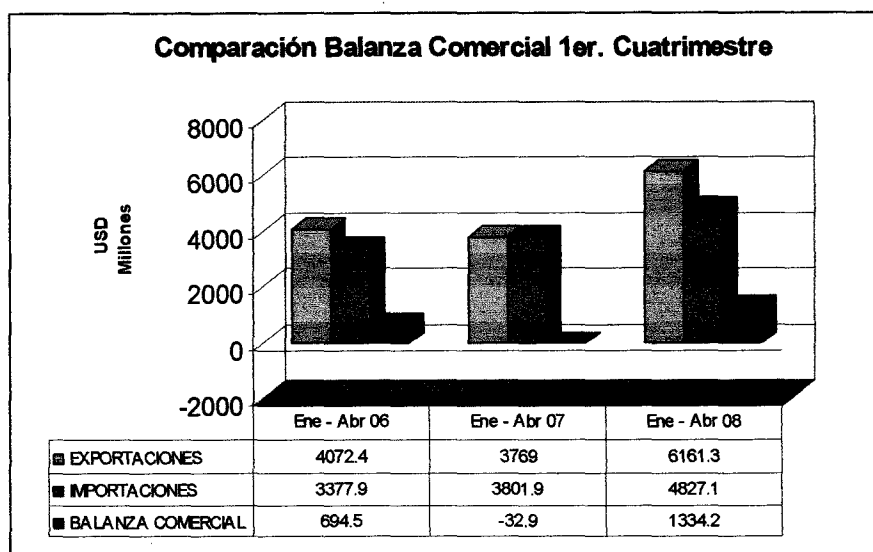
La balanza comercial es aquella que está compuesta por los productos que Ecuador exporta hacia los diferentes países; así como también productos que importa para poder satisfacer una demanda interna que las firmas nacionales no logran satisfacer.

Durante el primer cuatrimestre Enero – Abril 2008, Ecuador registró un superávit comercial de USD 1,330.6 millones, valor que comparado frente a la balanza comercial del mismo periodo el año anterior, es superior en USD 1,112.6 millones. Este resultado se debe a un incremento en las exportaciones e importaciones del 54.8% y 28.3% respectivamente. Las exportaciones totales del periodo alcanzaron un nivel FOB de USD 6,161.3 millones; mientras que las importaciones ascendieron a un valor FOB de USD 4,827.1 millones²⁹.

²⁸ www.z.inec.gov.ec – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

²⁹ www.bce.fin.ec – Banco Central del Ecuador/Estadísticas/Evolución Balanza Comercial

A continuación se presenta un gráfico, donde podemos observar el estado de la Balanza Comercial del primer cuatrimestre en los años 2006, 2007 y 2008.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 5.4

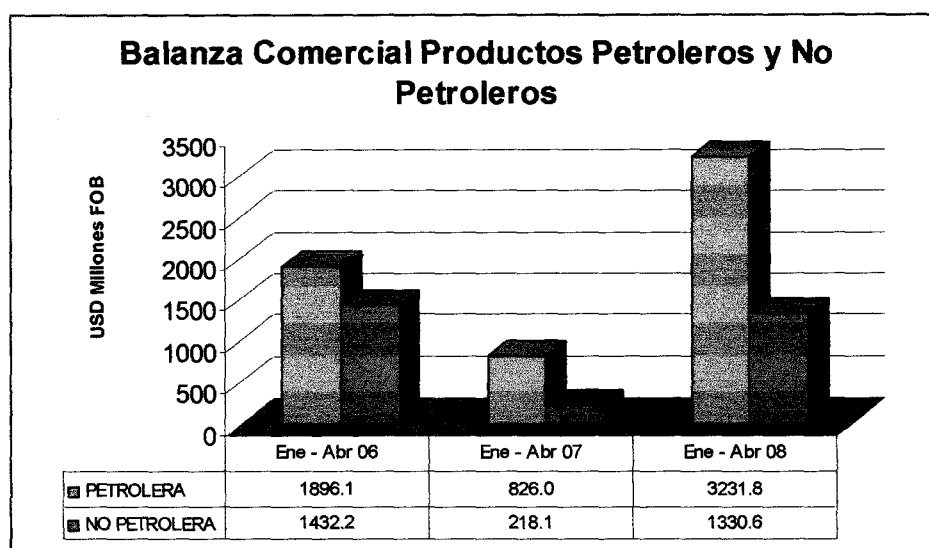
5.2.2 Balanza Comercial Productos Petroleros y No Petroleros

En relación con la balanza comercial de los productos no petroleros (productos derivados del petróleo), en el periodo Enero – Abril del 2008, se ha observado una mejora del 12,5% frente al año anterior; alcanzando los USD 3,231.8 millones. Esto ha sido como consecuencia del incremento de los precios de exportación del petróleo crudo.

Por otro lado, la balanza comercial de productos no petroleros (banano, camarón, cacao, flores naturales, atún, etc.), en este mismo periodo llegó a USD – 1,901.1 millones, aumentando su déficit en USD 688.1 millones (56.7%),

en comparación al año pasado cuando se registró un saldo negativo de USD – 1,213.1 millones³⁰.

A continuación se presenta el gráfico del análisis realizado, que nos mostrará de manera más clara el estado de la balanza comercial de los productos petroleros y no petroleros que se exportaron e importaron en el primer cuatrimestre del año 2008 con respecto a los del año 2006 y 2007.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 5.5

Por lo tanto podemos concluir que en Ecuador las exportaciones del petróleo crudo y sus derivados tienen un mayor impacto en la balanza comercial que los productos no petroleros, ya que estos no han podido provocar un saldo positivo en la misma desde los últimos años.

³⁰ www.bce.fin.ec – Banco Central del Ecuador/ Estadísticas/ Evolución Balanza Comercial

Una vez que se ha analizado el sector en el que se encuentra ubicado nuestro producto estrella, la miel de abeja; es importante dar a conocer cuales son las principales regiones productoras, sus niveles de producción y las transacciones comerciales a nivel internacional que Ecuador ha realizado con este producto.

5.3 Producción de Miel de Abeja

5.3.1. Principales Productores de Miel de Abeja en Ecuador

El Ecuador se divide en cuatro regiones naturales que son: Región Interandina o Sierra, Región Litoral o Costa, Región Oriental o Amazónica y Región Insular de Galápagos. Dentro de la actividad apícola la región que mayor desarrollo ha tenido en los últimos años es la Región Interandina o Sierra.

Dentro de ésta región las ciudades que más se dedican a la producción de miel son: Pichincha, Tungurahua, Chimborazo. En los últimos años la provincia de Manabí, perteneciente a la Región Litoral, también ha demostrado buenos rendimientos en la producción.



5.3.2 Niveles de Producción

La producción de miel de abeja en Ecuador no ha sido significativa a pesar de contar con los recursos naturales abundantes para hacerlo, es por esta razón que sus cifras no son significativas dentro del sector al que pertenece. A continuación se detallará el nivel de producción anual promedio.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Producción anual promedio/colmena	35 kg.
Producción anual mínima/ colmena	12 kg.
Producción anual máxima/ colmena	90 kg.

Fuente: Asociación de Apicultores de Pichincha

5.3.3 Importaciones de Miel de Abeja

En Ecuador la empresa SHULLO es la única empresa registrada, dedicada a la importación de miel de abeja procedente de Argentina. Por información obtenida en la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, esta empresa realiza transacciones comerciales de esta naturaleza desde hace muchos años atrás, sin embargo solo se ha podido obtener reportes estadísticos a partir del año 2007.

El producto importado se lo destina y comercializa en forma fraccionada o también se lo emplea en la preparación de otros productos alimenticios que son vendidos a nivel nacional e internacional.

A continuación se presenta un cuadro donde indica las importaciones que ha realizado esta empresa en el 2008.

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	PAÍS ORIGEN	FECHA	PESO (KG)	VALOR FOB USD	VALOR CIF USD
0409001000	Miel de Abeja	Argentina	Ene/2008	20,862	47,983	51,264
0409001000	Miel de Abeja	Argentina	Mar/2008	19,873	57,679	61,276
0409001000	Miel de Abeja	Argentina	May/2008	21,000	55,650	58,961
0409001000	Miel de Abeja	Argentina	Jun/2008	21,100	60,135	63,605

Fuente: Banco Central del Ecuador

Por lo anotado, la empresa Productos Apícolas CASESA, podría constituirse en la segunda empresa importadora de miel de abeja en Ecuador, procedente desde su mercado meta que será México.

Al concluir con el análisis de algunos factores macroeconómicos de Ecuador, pudimos observar que el sector en el que se encuentra ubicado la miel de abeja en comparación con los otros sectores; no ha tenido un crecimiento ni un desarrollo sustentable en los últimos años a pesar de que cuenta con los recursos naturales necesarios para hacerlo, es por esto que los pequeños productores que se dedican a la actividad apícola y empresas que comercializan miel de abeja, no se han visto interesados en ofrecer sus productos a otros mercados porque no están en capacidad de hacerlo, ocasionando así que esta actividad no tenga mayor significancia dentro del sector.

5.4 Selección del País o Mercado Meta

El mercado meta que ha seleccionado la empresa Productos Apícolas CASESA para la importación de miel de abeja es México. A continuación se hará una descripción del macro y micro entorno de este país ya que es de suma importancia saber cuáles son sus condiciones actuales y si es apto o no para realizar transacciones comerciales con otros países.

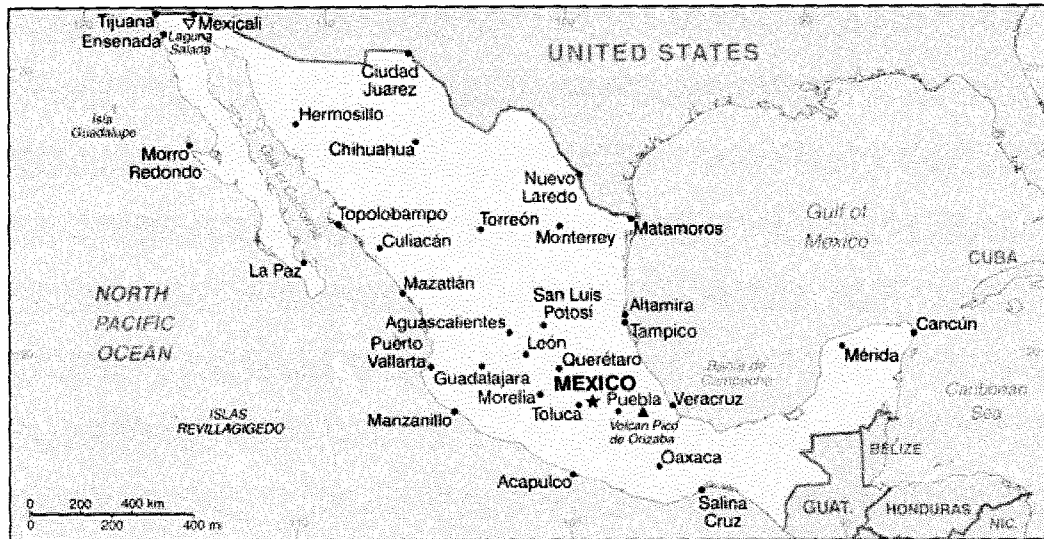
5.4.1 México

México, es una República Federal integrada por 32 Estados o entidades federativas que ocupa la parte meridional de América del Norte. Su nombre oficial de acuerdo con la constitución mexicana es Estados Unidos Mexicanos, y la sede de los poderes de la federación es la Ciudad de México, cuyo territorio ha sido designado como Distrito Federal. Limita al Norte con Estados Unidos, al sur con Guatemala y Belice, al Este el Golfo de México y Mar Caribe y al oeste el Océano Pacífico. Con un territorio de 1, 972,550 km² de los cuales 1, 923,040 km² es tierra y el resto ocupado por agua.

Este país presenta un clima que varía generalmente es caliente y húmedo a lo largo de las costas del Pacífico y el Atlántico y cálido, pero seco en el resto del territorio. En conjunto, se trata de un clima tropical con temperaturas que oscilan entre 18 y 29 grados.

Entre sus recursos naturales más importantes se encuentran: petróleo, plata, cobre, oro, plomo, zinc, gas natural, madera.

Mapa: Ubicación de México



Fuente: www.cia.gov

México cuenta con una población de 105, 790,700 habitantes, de los cuales el 29.3% se encuentra entre los 0 a 14 años, el 64.3% entre los 15 y 64 años y el 6.1% entre los 65 años en adelante. Se estima un crecimiento poblacional del 0.85% anual. Los grupos étnicos existentes en este país son: mestizos 60%, amerindios 30%, blancos 9% y otros grupos no especificados 1%³¹.

En la educación el 95% de la población mayor de 15 años saben leer y escribir, por lo tanto es un país con bajo nivel de analfabetismo.

5.4.2 Gobierno

Según la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el país es una República Democrática, Representativa y Federal integrada por 31 estados libres y soberanos y un distrito federal o capital, sede de los poderes de la Federación. Los gobiernos de las entidades federativas y de la federación se

³¹ www.inegi.gob.mx – Instituto Nacional de Estadística y Geografía

dividen en tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Desde el 2006, el presidente de la República es Felipe Calderón Hinojosa³².

5.4.3 Economía

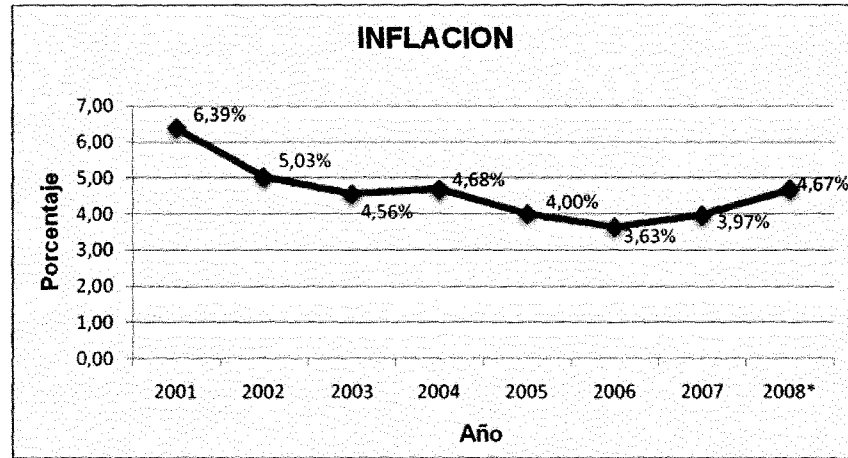
La economía mexicana se basa principalmente en la industria, agricultura, ganadería, servicios, comercio y pesca, es considerado un importante exportador de materia prima y manufactura de productos para la exportación y el consumo interno. Gran parte de su desarrollo económico es manejado por el sector privado. Las recientes administraciones han incrementado la competencia en los puertos marítimos, las telecomunicaciones, la generación de electricidad, distribución del gas natural y aeropuertos. El gobierno se encarga de la administración de la electricidad y el petróleo así como también de la explotación de los recursos naturales.

México ha establecido importantes acuerdos y tratados comerciales con Estados Unidos, la Comunidad Europea y otros países del mundo. A partir de esto, el comercio se ha triplicado y ha obtenido grandes beneficios económicos.

³² www.gobernacion.gob.mx – Secretaría de Gobernación

5.4.3.1 Factores Macroeconómicos

5.4.3.1.1 Inflación



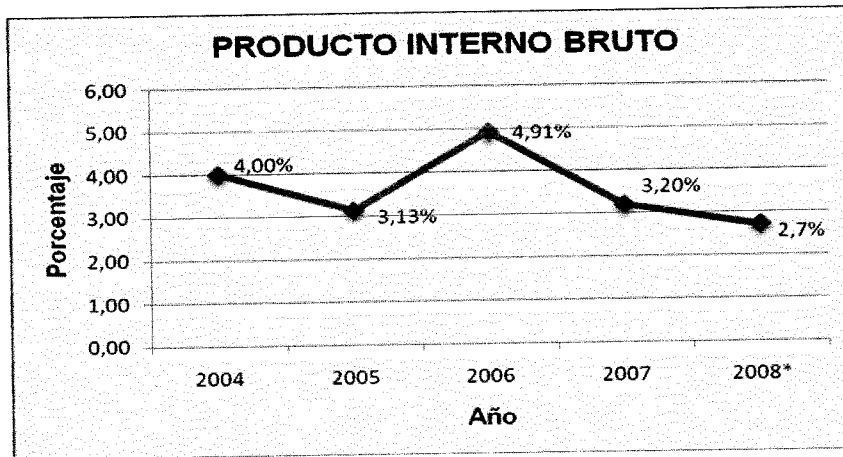
*Porcentaje acumulado hasta 01/08/2008

Gráfico No. 5.6

Fuente: Banco de Mexico

Como podemos observar en el gráfico, la inflación es un factor económico que a partir del 2002 ha ido disminuyendo, ocasionando una estabilidad en los precios de los productos. A pesar de que para el año 2008 se estima que la inflación va a incrementarse llegando a un 5.57% debido al rápido crecimiento del dinero y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios.

5.4.3.1.2 Producto Interno Bruto



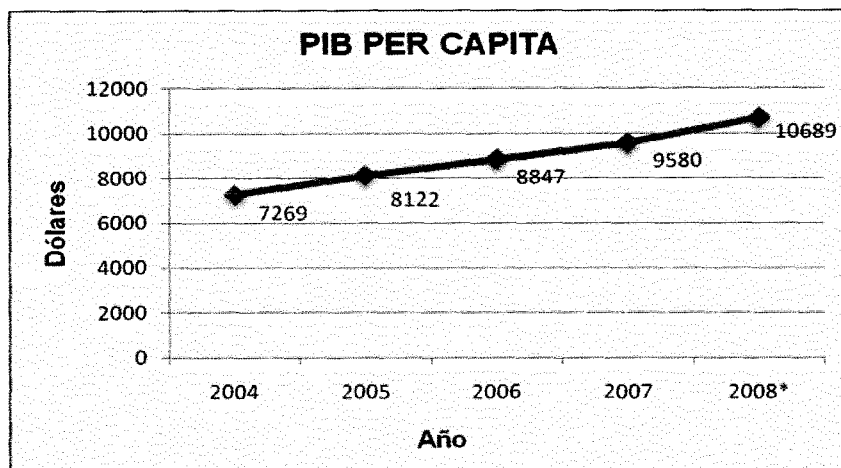
*Tasa promedio de los dos primeros trimestres/2008

Gráfico No. 5.7

Fuente: Banco de Mexico

El Producto Interno Bruto ha tenido variaciones en los últimos años, como nos muestra el gráfico, a partir del 2006 ha disminuido este porcentaje como consecuencia de una baja en la producción de bienes a nivel nacional. Se estima que para finales del 2008 el PIB alcance al 3,5%.

5.4.3.1.3 Pib per Cápita



*Valor de Ene - Junio 2008

Gráfico No. 5.8

Fuente: Banco de Mexico/ INEGI

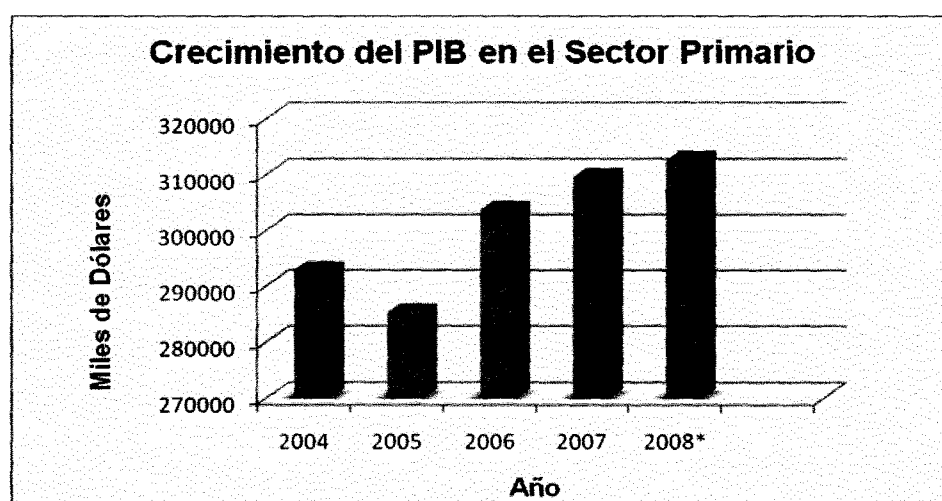
El PIB per cápita ha aumentado en los últimos años, lo cual significa que el ingreso de los mexicanos ha ido creciendo, logrando así un mayor poder adquisitivo, mayor consumo y mayor ahorro; de este modo la población estará dispuesta a gastar más y adquirir más productos en el mercado. Se estima que a finales del 2008, el país alcance un PIB per cápita de USD 11.084.

5.4.3.2 Análisis del Sector Primario

El sector primario pertenece a la rama de la Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca; de las actividades primarias, la agricultura es el sector que ocupa un lugar principal en México, la extraordinaria diversidad de climas, zonas y recursos naturales favorecen la explotación agrícola.

La agricultura mexicana es sumamente diversa, comprendiendo productos tanto de regiones tropicales como de zonas templadas y frías y dependiendo en su mayor parte de la intensidad y la regularidad de las lluvias. Seis son los productos principales que produce este país: maíz y frijol que son la base de la alimentación popular; el trigo y la caña de azúcar, alimentos de consumo generalizado, el café, uno de los principales productos agrícola de exportación y el sorgo³³.

El sector primario ha reflejado incrementos en su aporte al PIB durante los últimos tres años, como se señala en el gráfico 5.10



*Valor de Ene – Junio 2008

Gráfico No. 5.9

Fuente: INEGI

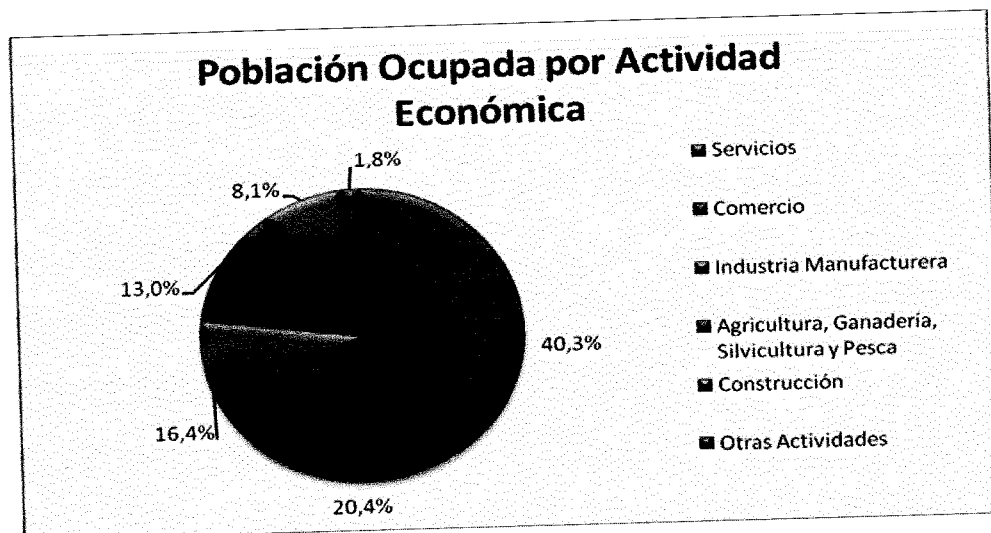
En el primer semestre del 2008, ha habido un desempeño positivo de la agricultura, reflejándose en una mayor producción de cultivos como chile verde,

³³ www.sagarpa.gob.mx

manzana, maíz forrajero, frijol, naranja, papa, tomate rojo, café cereza, aguacate, uva, mango, trigo y cebada en grano, y sorgo forrajero³⁴.

5.4.3.3 Población Ocupada en el Sector

En el siguiente gráfico se detalla el porcentaje equivalente al personal ocupado en cada uno de los sectores. Estas cifras muestran que la fuerza laboral que se dedica a las actividades del Sector Primario tiene una participación pequeña en relación con los otros sectores.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Gráfico No. 5.10

³⁴ www.sagarpa.gob.mx

5.4.3.4 Apicultura en México

La miel de abeja se encuentra ubicada en la rama de la apicultura. La apicultura en México tiene un alto valor social y económico. De esta actividad dependen aproximadamente 40 mil productores, quienes en conjunto cuentan con más dos millones de colmenas y permiten que este país se ubique como el quinto productor y tercer exportador de miel en a nivel mundial³⁵.

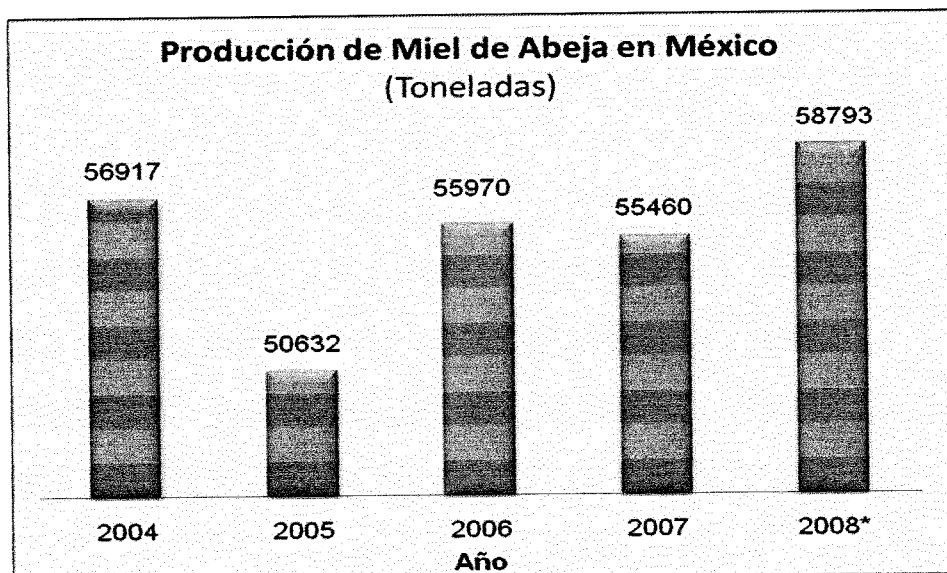
A pesar de los problemas que implica la presencia de la Abeja Africana y la Varroa, la apicultura nacional registra una recuperación importante y sostenida durante los últimos 5 años, con un incremento en la producción de miel equivalente al 3% anual, lo que refleja el trabajo de los apicultores mexicanos y el impacto positivo de los apoyos de los programas de apoyo gubernamental.

En beneficio y protección del mercado nacional de la miel se apoyan iniciativas como la formación del Consejo Regulador de la Miel de Abeja Mexicana, organización a través de la cual se ha trabajado fuertemente en la elaboración y actualización de normas para regular la venta de este producto y facilitar las acciones en contra de los vendedores de mieles adulteradas.

La actividad apícola en este país se ha ido desarrollando a lo largo del tiempo, dando como resultado altos volúmenes de producción y grandes oportunidades para ofrecer su producto a los diferentes mercados internacionales.

³⁵ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación

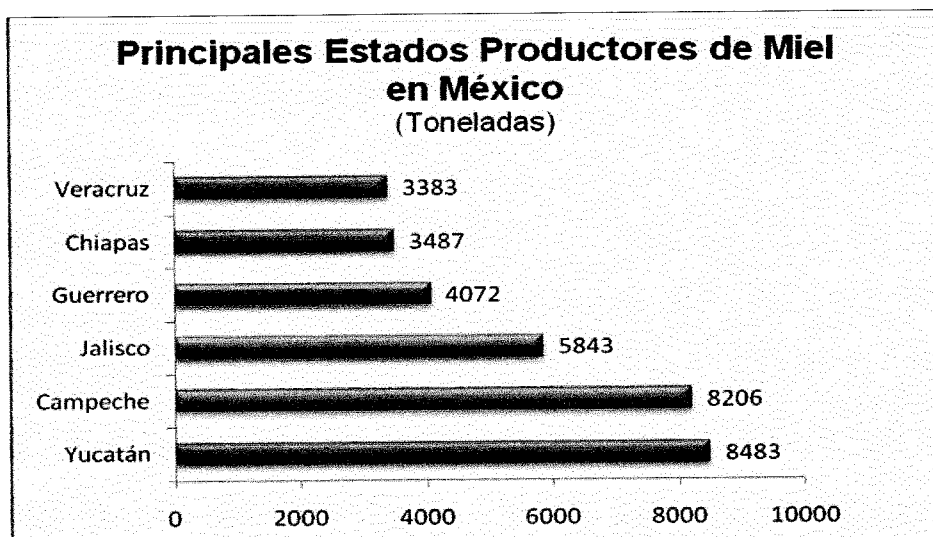
A continuación se presenta una gráfica en donde indica los volúmenes de producción en los últimos años.



* Pronóstico para el 2008
Fuente: SIAP - SAGARPA

Gráfico No. 5.11

Son diferentes los volúmenes de producción de miel de abeja, en los Estados de la República de México, debido al clima, vegetación, flora, etc. con la que éstos cuentan. Los cinco principales Estados productores son: Yucatán, Campeche, Jalisco, Veracruz, Guerrero y Chiapas.



Fuente: SIAP - SAGARPA

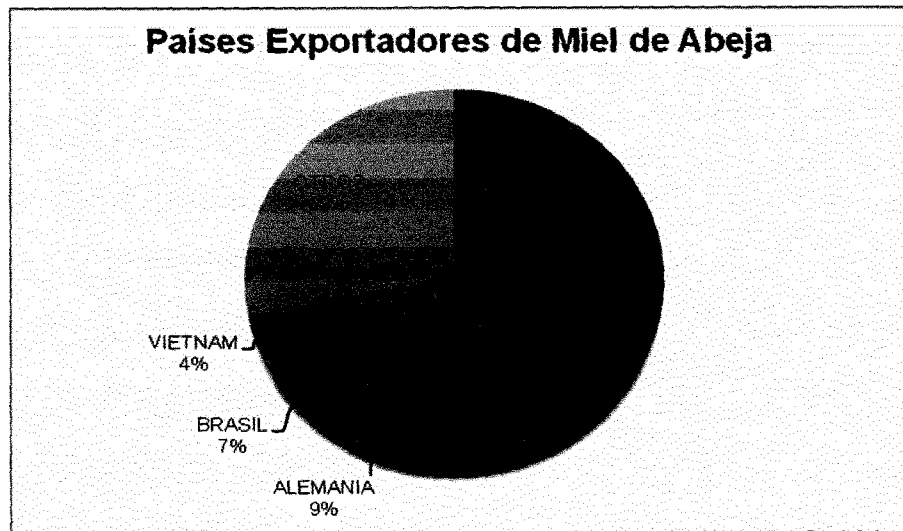
Gráfico No. 5.12

Es importante mencionar que cada Estado comercializa la miel de abeja a diferentes precios, aunque la variación es mínima entre uno y otro. A continuación se detalla el precio por kilogramo que ofrecen los principales productores en la República de México a sus compradores.

ESTADO	PRECIO/Kg. (pesos mexicanos)
Yucatán	19.00
Campeche	19.00
Jalisco	20.00
Guerrero	20.00
Chiapas	20.00
Veracruz	20.00

Fuente: SAGARPA

En lo que se refiere al comercio internacional, México ocupa un lugar muy importante en la comercialización de miel de abeja hacia los diferentes mercados internacionales. Sin embargo, para conservar y mejorar la posición de este país en el comercio mundial de la miel, resulta indispensable satisfacer mercados cada día más exigentes, propiciados fundamentalmente por el surgimiento de nuevas normas y requisitos de calidad.

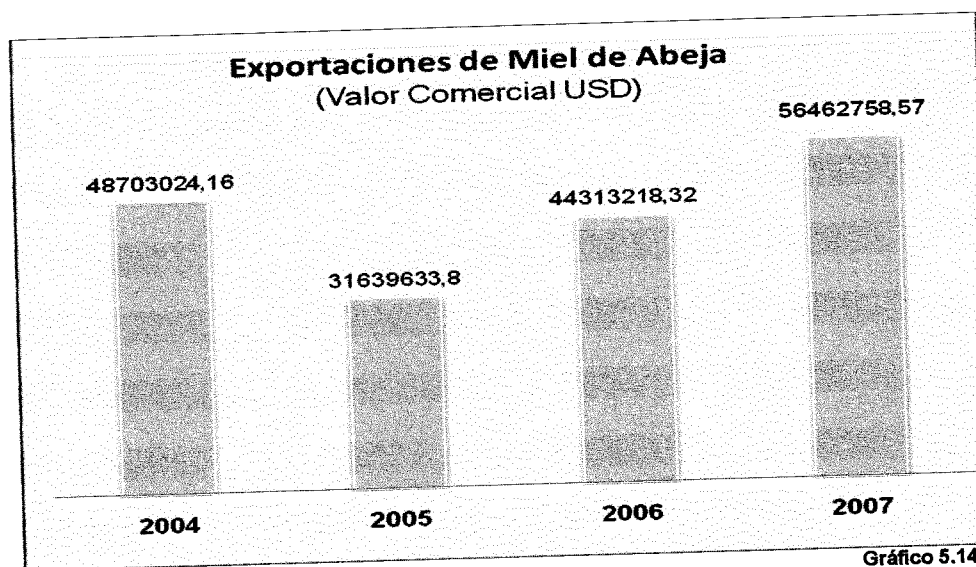


Fuente: FAO

Gráfico No. 5.13

En el caso de Ecuador, para que llegue a ubicarse dentro del grupo de los mayores productores y parte de los exportadores de miel de abeja a nivel mundial; este país necesita fortalecer la organización de los apicultores a nivel nacional, con el propósito de lograr mayor apoyo de las entidades del Estado y de Organismos de Cooperación Internacional; gestionar ante las autoridades del Gobierno Nacional la creación de líneas de crédito orientadas al mejoramiento de la producción apícola, realizar estudios de investigación para determinar épocas de floración en especies silvestres y poder ofertar estos productos a mercados internacionales; realizar planes de capacitación para mejorar las habilidades y destrezas de los apicultores y de las personas que tienen interés en esta área de producción y finalmente promocionar esta actividad en las provincias que tengan potencial de producción.

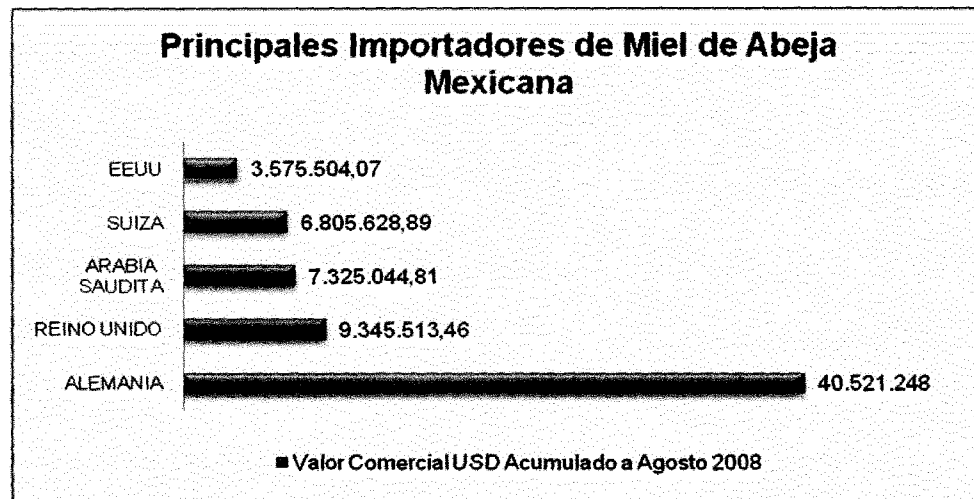
Según las estadísticas del SAGARPA, las exportaciones hacia los diferentes mercados internacionales han incrementado en los últimos dos años, así lo podemos observar en el gráfico que se presenta a continuación.



Las exportaciones realizadas hasta el mes de junio del 2008 han superado el valor de las exportaciones totales del año anterior, llegando a un valor de USD 72, 373,663.23³⁶.

³⁶ SAGARPA – Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación / Estadísticas 2008

Los principales socios comerciales de México en la comercialización de miel de abeja son: Alemania, como su principal comprador, seguido de Reino Unido, Arabia Saudita, Suiza y Estados Unidos. Estos países se han dedicado a la importación de este producto de manera mensual y en grandes cantidades.



Fuente: SAGARPA

Gráfico 5.15

Las políticas actuales aunadas a la globalización económica exigen la producción de alimentos inocuos y auténticos. Por ello desde 1998, México lleva a cabo el Programa de Monitoreo y Control de Residuos Tóxicos en Miel, con lo cual se han mantenido las puertas abiertas de los países que integran la Unión Europea a este producto³⁷.

El análisis de nuestro mercado meta, nos da como conclusión que México tiene la capacidad, condiciones y experiencia suficiente para realizar transacciones comerciales con otros mercados internacionales; ofrecer un producto de buena

³⁷ Programa de Inocuidad de Alimentos, SAGARPA

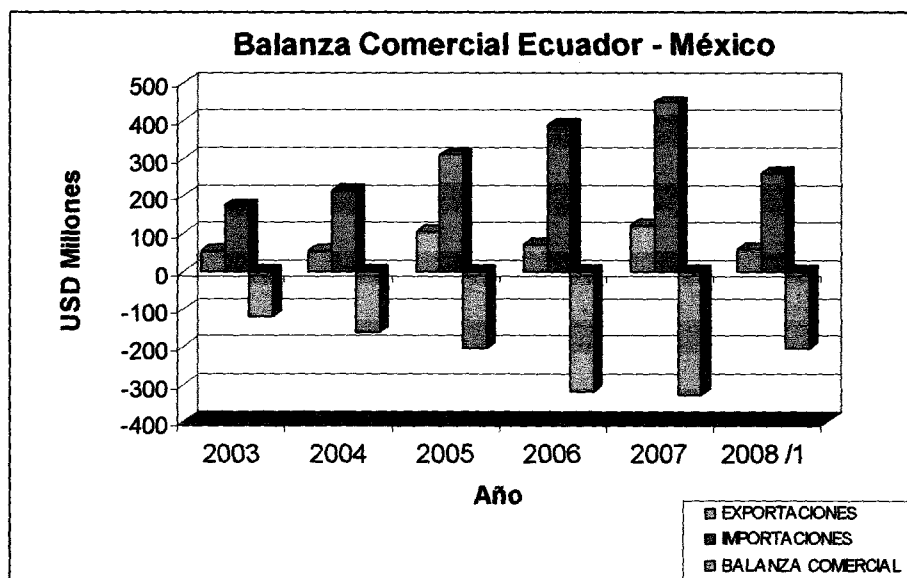
calidad y a un precio accesible, lo que garantiza el éxito de la importación que Ecuador está efectuando.

5.5 Análisis de la Viabilidad de Exportación México - Ecuador

Luego de haber realizado una descripción de los principales factores micro y macro económicos de los dos países involucrados en este proyecto de investigación, se analizarán las transacciones comerciales entre Ecuador y México en los últimos años y los aspectos operacionales y logísticos que debe realizarse para la importación del de la miel de abeja.

5.5.1 Balanza Comercial Ecuador – México

La balanza comercial entre Ecuador y México muestra que nuestro país realiza más importaciones que exportaciones de productos, obteniendo como resultado un saldo negativo desde hace algunos años atrás hasta la actualidad. En el siguiente gráfico visualizaremos cómo se encuentra la balanza comercial entre estos dos países desde el año 2003 hasta junio del presente año.



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No. 5.16

5.5.2 Principales Productos de Exportación

El total de las exportaciones de Ecuador hacia México en el periodo Julio – Diciembre del 2007 fue de USD 48, 696,253 millones, señalando como sus principales productos de exportación los siguientes:

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (Valor en USD)
2710.19.05	Fueloil (combustóleo).	12,417,406
1511.10.01	Aceite en bruto.	3,873,245
9802.00.21	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria de Chocolates, Dulces y Similares.	3,579,308
4412.32.01	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	3,384,994
2401.20.01	Tabaco rubio, Burley o Virginia.	2,379,102

Fuente: Secretaría de Economía – México

Nota: La información se presenta a partir de julio de 2007 debido a cambios en la Tarifa.

Para el periodo de Enero – Junio del 2008 hubo un incremento en las exportaciones hacia México ya que alcanzó un valor de USD 59, 927,109 millones. Los productos más exportados por Ecuador fueron:

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (Valor en USD)
1511.10.01	Aceite en bruto.	16,296,723
1801.00.01	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	13,381,266
9802.00.21	Mercancías para el Programa de Promoción Sectorial de la Industria de Chocolates, Dulces y Similares.	4,330,560
1604.20.02	Preparaciones o conservas de atún, de barrilete, u otros pescados del género "Euthynnus".	2,892,857
4412.32.01	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	1,814,344

Fuente: Secretaría de Economía – México

5.5.3 Principales productos de Importación

En relación con las importaciones de productos mexicanos por parte de Ecuador en el periodo de Julio – Diciembre del 2007 alcanzó un total de USD 215, 612, 523 millones; considerando a los principales productos los siguientes:

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (Valor en USD)
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1	42,197,171
3004.90.99	Productos Farmacéuticos	18,028,529
8701.20.01	Tractores de carretera para semirremolques.	5,881,064
8703.23.01	Vehículos terrestres	5,880,888
7304.29.01	Tubos de entubación ("Casing"), laminados en caliente, con extremos roscados, de diámetro exterior igual o superior a 114.3 mm sin exceder de 346.1 mm	5,603,896
3305.10.01	Champúes.	4,554,762

Fuente: Secretaría de Economía – México

Nota: La información se presenta a partir de julio de 2007 debido a cambios en la Tarifa.

En el primer semestre del año 2008, las importaciones desde México hacia Ecuador alcanzaron una cifra de USD 261, 623, 513 millones. Esto quiere decir que se espera que la cifra del segundo trimestre de este año sea mayor al del año anterior. Sus principales productos de importación son:

FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (Valor en USD)
8517.12.01	Aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, móviles, con frecuencias de operación de 824 a 849 MHz pareado con 869 a 894 MHz, de 1,850 a 1	30,424,849
3004.90.99	Productos Farmacéuticos	19,939,599
8701.20.01	Tractores de carretera para semirremolques.	11,173,956
8703.23.01	Vehículos terrestres	9,066,568
7304.29.01	Tubos de entubación ("Casing"), laminados en caliente, con extremos roscados, de diámetro exterior igual o superior a 114.3 mm sin exceder de 346.1 mm	5,733,598
3305.10.01	Champúes.	8,535,004

Fuente: Secretaría de Economía – México

Las relaciones comerciales entre Ecuador y México son favorables para este segundo país, ya que las exportaciones por parte de éste son mayores que las importaciones, generando un saldo positivo a su balanza comercial mientras que la de nuestro país refleja un saldo negativo en la misma.

En los siguientes apartados se analizarán los aspectos operacionales y logísticos que se deben tomar en cuenta para la exportación o importación de un producto. En este caso se hará referencia a los puntos que debe tomar en cuenta la empresa importadora para la adquisición de la miel de abeja.

5.4.4 Procedimiento para la Importación

Según la Corporación Aduanera Ecuatoriana la importación para el consumo lo puede realizar ecuatorianos y extranjeros residentes en el país, así como personas naturales y jurídicas. Las importaciones pueden ser casuales o frecuentes. En el caso de ser frecuentes deberán registrarse como tal en el Banco Central del Ecuador.

Todas las personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional deberán hacer su declaración aduanera con el número de RUC.

Para realizar una importación a consumo se debe determinar si la mercancía es o no prohibida para la importación, en la Resolución No. 182 del COMEXI, en este caso la miel de abeja no se encuentra en este grupo de productos por lo tanto es apto para la importación.

Los documentos que tiene que presentar la empresa CASESA, para la Declaración Única Aduanera son los siguientes:

- Original y copia negociable del conocimiento de embarque.
- Factura Comercial y póliza de seguro expedida de conformidad con la ley.
- Certificado de Origen
- Lo demás exigibles por regulaciones expedidas por el COMEXI y/o por el directorio de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

Una vez que se tenga toda la documentación antes mencionada se ingresa estos documentos por vía de llegada de la mercancía para el trámite de nacionalización de las mercancías pertinentes.

Para la importación de miel de abeja, como su valor sobrepasa los USD 2,000 es necesario la contratación de un agente aduanal.

5.5.5 Barreras Arancelarias

México y Ecuador son miembros de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), organismo de integración económica intergubernamental de América Latina, creado el 12 de Agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo. Su objetivo principal es crear un mercado común por medio de una serie de iniciativas multilaterales flexibles y diferenciadas de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país³⁸.

Este organismo otorga preferencias arancelarias a los países miembros para realizar transacciones de importación o exportación de productos. En el caso de Ecuador, al querer importar miel de abeja desde México, tendrá que pagar un arancel (ad – valorem) del 15% sobre el costo, seguro y flete.

“Arancel ad – valorem: Gravamen Arancelario a que están afectadas las mercancías en el Arancel Aduanero, cuya aplicación se hace tomando como base impositiva el valor aduanero o el valor CIF de las mercancías”³⁹.

³⁸ TULLER, Rugman, Hodgetts, “Entorno Internacional de los Negocios”, Ed. Mc. Graw Hill, Segunda Edición, México, 1997

³⁹ PUJOL, Bruno, “Diccionario de Comercio Exterior”, Ed. Cultural, Tercera Edición, España, 2000.

En el siguiente capítulo se detallará el valor que se tendrá que pagar la empresa CASESA por la importación de este producto.

5.5.6 Barreras No Arancelarias

Las barreras no arancelarias son medidas impuestas por los países para proteger la producción nacional; surgieron como medida para limitar y restringir el comercio ya que por los tratados de libre comercio y las normas de la OMC los aranceles e impuestos al disminuyeron y ya no eran suficientes para la protección de la industria nacional.

En el caso de Ecuador, el Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria (SESA), es la Entidad Oficial encargada de la regulación y control de la protección animal, vegetal e inocuidad agroalimentaria, mediante el establecimiento de políticas, normas y el control, orientadas a la producción agropecuaria destinada al mercado interno y externo.

Con relación a la importación de miel de abeja, el SESA, exige el cumplimiento de los requisitos sanitarios armonizados en las reuniones del Comité Técnico de Sanidad Animal COTASA, instancia técnica integrada por los representantes de los cuatro países de la Comunidad Andina de Naciones que son Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia.

1.- La Resolución 449 de la CAN, establece los requisitos sanitarios que regulan el Comercio Internacional de Animales, productos y subproductos de origen animal para los países que no forman parte de la Comunidad Andina de Naciones y que se los considera como Terceros Países. Ver Anexo 9

2.- La Resolución 005 del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria, SESA, autoridad oficial del Ecuador que dispone, que el establecimiento interesado en exportar animales, productos o subproductos de origen animal, sea habilitado por parte de los funcionarios del SESA. Ver Anexo 10

3.- Permiso Zoosanitario para la importación. Documento habilitante que lo entrega Ecuador por parte del SESA, una vez que el importador ha cumplido con todos los requisitos sanitarios establecidos. Se constituye en el documento final para lograr que la mercadería importada ingrese al país, en condiciones óptimas y no constituya riesgo para población ganadera nacional, la salud pública y el ambiente. Ver Anexo 11

5.5.7 Contratos y Formas de Pago

La forma de pago es uno de los aspectos más importantes en las operaciones internacionales, porque podemos encontrarnos con más riesgos que a nivel nacional, por lo tanto la existencia de un contrato de compra – venta internacional es indispensable para prevenir posibles riesgos o inconvenientes en la transacción comercial.

Para una empresa como CASESA, que no tiene experiencia en materia de importación de mercancías, la manera más sencilla y confiable para establecer la forma de pago, es mediante una carta de crédito.

“La carta de crédito, es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador) a favor de un tercero (vendedor) de pagar

una suma de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, a través de otro banco (banco notificador / confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito⁴⁰.

Para que no existan riesgos para el exportador ni para el importador, lo ideal es que la carta de crédito sea irrevocable y confirmada, es decir, para cualquier modificación o cancelación de los términos originales tiene que existir consentimiento de ambas partes.

5.5.7.1 Flujo de Operación de Cartas de Crédito de Importación

1. Las Cartas de Crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores. Una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación, firman un contrato de compra-venta donde se estipula que la forma de pago se realizará mediante una Carta de Crédito irrevocable, pagadera contra documentos de embarque.

2. Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una Carta de Crédito a favor de la empresa vendedora /

⁴⁰ PUJOL Bruno. "DICCIONARIO DE COMERCIO EXTERIOR". Ed. Cultura, Tercera Edición, España, 2000

exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) en el país del vendedor.

3. Una vez recibida la Carta de Crédito en el banco notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajusta a la práctica internacional para manejo de Cartas de Crédito, la entrega al vendedor/exportador.

4. Al momento que el vendedor recibe la Carta de Crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones estipulados, procede a despachar las mercancías.

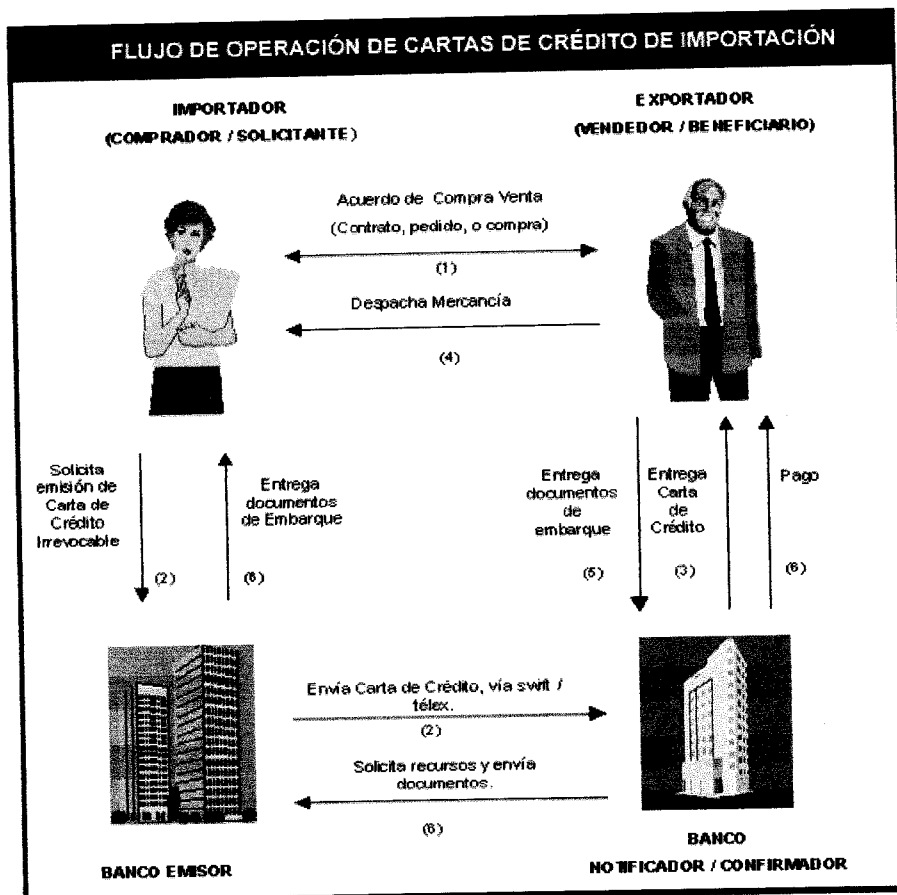
5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la Carta de Crédito.

6. Cuando el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen con los términos estipulados en la Carta de Crédito, procede de la siguiente manera:

a) Solicita los recursos correspondientes al banco emisor.

b) Efectúa pago al vendedor/exportador.

c) Envía al banco emisor los documentos solicitados en la Carta de Crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.



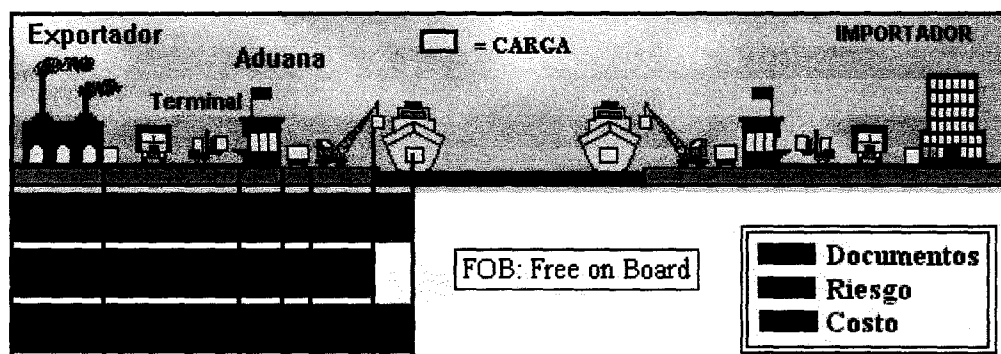
Fuente: Bancomext

5.5.8 INCOTERM

Los INCOTERMS (Términos Comerciales Internacionales), son el conjunto de términos y reglas, que especifican los derechos y obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las operaciones internacionales. Su objetivo es evitar malentendidos entre las partes interesadas en la compra – venta de mercancía, causadas por las distancias entre países, formas de negociación, idioma, etc.⁴¹.

⁴¹ ACOSTA Roca. “INCOTERMS – Términos de Comercio Internacional”, Ed. Noriega, Primera Edición, México, 1999.

Los INCOTERMS más utilizados en la exportación e importación de miel de abeja son FOB y CIF. El transporte que se utilizará para el envío de este producto será el marítimo, por lo tanto se utilizará el INCOTERM FOB (Free on Board), donde el exportador entrega las mercancías cuando sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El importador debe hacerse cargo de todos los costos y riesgos de la pérdida y daño de las mercancías desde aquel punto. Este termino exige al vendedor despachar las mercancías de la aduana de exportación (tramites aduaneros de la exportación)



Fuente: BANCOMEXT

5.5.9 Ruta al Destino Final

La miel de abeja que va a ser importada, procede del Municipio de Tlacotepec, Estado de Puebla, por lo tanto el exportador tendrá que transportar la mercancía al Puerto de Manzanillo ya que los costos resultan más económicos. Una vez que la mercancía llegue al puerto se realizarán los respectivos trámites para su despacho.

Para el envío del producto se utilizará un contenedor de 40 pies. Ver Anexo 12.

El tiempo estimado para que la miel de abeja llegue a su destino final será de 15 a 20 días aproximadamente. La mercancía se desembarcará en el Puerto de Guayaquil, para finalmente ser trasladada hasta la ciudad de Quito.

5.5.10 Canales de Distribución

Todas las empresas que se dedican a la producción y comercialización de productos para el consumo, tienen establecido el canal o la ruta a seguir para que éstos lleguen a su destino final.

“Los canales de distribución son los distintos caminos que siguen los productores desde el fabricante hasta el consumidor o usuario industrial, sin experimentar transformación alguna en ese recorrido”⁴².

Los canales de distribución pueden dividirse en dos tipos:

- **Canales Cortos:** son aquellos en los que máximo existe un intermediario, es decir, los productos van directamente del productor al minorista o del productor al consumidor.
- **Canales Largos:** son aquellos en los que como mínimo intervienen el fabricante, mayorista, detallista y consumidor.

La empresa Productos Apícolas CASESA, utiliza el Canal Detallista o Canal Dos, está dentro de los canales cortos. Este canal está formado por el fabricante o productor, los detallistas y los consumidores.

⁴² DANIELS, Radebaugh, Sullivan. “NEGOCIOS INTERNACIONALES: Ambientes y Operaciones”, Ed. Pearson. Décima Edición, México 2004

En el presente caso, el fabricante o productor es CASESA, los detallistas serían los clientes que tiene esta empresa, esto es: tiendas naturistas, empresas catering service, tiendas delicatessen, etc. y finalmente los consumidores son los que adquieren el producto. Gráficamente se lo representaría de la siguiente manera:

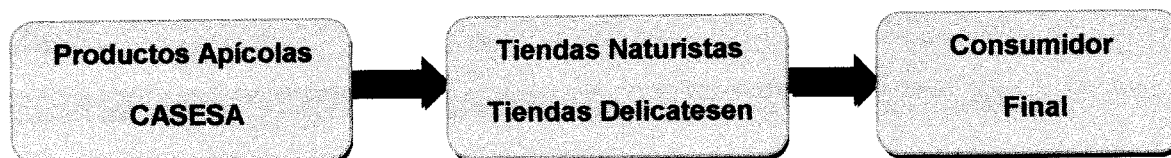


Gráfico No. 5.17

Como ahora Productos Apícolas CASESA ha decidido importar la miel de abeja, su canal de distribución tendrá que cambiar debido a que no va a producir el producto, por lo tanto el productor o fabricante de la miel de abeja será nuestro exportador. El nuevo diseño del canal de distribución será el siguiente:

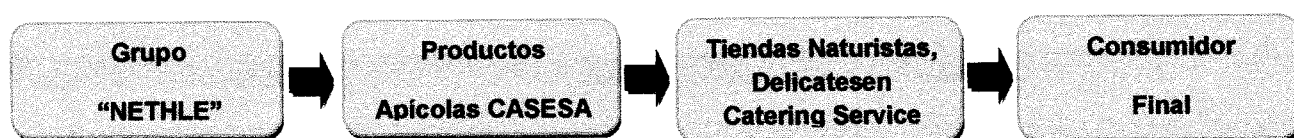


Gráfico No. 5.18

5.5.11 Competencia

En Ecuador, el consumo de miel de abeja y productos naturales ha ido creciendo con el paso del tiempo, es por esto que la empresa CASESA tiene grandes ventajas de ofrecer sus productos. Actualmente existen algunas empresas que se dedican a la comercialización de miel de abeja entre las

cuales podemos mencionar: PANACEA, La Abeja Melífera, APIMIÉL, Honey Moon, La Casa de las Abejas, Apinelly, Shullo, etc.

Las empresas antes mencionadas pueden ser consideradas como sus competidores directos, sin embargo la calidad y precio de los productos serán los determinantes en la elección del consumidor final.

5.5.12 Clientes Potenciales

La empresa Productos Apícolas CASESA, gracias a la experiencia y la calidad del producto que ofrece, ha logrado seleccionar alrededor de 20 clientes a nivel nacional. La mayoría de los clientes se encuentran ubicados en la ciudad de Quito y otros en las ciudades de Guayaquil, Loja, Ambato y Guaranda.

La empresa ha identificado a tres de sus clientes, como clientes potenciales, los cuales son: CAVES S.A, MISHAN SERVICE e INPROA. El producto que compran es miel de abeja en presentación de ¼ de litro. Estas empresas se caracterizan por que adquieren el producto mensualmente en grandes cantidades, el pago lo realizan en las fechas estipuladas y hacen que el porcentaje de ventas de la empresa CASESA anualmente se incremente.

Finalmente podemos concluir que Ecuador y México son dos países que cuentan con condiciones favorables para realizar transacciones comerciales, a pesar que las exportaciones que realiza este segundo país son mayores a sus importaciones. En lo que se refiere a los aspectos operacionales y logísticos que tienen que realizar ambos países para la importación de miel de abeja, se han buscado las formas más óptimas para que el producto llegue al país de

destino sin ningún tipo de inconveniente y se puedan reflejar resultados positivos a corto plazo por parte de la empresa Productos Apícolas CASESA.

CAPITULO VI

ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo se darán a conocer todos los aspectos financieros que incurren en la importación de la miel de abeja desde México hacia Ecuador, hasta el impacto que esta transacción comercial provoca a la empresa importadora, en este caso a la empresa CASESA.

6.1 Costos de la Importación

Se analizará el costo que tendrá que pagar la empresa importadora por la adquisición del producto, además reflejará el ahorro que esta empresa tendrá con respecto al costo nacional y el costo internacional.

En el primer cuadro podemos ver el valor que tiene que pagar la empresa CASESA por la importación de la miel de abeja. En lo que se refiere a los costos de fletes, despachos en cada uno de los puertos y seguro; sus valores han sido cotizados por la empresa naviera "TRANSLINES BUSINESS MEXICO".

En el valor total no se ha tomado en cuenta el arancel y el porcentaje del FODINFA que se tienen que pagar, según lo que ha estipulado el ALADI.

COSTOS DE IMPORTACIÓN	
15 TAMBORES METALICOS DE MIEL	7200
DESPACHO ADUANAL PUERTO MANZANILLO	500
FLETE MARITIMO	790
DESPACHO ADUANAL PUERTO GUAYAQUIL	380
FLETE TERRESTRE GUAYAQUIL -QUITO	350
SEGURO	60
TOTAL	9280

Cuadro 6.1

En los siguientes cuadros se dará a conocer la cantidad que debe pagar por el arancel y el porcentaje del FODINFA, estos valores han sido calculados sobre el costo de los tambores de miel, el flete y el seguro.

ARANCEL 15%	
Costo	7200
Seguro	60
Flete	770
Total	8030
*15%	0,15
TOTAL	1204,5

Cuadro 6.2

FODINFA 0,5%	
Costo	7200
Seguro	60
Flete	770
Total	8030
*0,5%	0,005
TOTAL	40,15

Cuadro 6.3

Por lo tanto el valor total a pagar por la empresa CASESA con respecto a la importación de la miel de abeja será de: **USD 10.504,65.**

Para la elaboración de los cuadros que se muestran a continuación la medida que se tomará en cuenta será el litro, para evitar cualquier tipo de confusiones y lograr que el análisis tenga mayor facilidad de comprensión.

Para la estimación del precio del balde hemos realizado el siguiente cálculo:

1 tambor metálico de miel = 200 litros

1 balde de miel = 20 litros

15 tambores de miel = 150 baldes

Costo de la importación = USD 10.504,65 / 150 baldes = **USD 70,03 x balde de miel**

COMPARACIÓN COSTO BALDE	
COSTO BALDE EN ECUADOR	85,00 USD
COSTO BALDE MIEL IMPORTADA EN MEXICO	70,03 USD
AHORRO USD POR BALDE	14,97 USD

Cuadro 6.4

Para calcular el costo del litro de la miel de abeja producida o comprada en Ecuador e importada en México realizaremos los siguientes cálculos:

ECUADOR	MÉXICO
Costo del balde miel 20 litros = USD 85,00	Costo balde miel 20 litros = USD 70,00
Costo x litro = 85 / 20 = USD 4,25	Costo x litro = 70/20 = USD 3,50

Cuadro 6.5

Como nos podemos dar cuenta el precio de la miel por litro importada desde México nos resulta más barata que si compramos o producimos en Ecuador ya que existe una diferencia de USD 0,75 ctvs. por litro.

Al analizar todos los gastos y costos que incurren en este tipo de negociación, la microempresa CASESA ha optado por llevar a cabo la importación de este producto, debido a que al realizar una inversión de este tipo, finalmente obtendrá como resultados una generación más alta en cuanto a sus utilidades y una reducción en sus costos.

Una vez que ya hemos determinado y comparado el costo del litro de miel de abeja en los dos escenarios, se procederá a la elaboración y análisis de los diferentes balances financieros donde se mostrarán los cambios al producir o comprar la miel en Ecuador e importarla desde México. Para esto, con la información financiera que tenemos de la empresa CASESA, vamos a tomar el año 0 como punto de partida del negocio para ver el impacto en los próximos 10 años.

El único valor que se cambiará en los estados financieros es el Costo Variable Unitario, ya que este será el costo del litro de miel que lo determinamos anteriormente, es decir, para el escenario de Ecuador será de USD 4, 25 y para el escenario de México será de USD 3,50; lo demás permanecerá constante.

6.2 Supuestos Financieros en los escenarios Ecuador y México

Los supuestos financieros que tomaremos en cuenta en los dos escenarios serán los siguientes:

- La depreciación por instalaciones se realizará a 20 años y para la maquinaria, equipos y vehículos será de 10 años.
- De las ventas totales que ha realizado este año la empresa CASESA, se realizó una estimación de costo promedio por litro, ya que ésta vende sus productos en diferentes presentaciones, por lo tanto todas las unidades vendidas se transformaron a litros y se determinó que el precio por litro es de USD 10,35. Este precio incluye todos los costos necesarios para la elaboración de cada uno de los productos.
- La inversión que se hará para iniciar el negocio será con la aportación del 100% de los socios. En este caso no se tendrá deudas a largo plazo.
- Las ventas máximas anuales serán de 5000 litros. Cada año habrá una variación en el porcentaje estimado de ventas ya que se pueden presentar diversos factores que provoquen un aumento o disminución en las mismas.
- En el año 2, tendremos un decremento en las ventas debido a problemas políticos y la recesión mundial que se está atravesando, a partir del año tres la empresa empieza a generar estabilidad, llevando a los años siguientes a un incremento en sus ventas.

- El costo de oportunidad es 5%, porcentaje tomado de la tasa de interés pasiva estipulada en el Banco Central del Ecuador.

A continuación se presentarán cada uno de los balances y cuadros financieros realizados para los dos escenarios, Ecuador y México. Finalmente se realizará una evaluación para detallar los resultados obtenidos.

6.3 CUADROS FINANCIEROS ESCENARIO ECUADOR

6.3.1 CAPITAL DE TRABAJO (DIAS)										
Cartera (Ventas)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Inventarios (Costos Var.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Proveedores (Costos Var.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Acreedores D. (Variable expenses)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Año Comercial	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360

Cuadro 6.6

CAPITAL DE TRABAJO (USD)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cartera	-3105	-3018,75	-3061,875	-3105	-3148,125	-3191,25	-3234,375	-3277,5	-3320,625	-3363,75
Inventarios	-1912,5	-1859,375	-1885,9375	-1912,5	-1939,0625	-1965,625	-1992,1875	-2018,75	-2045,3125	-2071,875
Proveedores	2151,5625	1852,73438	1889,25781	1915,82031	1942,38281	1968,94531	1995,50781	2022,07031	2048,63281	2075,19531
Acreedores Diversos	292,5	284,375	288,4375	292,5	296,5625	300,625	304,6875	308,75	312,8125	316,875
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	2573,4375	2741,01563	2770,11719	2809,17969	2848,24219	2887,30469	2926,36719	2965,42969	3004,49219	3043,55469
Variación en Capital de Trabajo	2573,4375	167,578125	29,1015625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625

Cuadro 6.7

6.3.2 Cuadros Depreciación Activos Fijos

PREMISAS	CASO BASE	AÑOS VIDA UTIL
Instalaciones	50.000,00	20
Maquinaria y Equipo	16.850,00	10
Vehículos	5.000,00	10
Equipos de Oficina	5.000,00	20
TOTAL INVERSIÓN	76.850,00	

Cuadro 6.8

CUADRO DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS										
ACTIVO FIJO / AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INSTALACIONES	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
MAQUINARIA Y EQUIPO	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685
VEHICULOS	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
DEP. AL COSTO	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685
EQUIPOS DE OFICINA	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
DEP. AL GASTO	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
TOTAL DEPRECIACION	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185

Cuadro 6.9

6.3.3 Ventas Máximas

VENTAS MÁXIMAS (5000 unidades)										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Unidades en Litros	72%	70%	71%	72%	73%	74%	75%	76%	77%	78%
Precio unitario	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35
Costos Variables Unitarios	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25	4,25
Costos Fijos	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900
Gastos Variables vs. Ventas	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
Gastos Fijos de Operación	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Costo Integral de Financiamiento	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
ISR	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
PTU	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%

Cuadro 6.10

6.3.4 Cuadro Plan de Compras

PLAN DE COMPRAS											
UNIDADES (Lts.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Saldo inicial		450	437,5	443,75	450	456,25	462,5	468,75	475	481,25	
Compras	4050	3487,5	3556,25	3606,25	3656,25	3706,25	3756,25	3806,25	3856,25	3906,25	37387,5
Disponibles	4050	3937,5	3993,75	4050	4106,25	4162,5	4218,75	4275	4331,25	4387,5	
Salidas	3600	3500	3550	3600	3650	3700	3750	3800	3850	3900	36900
Saldo final	450	437,5	443,75	450	456,25	462,5	468,75	475	481,25	487,5	487,5
DINERO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Saldo inicial		1912,5	1859,375	1885,9375	1912,5	1939,0625	1965,625	1992,1875	2018,75	2045,3125	
Compras	17212,5	14821,875	15114,0625	15326,5625	15539,0625	15751,5625	15964,0625	16176,5625	16389,0625	16601,5625	158896,875
Disponibles	17212,5	16734,375	16973,4375	17212,5	17451,5625	17690,625	17929,6875	18168,75	18407,8125	18646,875	
Salidas	15300	14875	15087,5	15300	15512,5	15725	15937,5	16150	16362,5	16575	156825
Saldo final	1912,5	1859,375	1885,9375	1912,5	1939,0625	1965,625	1992,1875	2018,75	2045,3125	2071,875	2071,875

Cuadro 6.11

6.3.5 Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Unidades	3600	3500	3550	3600	3650	3700	3750	3800	3850	3900	36900
VENTAS USD	37260	36225	36742,5	37260	37777,5	38295	38812,5	39330	39847,5	40365	381915
Costos Variables	15300	14875	15087,5	15300	15512,5	15725	15937,5	16150	16362,5	16575	156825
Costos Fijos	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	19000
Depreciación al Costo	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	46850
COSTO DE VENTAS	21885	21460	21672,5	21885	22097,5	22310	22522,5	22735	22947,5	23160	222675
UTILIDAD BRUTA	15375	14765	15070	15375	15680	15985	16290	16595	16900	17205	159240
Gastos Variables	2340	2275	2307,5	2340	2372,5	2405	2437,5	2470	2502,5	2535	23985
Gastos Fijos de Operación	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	15000
Depreciación Equipos de Oficina	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5000
TOTAL DE GASTOS	4340	4275	4307,5	4340	4372,5	4405	4437,5	4470	4502,5	4535	43985
UTILIDAD DE OPERACIÓN	11035	10490	10762,5	11035	11307,5	11580	11852,5	12125	12397,5	12670	115255
C. I. F.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	11035	10490	10762,5	11035	11307,5	11580	11852,5	12125	12397,5	12670	115255
I. S. R. 5%	551,75	524,5	538,125	551,75	565,375	579	592,625	606,25	619,875	633,5	5762,75
P. T. U. 15%	1655,25	1573,5	1614,375	1655,25	1696,125	1737	1777,875	1818,75	1859,625	1900,5	17288,25
UTILIDAD NETA	8828	8392	8610	8828	9046	9264	9482	9700	9918	10136	92204

Cuadro 6.12

6.3.6 Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO													
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Total	
CONCEPTO													
Utilidad Neta		8828	8392	8610	8828	9046	9264	9482	9700	9918	10136	92204	
Depreciación		5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	51850	
Var. en Capital de T.		-2573,44	-167,58	-29,10	-39,06	-39,06	-39,06	-39,06	-39,06	-39,06	-39,06	-3043,55	
Pago de la Deuda		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Accionistas	-76850											-76850,00	
FLUJO EFECTIVO	-76850	11439,56	13409,42	13765,90	13973,94	14191,94	14409,94	14627,94	14845,94	15063,94	15281,94	64160,45	76850
Tasa de Interés	5%	10894,82	12162,74	11891,50	11496,39	11119,75	10752,92	10395,80	10048,31	9710,35	9381,78	107854,38	
Valor Presente Neto =		31004,38											
Tasa de Interés	12,31%	10184,87	10629,24	9715,00	8780,18	7939,12	7176,93	6486,43	5861,06	5294,85	4782,33		
Valor Presente Neto =		0,00											

Cuadro 6.13

TIR	12,31%
TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	5 años 8 meses

Cuadro 6.14

6.3.7 BALANCE GENERAL

CONCEPTOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Caja y Bancos		11439,56	24848,98	38614,88	52588,82	66780,76	81190,70	95818,63	110664,57	125728,51	141010,45
Clientes		3105,00	3018,75	3061,88	3105,00	3148,13	3191,25	3234,38	3277,50	3320,63	3363,75
Inventarios		1912,50	1859,38	1885,94	1912,50	1939,06	1965,63	1992,19	2018,75	2045,31	2071,88
ACTIVO CIRCULANTE	0	16457,06	29727,11	43562,70	57606,32	71867,95	86347,57	101045,20	115960,82	131094,45	146446,07
INSTALACIONES	50000	47500,00	45000,00	42500,00	40000,00	37500,00	35000,00	32500,00	30000,00	27500,00	25000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	16850	15165,00	13480,00	11795,00	10110,00	8425,00	6740,00	5055,00	3370,00	1685,00	0,00
VEHICULOS	5000	4500,00	4000,00	3500,00	3000,00	2500,00	2000,00	1500,00	1000,00	500,00	0,00
EQUIPOS DE OFICINA	5000	4500,00	4000,00	3500,00	3000,00	2500,00	2000,00	1500,00	1000,00	500,00	0,00
ACTIVO FIJO NETO	76850	71665,00	66480,00	61295,00	56110,00	50925,00	45740,00	40555,00	35370,00	30185,00	25000,00
TOTAL ACTIVO	76850	88122,06	96207,11	104857,70	113716,32	122792,95	132087,57	141600,20	151330,82	161279,45	171446,07
Proveedores		2151,56	1852,73	1889,26	1915,82	1942,38	1968,95	1995,51	2022,07	2048,63	2075,20
Acreedores Diversos		292,50	284,38	288,44	292,50	296,56	300,63	304,69	308,75	312,81	316,88
PASIVO CIRCULANTE	0	2444,06	2137,11	2177,70	2208,32	2238,95	2269,57	2300,20	2330,82	2361,45	2392,07
Pasivo Largo Plazo	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	0	2444,06	2137,11	2177,70	2208,32	2238,95	2269,57	2300,20	2330,82	2361,45	2392,07
Capital Social	76850	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00
Utilidades Retenidas			8828,00	17220,00	25830,00	34658,00	43704,00	52968,00	62450,00	72150,00	82068,00
Utilidad del Ejercicio		8828,00	8392,00	8610,00	8828,00	9046,00	9264,00	9482,00	9700,00	9918,00	10136,00
CAPITAL CONTABLE	76850	85678,00	94070,00	102680,00	111508,00	120554,00	129818,00	139300,00	149000,00	158918,00	169054,00
PASIVO + CAPITAL C.	76850	88122,06	96207,11	104857,70	113716,32	122792,95	132087,57	141600,20	151330,82	161279,45	171446,07
DIFERENCIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cuadro 6.15

6.3.8 Cuadro Razones Financieras

RAZONES FINANCIERAS										
LIQUIDEZ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. Circulante / P. Circulante	6,73	13,91	20,00	26,09	32,10	38,05	43,93	49,75	55,51	61,22
A. Circulante - Inventarios / Pasivo Circulante	5,95	13,04	19,14	25,22	31,23	37,18	43,06	48,88	54,65	60,36
APALANCAMIENTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total Pasivo / Total Activo	2,8%	2,2%	2,1%	1,9%	1,8%	1,7%	1,6%	1,5%	1,5%	1,4%
Total Pasivo/ C. Contable	2,9%	2,3%	2,1%	2,0%	1,9%	1,7%	1,7%	1,6%	1,5%	1,4%
ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rotación de Inventarios										
Inventarios / (Costos /360)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Periodo Medio de Cobranza										
Clientes / (Ventas/360)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Rotación del Activo Fijo										
Ventas / Activo Fijo	0,52	0,54	0,60	0,66	0,74	0,84	0,96	1,11	1,32	1,61
Rotación del Activo Total										
Ventas / Activo Total	0,42	0,38	0,35	0,33	0,31	0,29	0,27	0,26	0,25	0,24
RENTABILIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
U. Bruta / Ventas	41,3%	40,8%	41,0%	41,3%	41,5%	41,7%	42,0%	42,2%	42,4%	42,6%
U. de Operación / Ventas	29,6%	29,0%	29,3%	29,6%	29,9%	30,2%	30,5%	30,8%	31,1%	31,4%
Utilidad Neta / Ventas	23,7%	23,2%	23,4%	23,7%	23,9%	24,2%	24,4%	24,7%	24,9%	25,1%
Ut. Neta / Total Activo	10,0%	8,7%	8,2%	7,8%	7,4%	7,0%	6,7%	6,4%	6,1%	5,9%
Ut. Neta / Capital Contable	10,3%	8,9%	8,4%	7,9%	7,5%	7,1%	6,8%	6,5%	6,2%	6,0%

6.4 CUADROS FINANCIEROS ESCENARIO MÉXICO

6.4.1 Cuadro Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO (DIAS)										
Cartera (Ventas)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Inventarios (Costos Var.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Proveedores (Costos Var.)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Acreedores D. (Variable expenses)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Año Comercial	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360

Cuadro 6.17

CAPITAL DE TRABAJO										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cartera	- 3.105,00	- 3.018,75	- 3.061,88	- 3.105,00	- 3.148,13	- 3.191,25	- 3.234,38	- 3.277,50	- 3.320,63	- 3.363,75
Inventarios	- 1.575,00	- 1.531,25	- 1.553,13	- 1.575,00	- 1.596,88	- 1.618,75	- 1.640,63	- 1.662,50	- 1.684,38	- 1.706,25
Proveedores	1.771,88	1.525,78	1.555,86	1.577,73	1.599,61	1.621,48	1.643,36	1.665,23	1.687,11	1.708,98
Acreedores Diversos	292,50	284,38	288,44	292,50	296,56	300,63	304,69	308,75	312,81	316,88
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	- 2.615,63	- 2.739,84	- 2.770,70	- 2.809,77	- 2.848,83	- 2.887,89	- 2.926,95	- 2.966,02	- 3.005,08	- 3.044,14
Variación en Capital de Trabajo	- 2.615,63	- 124,22	- 30,86	- 39,06	- 39,06	- 39,06	- 39,06	- 39,06	- 39,06	- 39,06

Cuadro 6.18

6.4.2 Cuadro Depreciación Activos Fijos

PREMISAS	CASO BASE	AÑOS VIDA ÚTIL
Instalaciones	50.000,00	20
Maquinaria y Equipo	16.850,00	10
Vehículos	5.000,00	10
Equipos de Oficina	5.000,00	20
TOTAL INVERSIÓN	76.850,00	

Cuadro 6.19

CUADRO DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS										
ACTIVO FIJO / AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INSTALACIONES	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
MAQUINARIA Y EQUIPO	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685	1685
VEHICULOS	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
DEP. AL COSTO	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685	4685
EQUIPOS DE OFICINA	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
DEP. AL GASTO	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
TOTAL DEPRECIACIÓN	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185

Cuadro 6.20

6.4.3 Cuadro Ventas Máximas

VENTAS MÁXIMAS (5000 unidades)										
AÑOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Unidades en Litros	72%	70%	71%	72%	73%	74%	75%	76%	77%	78%
Precio unitario	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35	10,35
Costos Variables Unitarios	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50	3,50
Costos Fijos	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00
Gastos Variables vs. Ventas	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65	0,65
Gastos Fijos de Operación	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Costo Integral de Financiamiento	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%	9,0%
ISR	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%	5,0%
PTU	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%

Cuadro 6.21

6.4.4 Cuadro Plan de Compras

PLAN DE COMPRAS											
UNIDADES (Lts.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
		450	438	444	450,00	456	463	469	475	481	
Compras	4.050	3.488	3.556	3.606	3.656	3.706	3.756	3.806	3.856	3.906	37.388
Disponibile	4.050	3.938	3.994	4.050	4.106	4.163	4.219	4.275	4.331	4.388	
Salidas	3.600	3.500	3.550	3.600	3.650	3.700	3.750	3.800	3.850	3.900	36.900
Saldo final	450	438	444	450	456	463	469	475	481	488	488
DINERO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Saldo inicial		1.575,00	1.531,25	1.553,13	1.575,00	1.596,88	1.618,75	1.640,63	1.662,50	1.684,38	
Compras	14.175,00	12.206,25	12.446,88	12.621,88	12.796,88	12.971,88	13.146,88	13.321,88	13.496,88	13.671,88	130.856,25
Disponibile	14.175,00	13.781,25	13.978,13	14.175,00	14.371,88	14.568,75	14.765,63	14.962,50	15.159,38	15.356,25	
Salidas	12.600,00	12.250,00	12.425,00	12.600,00	12.775,00	12.950,00	13.125,00	13.300,00	13.475,00	13.650,00	129.150,00
Saldo final	1.575,00	1.531,25	1.553,13	1.575,00	1.596,88	1.618,75	1.640,63	1.662,50	1.684,38	1.706,25	1.706,25

Cuadro 6.22

6.4.5 Estado de Pérdidas y Ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Unidades	3.600	3.500	3.550	3.600	3.650	3.700	3.750	3.800	3.850	3.900	36.900
VENTAS	37.260,00	36.225,00	36.742,50	37.260,00	37.777,50	38.295,00	38.812,50	39.330,00	39.847,50	40.365,00	381.915,00
Costos Variables	12.600,00	12.250,00	12.425,00	12.600,00	12.775,00	12.950,00	13.125,00	13.300,00	13.475,00	13.650,00	129.150,00
Costos Fijos	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00	19.000,00
Depreciación al Costo	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	4.685,00	46.850,00
COSTO DE VENTAS	19.185,00	18.835,00	19.010,00	19.185,00	19.360,00	19.535,00	19.710,00	19.885,00	20.060,00	20.235,00	195.000,00
UTILIDAD BRUTA	18.075,00	17.390,00	17.732,50	18.075,00	18.417,50	18.760,00	19.102,50	19.445,00	19.787,50	20.130,00	186.915,00
Gastos Variables	2.340,00	2.275,00	2.307,50	2.340,00	2.372,50	2.405,00	2.437,50	2.470,00	2.502,50	2.535,00	23.985,00
Gastos Fijos de Operación	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	15.000,00
Dep. Equipos de Oficina	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	5.000,00
TOTAL DE GASTOS	4.340,00	4.275,00	4.307,50	4.340,00	4.372,50	4.405,00	4.437,50	4.470,00	4.502,50	4.535,00	43.985,00
UTIL. DE OPERACIÓN	13.735,00	13.115,00	13.425,00	13.735,00	14.045,00	14.355,00	14.665,00	14.975,00	15.285,00	15.595,00	142.930,00
C. I. F.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES IMP.	13.735,00	13.115,00	13.425,00	13.735,00	14.045,00	14.355,00	14.665,00	14.975,00	15.285,00	15.595,00	142.930,00
I. S. R.	686,75	655,75	671,25	686,75	702,25	717,75	733,25	748,75	764,25	779,75	7.146,50
P. T. U.	2.060,25	1.967,25	2.013,75	2.060,25	2.106,75	2.153,25	2.199,75	2.246,25	2.292,75	2.339,25	21.439,50
UTILIDAD NETA	10.988,00	10.492,00	10.740,00	10.988,00	11.236,00	11.484,00	11.732,00	11.980,00	12.228,00	12.476,00	114.344,00

Cuadro 6.23

6.4.6 FLUJO DE EFECTIVO

FLUJO DE EFECTIVO													
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Total	
Utilidad Neta		10988	10492	10740	10988	11236	11484	11732	11980	12228	12476	114344	
Depreciación		5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	5185	51850	
Var. en Capital de T.		-2615,62	-124,218	-30,8593	-39,062	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-39,0625	-3044,1406	
Pago de la Deuda		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Accionistas	-76850											-76850	
FLUJO DE EFECTIVO	-76850	13557,37	15552,78	15894,14	16133,93	16381,93	16629,93	16877,93	17125,93	17373,93	17621,93	86299,85	76850
Tasa de Interés	5%	12911,78	14106,83	13729,95	13273,43	12835,67	12409,51	11994,83	11591,50	11199,39	10818,34	124871,27	
Valor Presente Neto		48021,27											
Tasa de Interés	15,95%	11691,67	11566,7282	10193,9089	8923,70699	7813,96442	6840,66015	5987,25844	5239,19084	4583,62787	4009,27629		
Valor Presente Neto		0,00											

Cuadro 6.25

TIR	15,96%
TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	4 años 12 meses

Cuadro 6.25

6.4.7 BALANCE GENERAL											
CONCEPTOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Caja y Bancos		13557,38	29110,16	45004,30	61138,23	77520,17	94150,11	111028,05	128153,98	145527,92	163149,86
Clientes		3105,00	3018,75	3061,88	3105,00	3148,13	3191,25	3234,38	3277,50	3320,63	3363,75
Inventarios		1575,00	1531,25	1553,13	1575,00	1596,88	1618,75	1640,63	1662,50	1684,38	1706,25
ACTIVO CIRCULANTE	0	18237,38	33660,16	49619,30	65818,23	82265,17	98960,11	115903,05	133093,98	150532,92	168219,86
INSTALACIONES	50000	47500,00	45000,00	42500,00	40000,00	37500,00	35000,00	32500,00	30000,00	27500,00	25000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	16850	15165,00	13480,00	11795,00	10110,00	8425,00	6740,00	5055,00	3370,00	1685,00	0,00
VEHICULOS	5000	4500,00	4000,00	3500,00	3000,00	2500,00	2000,00	1500,00	1000,00	500,00	0,00
EQUIPOS DE OFICINA	5000	4500,00	4000,00	3500,00	3000,00	2500,00	2000,00	1500,00	1000,00	500,00	0,00
ACTIVO FIJO NETO	76850	71665,00	66480,00	61295,00	56110,00	50925,00	45740,00	40555,00	35370,00	30185,00	25000,00
TOTAL ACTIVO	76850	89902,38	100140,16	110914,30	121928,23	133190,17	144700,11	156458,05	166463,98	180717,92	193219,86
Proveedores		1771,88	1525,78	1555,86	1577,73	1599,61	1621,48	1643,36	1665,23	1687,11	1708,98
Acreedores Diversos		292,50	284,38	288,44	292,50	296,56	300,63	304,69	308,75	312,81	316,88
PASIVO CIRCULANTE	0	2064,38	1810,16	1844,30	1870,23	1896,17	1922,11	1948,05	1973,98	1999,92	2025,86
Pasivo Largo Plazo	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASIVO	0	2064,38	1810,16	1844,30	1870,23	1896,17	1922,11	1948,05	1973,98	1999,92	2025,86
Capital Social	76850	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00	76850,00
Utilidades Retenidas			10988,00	21480,00	32220,00	43208,00	54444,00	65928,00	77660,00	89640,00	101868,00
Utilidad del Ejercicio		10988,00	10492,00	10740,00	10988,00	11236,00	11484,00	11732,00	11980,00	12228,00	12476,00
CAPITAL CONTABLE	76850	87838,00	98330,00	109070,00	120058,00	131294,00	142778,00	154510,00	166490,00	178718,00	191194,00
PASIVO + CAPITAL C.	76850	89902,38	100140,16	110914,30	121928,23	133190,17	144700,11	156458,05	166463,98	180717,92	193219,86
DIFERENCIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Cuadro 6.26

6.4.8 Cuadro Razones Financieras

RAZONES FINANCIERAS										
LIQUIDEZ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. Circulante / Pasivo Circulante	8,83	18,60	26,90	35,19	43,38	51,49	59,50	67,42	75,27	83,04
A. Circulante - Inventarios / Pasivo Circulante	8,07	17,75	26,06	34,35	42,54	50,64	58,65	66,58	74,43	82,19
APALANCAMIENTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total Pasivo / Total Activo	2,3%	1,8%	1,7%	1,5%	1,4%	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,0%
Total Pasivo/ C. Contable	2,4%	1,8%	1,7%	1,6%	1,4%	1,3%	1,3%	1,2%	1,1%	1,1%
ACTIVIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rotación de Inventarios										
Inventarios / (Costos /360)	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45
Periodo Medio de Cobranza										
Cientes / (Ventas/360)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Rotación del Activo Fijo										
Ventas / Activo Fijo	0,52	0,54	0,60	0,66	0,74	0,84	0,96	1,11	1,32	1,61
Rotación del Activo Total										
Ventas / Activo Total	0,41	0,36	0,33	0,31	0,28	0,26	0,25	0,23	0,22	0,21
RENTABILIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
U. Bruta / Ventas	48,5%	48,0%	48,3%	48,5%	48,8%	49,0%	49,2%	49,4%	49,7%	49,9%
U. de Operación / Ventas	36,9%	36,2%	36,5%	36,9%	37,2%	37,5%	37,8%	38,1%	38,4%	38,6%
Utilidad Neta / Ventas	29,5%	29,0%	29,2%	29,5%	29,7%	30,0%	30,2%	30,5%	30,7%	30,9%
Ut. Neta / Total Activo	12,2%	10,5%	9,7%	9,0%	8,4%	7,9%	7,5%	7,1%	6,8%	6,5%
Ut. Neta / Capital Contable	12,5%	10,7%	9,8%	9,2%	8,6%	8,0%	7,6%	7,2%	6,8%	6,5%

Cuadro 6.27

6.3 Evaluación Financiera

Una vez que hemos presentado todos los balances y cuadros financieros de los dos escenarios, presentaremos un cuadro comparativo donde se podrá observar las diferencias que existen entre la producción o compra de miel en Ecuador y la importación de este producto desde México para finalmente poder definir qué es lo que más le conviene a la empresa Productos Apícolas CASESA.

	TIR	VAN	Tiempo de Recuperación Inversión
Producir o Comprar miel de abeja en Ecuador	12,31%	USD 31004,38	5 años 8 meses
Importar miel de abeja de México	15,96%	USD 48021, 27	4 años 12 meses

Cuadro 6.28

- La Tasa Interna de Retorno (TIR), es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para comparar la factibilidad de diferentes opciones de inversión. Al realizar el cálculo de esta tasa en los dos escenarios, reflejó ser mayor al costo de oportunidad (5%), por lo tanto el proyecto se acepta realizarlo en ambos escenarios.
- El Valor Actual Neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, en los dos escenarios los resultado obtenidos fueron mayores a cero, por lo tanto este proyecto es rentable llevarlo a cabo.

- El tiempo de recuperación de la inversión en el escenario de México requiere de menos tiempo que en el escenario de Ecuador, esto significa que realizar la importación del producto, me tomará menos tiempo para recuperar todo lo que he invertido en el negocio; dándome la oportunidad de hacer nuevas inversiones.
- Cuando se realizó el cálculo de las razones financieras, en lo que se refiere a la rentabilidad, se pudo observar que es conveniente para la empresa la importación de miel de abeja desde México ya que generará mayores utilidades a pesar que el porcentaje de ventas en los diferentes años sean mayores o menores, estos resultados se reflejan si sólo cambia el precio del costo variable unitario. Al momento de que la empresa se dedique solamente a la importación de este producto, automáticamente habrá una disminución en otros costos, como por ejemplo mano de obra, materia prima, etc. Los porcentajes entre un escenario y otro varían entre un 6 y 7%, por lo tanto efectivamente le conviene a esta empresa realizar dicha transacción comercial.
- La microempresa CASESA no tendrá una deuda a largo plazo ya que no tuvo necesidad de acudir a un crédito bancario para la importación de miel de abeja.

- Con respecto al capital de trabajo, esta microempresa tiene una cartera de clientes (ingresos) que vence a los 30 días mientras que sus inventarios, pago de proveedores y sus acreedores (egresos) vence en 45 días. Esto resulta favorable, debido a que al momento que deba de pagar todas las deudas, la empresa ya contará con ese dinero porque ya ha cobrado todas las deudas a sus clientes.
- En el cuadro de Depreciaciones de los Activos Fijos, se ha realizado el cálculo de la depreciación al costo y al gasto, para que los dos finalmente de como resultado el total de la depreciación de los activos fijos.

En el primero vemos que tiene una cantidad mayor, esto es debido a que aquí se encuentran todos los activos ocupados en el área de producción mientras que en el segundo son todos los activos que están fuera del área de producción, por lo tanto esta cantidad siempre va a ser menor.

- En el cuadro de Ventas Máximas, podemos observar que en el año 2 y 3 las ventas sufren una disminución, lo hemos considerado así ya que se estima como supuesto la presencia de una recesión económica a nivel mundial. Fue importante tomar en cuenta este tipo de factores para visualizar el impacto que este tipo de inconvenientes pueden afectar a la empresa.

- En los Estados de Pérdidas y Ganancias de Ecuador y México, pudimos apreciar la variación que existe en la utilidad neta de ambos escenarios, por lo tanto se puede concluir que la importación de miel de abeja generará un incremento aproximado del 4% de sus utilidades, en comparación a la producción de este producto en el mismo país.

Finalmente se puede concluir que a la empresa Productos Apícolas CASESA, le conviene realizar la importación de miel de abeja desde México ya que obtendrá una mayor rentabilidad para su negocio, una reducción en sus costos y una utilidad más alta. Estos beneficios los podrá percibir a corto plazo y se verá incentivada para que a largo plazo tenga la oportunidad de ofrecer sus productos a otros mercados internacionales.

CONCLUSIONES

Al finalizar este proyecto de investigación, podemos concluir que la hipótesis planteada resultó verdadera, debido a que la microempresa Productos Apícolas CASESA cuenta con las condiciones favorables para realizar la importación de miel de abeja desde México. Todo el procedimiento y requisitos que esta microempresa tiene que cumplir, han sido analizados y son resultados viables. Los recursos y su capacidad financiera que ésta tiene, hace que esta transacción comercial se pueda llevar a cabo y se obtengan resultados positivos en el corto plazo.

De igual forma, la recopilación de información y la investigación realizada, sirvieron como herramientas para ver de manera más clara las ventajas, y desventajas, que tienen los dos países involucrados en este proyecto y se puedan tomar medidas de acción al respecto.

Por lo que podemos concluir, en nuestro primer capítulo, que gracias a la globalización, los Negocios Internacionales han permitido a los países y especialmente a las empresas; incrementar su productividad, impulsar la difusión de sus conocimientos y generar un rápido avance de la tecnología.

Así como en el segundo capítulo, se describen los antecedentes de la apicultura y el producto a importar; podemos concluir que en general la apicultura desde hace muchos años se ha considerado como una actividad de gran importancia, ya que ha dado origen a una variedad de productos naturales muy apetecidos por la

población, aporta favorablemente a la economía de algunos países donde se han aprovechado eficientemente sus recursos naturales y se ha dado origen a varias plazas de trabajo, especialmente en el sector rural. Esta actividad ha alcanzado diferente grado de desarrollo en los dos países como: en Ecuador a pesar de que goza de las condiciones ecológicas naturales, se observa un desarrollo marginal en esta actividad, lo que se demuestra por los bajos índices de producción, mientras que México ha alcanzado una evolución técnica y científica importante que lo ubica entre los países de mayor producción en el mundo.

La miel de abeja, es considerada como un producto natural rico en azúcares, vitaminas y minerales, que puede ser parte de la dieta alimenticia y muy recomendable para la salud de las personas.

De ahí la necesidad de haber analizado detalladamente a la empresa importadora, por lo que se determina que la microempresa CASESA dedicada a la producción y comercialización de miel de abeja desde hace muchos años refleja un crecimiento constante debido a que ofrece productos de buena calidad y a precios accesibles. Su organización está estructurada de manera sólida para que las decisiones que se deban tomar den resultados positivos y favorables. Si esta microempresa continua desarrollándose como lo ha estado haciendo hasta ahora, se verá la necesidad de ampliar sus instalaciones y crear nuevas áreas departamentales para seguir ofreciendo un producto que satisfaga todas las necesidades de sus consumidores.

Con la elaboración de la matriz FODA, todas las estrategias que fueron planteadas ayudarán a la empresa a aprovechar al máximo sus fortalezas y oportunidades y contrarrestar las debilidades y amenazas que pueden generar problemas e inconvenientes al desarrollo y crecimiento de la misma.

En Ecuador existen algunas empresas que se dedican a la comercialización interna de miel de abeja, éstas son consideradas como competidoras directas para la microempresa CASESA; sin embargo la calidad y el precio del producto ofrecido por esta última empresa, son determinantes en la creciente elección de los consumidores.

En la actualidad las pequeñas y medianas empresas son las que cuentan con más limitaciones para su crecimiento y desarrollo, sin embargo muchas de ellas se interesan y buscan nuevas alternativas para que este escenario sea diferente. De ahí que la microempresa CASESA, al no contar con la experiencia para involucrarse en el ámbito internacional, realizó todas las investigaciones necesarias para observar la factibilidad y viabilidad que podría generar este tipo de negociaciones.

De ahí se desprende la investigación del producto que se va a importar y la empresa exportadora que produce y ofrece la microempresa CASESA. Con respecto al precio, el kilo de miel resulta ser más económico que el precio al que lo venden en Ecuador, por lo tanto este factor resulta atractivo y beneficioso para la empresa.

Es por eso que la empresa exportadora, cumple con todos los requisitos y condiciones que la microempresa CASESA solicita para la adquisición de este producto, ya que es una empresa que se ha dedicado por varios años a la actividad apícola y actualmente ofrece a los mercados internacionales más importantes.

Sin lugar a duda, algunos aspectos importantes dentro de este proyecto de investigación son: el sector al que pertenece la apicultura en Ecuador, ha tenido un aporte muy limitado dentro del Producto Interno Bruto en comparación con los demás sectores, por lo que requiere mayor promoción y desarrollo, ya que de aprovecharse las condiciones naturales favorables, podría convertirse en un sector dinámico y vital en la economía ecuatoriana. Esto no sería posible sino fuera analizada la Balanza Comercial, en la que pudimos apreciar que la exportación de productos petroleros son los mayores generadores de ingresos a nuestro país, mientras que los productos no petroleros no ha podido reflejar un saldo positivo dentro de la misma en los últimos años y los niveles de producción de miel de abeja en Ecuador, resultan insignificantes en comparación a la producción en otros países y por eso no se ha podido satisfacer la demanda interna existente. Los reportes estadísticos oficiales indican que una sola empresa está dedicada a la importación de miel de abeja desde Argentina, razón por la que CASESA podría constituirse en la segunda empresa en el país, que realice este tipo de transacciones comerciales, considerando como su mercado meta a México.

Analizado a un nivel macro y micro económico, llegamos a la conclusión que México, es un país donde su economía está basada en la industria, agricultura, ganadería, servicios, comercio y pesca debido a los recursos con los que cuenta. Por lo tanto la oferta de sus productos, cada vez son más demandados por otros mercados, teniendo como resultado una mayor estabilidad económica.

Por otro lado, la actividad apícola en México tiene un alto valor social y económico, y ha generado más de 40 mil plazas de trabajo, situación que lo ha ubicado como el quinto país productor y tercer exportador de miel de abeja en el mundo. Además de la factibilidad de importar la miel de abeja desde este país, dio como resultado que esta actividad se está desarrollando cada vez más rápida y eficiente. Es por esta razón que la microempresa CASESA, tiene la seguridad que va adquirir un producto de alta calidad y a buen precio.

En relación con los aspectos operacionales y logísticos que se deben de llevar a cabo para realizar este tipo de negociaciones, hemos podido llegar a las siguientes conclusiones: el establecimiento de barreras arancelarias y no arancelarias utilizadas para proteger a la producción nacional, provocando a los países cierta incertidumbre en las medidas que se imponen. Al ser la microempresa CASESA, la empresa importadora; a través del Servicio Ecuatoriano de Seguridad Agropecuaria, exigirá al país exportador que se cumpla con todos los requisitos sanitarios y fitosanitarios para que el producto tenga acceso a su destino final. De igual manera, para realizar la importación de un producto, es importante determinar las obligaciones del comprador y vendedor,

por lo tanto el Incoterm que se va a utilizar es el FOB, porque al ser la primera vez que se va a realizar este tipo de transacción comercial y al no tener la suficiente experiencia, la empresa importadora ha preferido correr con todos los gastos, para cubrir cualquier tipo de inconveniente que se pueda presentar.

El aspecto más importante en las operaciones internacionales son los contratos y las formas de pago; los riesgos son mayores cuando se trata de negociaciones a nivel internacional. Por lo tanto la carta de crédito elegida por la microempresa CASESA resulta la más sencilla y confiable.

Por último, en el análisis financiero se calculó el costo del litro de miel de abeja producido en Ecuador y el importado desde México; el resultado obtenido demuestra que a la microempresa CASESA le conviene importar este producto, ya que por el volumen de ventas realizadas y los costos reducidos, generaría más utilidades y obtendría una mayor rentabilidad en el negocio.

En cuanto a la tasa interna de retorno TIR, ésta es mayor al importar la miel que al producirla o comprarla en Ecuador, por lo tanto resulta viable realizar este proyecto.

Finalmente al considerar todos los aspectos mencionados anteriormente, podemos afirmar que la importación de Miel de abeja por parte de la Microempresa "Productos Apícolas CASESA"; es un proyecto que garantiza éxito, factibilidad y viabilidad al negocio. Una empresa pequeña y con interés de crecer, merece ser un ejemplo a seguir por otras empresas dedicadas a esta actividad; se

incentiven y busquen nuevas alternativas para desarrollarse y logren salir adelante.

RECOMENDACIONES

El Plan de Negocios que se ha presentado a lo largo de este documento, es una iniciativa que brindará varios beneficios a la Microempresa CASESA y sobretodo ofrecerá la posibilidad de incentivar a otras empresas dedicadas a esta misma actividad a que sigan creciendo y desarrollándose. A continuación me permito formular las siguientes recomendaciones:

- Se debe pedir al Gobierno que aporte los recursos económicos necesarios, para que los apicultores mejoren sus rendimientos de producción y den lugar a la creación de un gran número de empresas o microempresas dedicadas a la comercialización de los principales productos de la colmena.
- El consumo de miel de abeja ha ido creciendo progresivamente, es por esto que la Microempresa CASESA, debe de aprovechar esta nueva tendencia para incrementar el número de clientes y generar un mayor crecimiento y desarrollo de la empresa.
- La Microempresa se deberá proyectar y promocionar sus ventas en nuevos mercados nacionales e internacionales. Así como fomentar un ambiente de trabajo justo y esforzado, que genere sinergia, la misma que favorecerá a la evolución y desarrollo de la empresa.
- Mantener un Plan de Seguimiento permanente de las necesidades de los consumidores, con la finalidad de crear una relación más estrecha y conocer mejor el mercado al que se está dirigiendo.

- El Plan de Negocios deberá servir como incentivo para que otras empresas busquen este tipo de alternativas y estén dispuestas a involucrarse en el ámbito internacional.
- Buscar más proveedores alternos, a fin de evitar riesgos por informalidad y/o incumplimiento en las fechas de entrega estipuladas.
- Invitar a nuevos clientes que tengan interés de adquirir productos, para así lograr un volumen más alto de ventas y una utilidad mayor para la empresa.
- Mantener una constante innovación de sus productos y de la imagen de la empresa, debido a que éstas son exigencias consideradas por los consumidores al momento de seleccionar y adquirir un producto.

ANEXOS

ANEXO 1



Área Administrativa



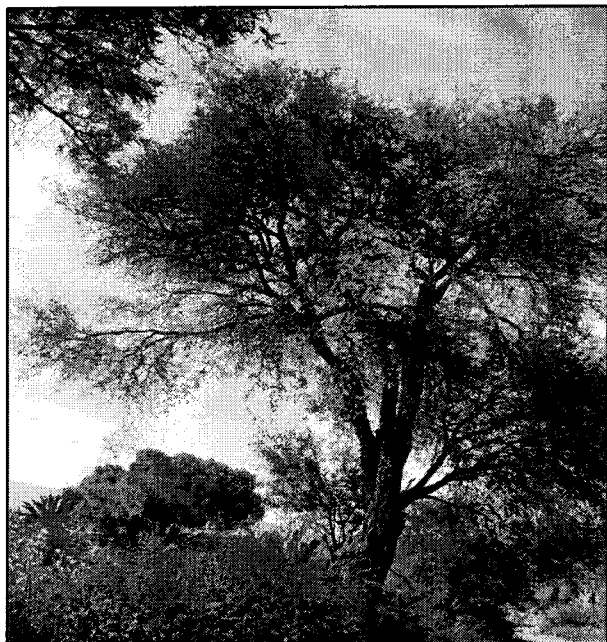
Área de Envasado y Etiquetado



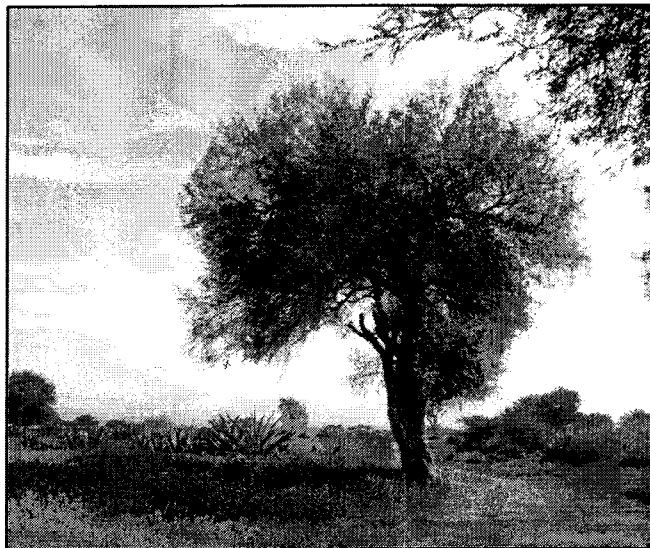
Área de Almacenamiento Materia Prima



ANEXO 2



Árbol de Mezquite



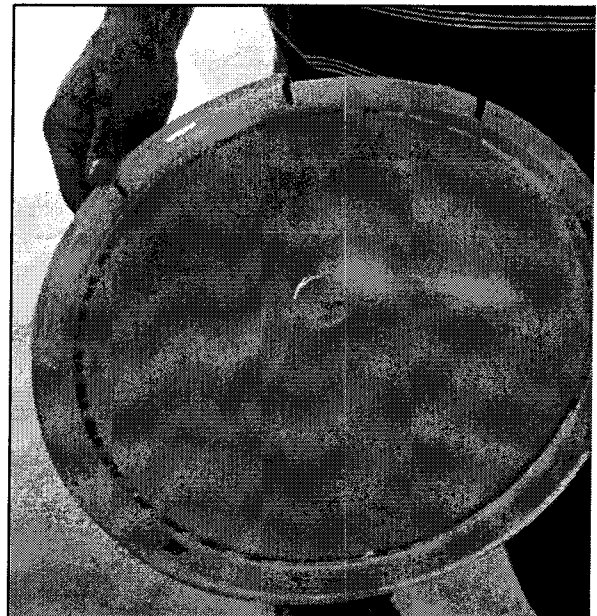
Árbol de Mezquite

ANEXO 3



Miel de Mezquite

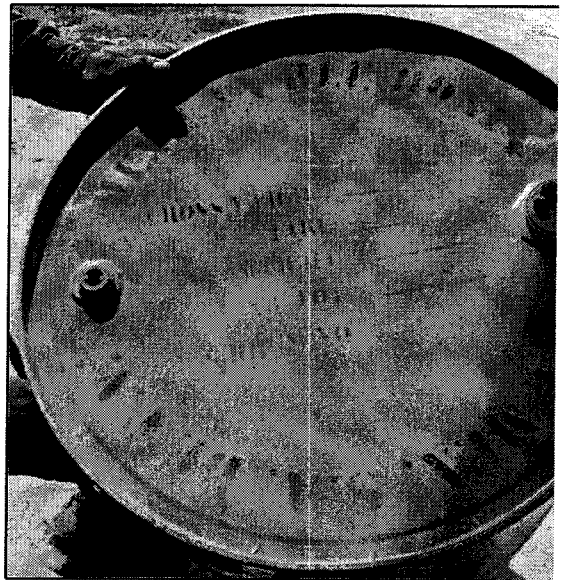
Miel de Mezquite



ANEXO 4



Tambor Metálico para la Exportación



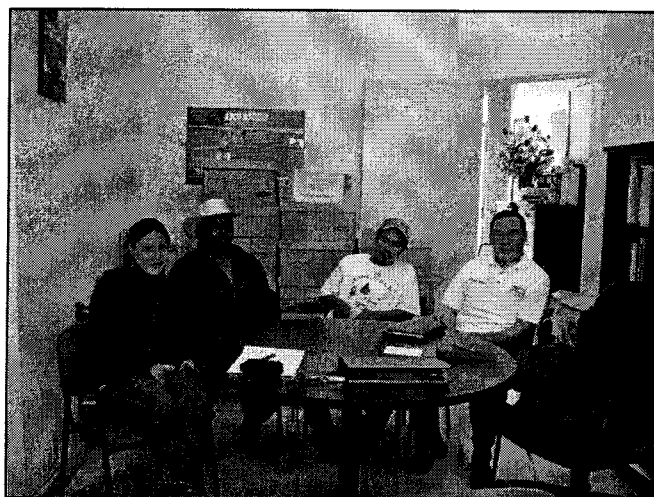
Parte Superior Tambor Metálic

ANEXO 5



Centro de Enlace donde se llevó a c
la reunión con apicultores

Reunión con Apicultores y Gerente
General de la empresa "Productos
Apícolas CASESA"



Reunión con Apicultores, Lic. Jorge
Víctor Reyes y Silvia Echeverría

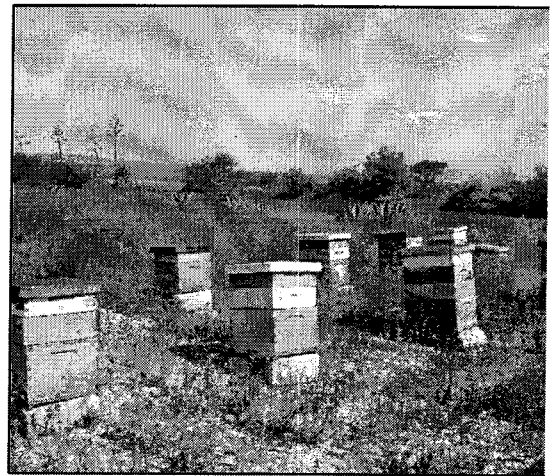
ENTREVISTA CON APICULTORES

1. Cuándo se constituyó la organización? De dónde nació la idea?
2. Cuántos miembros constituyen la organización?
3. En dónde se encuentran ubicados los colmenares?
4. Número de colmenas en producción.
5. Cuáles son las plantas melíferas principales?
6. Qué clases de miel producen?
7. Cuáles son sus volúmenes de producción?
8. Sus apiarios están registrados en el SAGARPA?
9. Cuál es el precio del kilo de miel a nivel nacional e internacional?
10. En recipiente es envasada la miel?
11. Cuáles son los problemas sanitarios más frecuentes encontrados en el Sector?
12. Cumplen con las Buenas Prácticas de manejo elaboradas por el SAGARPA?
13. Cumplen con las Buenas Prácticas de Manufactura?
14. Tienen competencia de otros Estados?
15. Tendrían interés de exportar miel a Ecuador?
16. En qué épocas del año podrían hacerlo?
17. En que tipo de envases exportan y cómo lo exportan?
18. Cuáles son las condiciones de pago?
19. Conocen los requisitos sanitarios que se deben cumplir para exportar a Ecuador?
20. Exportan solamente miel u otros productos de la colmena?

ANEXO 6

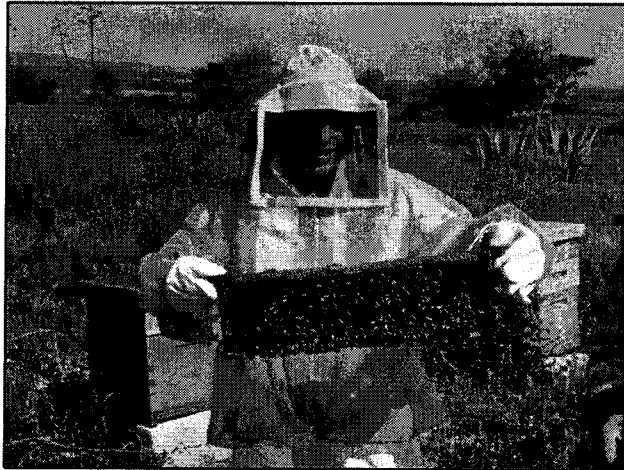


Reunión con Grupo "NEHTLE"

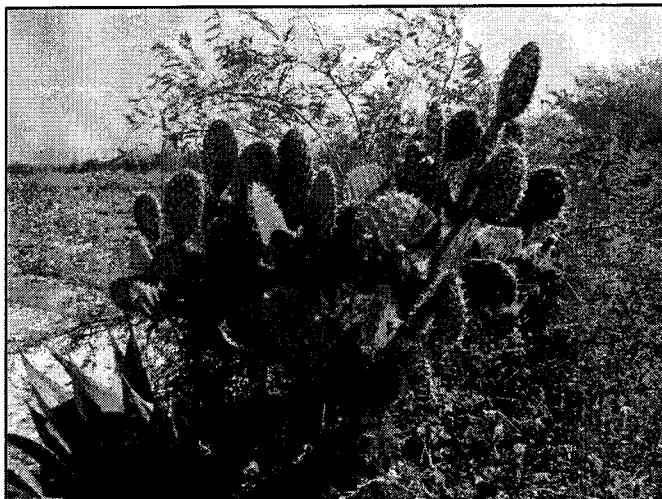


Apiarios Municipio Tlacotepec, Estado de Puebla

Investigación de Campo

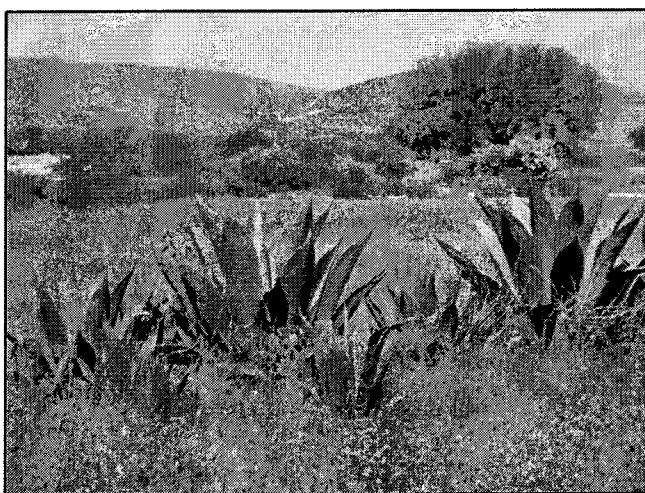
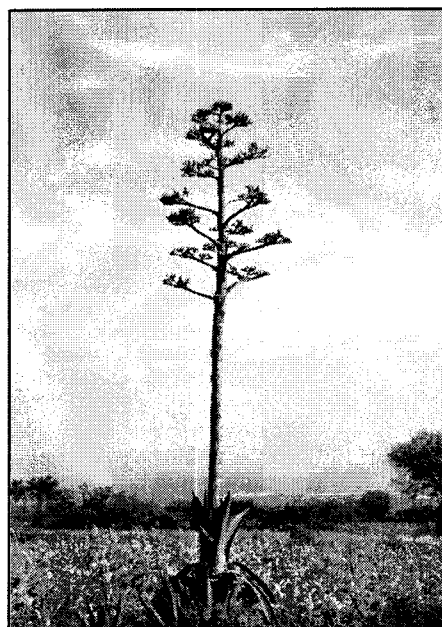


ANEXO 7



Nopal

Árbol de Quiotes



Maguey con árbol de
mezquite

ANEXO 8

CERTIFICADO ZOOSANITARIO DE EXPORTACIÓN



Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria
Dirección General de Salud Animal

CERTIFICADO ZOOSANITARIO PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL



Que se expide con fundamento en los artículos 1º, 3º y 30 de la Ley Federal de Sanidad Animal
(This document is issued based on the Articles 1st, 3rd, and 30 of the Animal Health Federal Act)

ESPECIE:

PRODUCTO:

PAIS:

17/Aug/2004

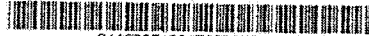
1.- DATOS DE LOS PRODUCTOS O SUBPRODUCTOS (Data of Products or by Products):				
PRODUCTO (Product)	IDENTIFICACION O LOTE (Identification or Lot)	PRESENTACION (Presentation)	CANTIDAD (Amount)	UNIDAD DE MEDIDA (Measurement Unit)
2.- PLANTA O ESTABLECIMIENTO DE PROCEDENCIA (Production Plant or Establishment)				
Nombre (Name):				
Dirección (Address):				
3.- DATOS DEL EXPORTADOR (Exporter Data):		4.- DATOS DEL IMPORTADOR (Importer Data):		
Nombre (Name):		Nombre (Name):		
Domicilio (Address):		Domicilio (Address):		
5.- CERTIFICACIONES ZOOSANITARIAS (Zoosanitary Certifications):				



SECRETARÍA DE AGRICULTURA,
GANADERÍA, DESARROLLO RURAL,
PESCA Y ALIMENTACIÓN

Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria
Dirección General de Salud Animal

**CERTIFICADO ZOOSANITARIO PARA LA EXPORTACION DE
PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS DE ORIGEN ANIMAL**



2412035133170203X5117

Que se expide con fundamento en los artículos 1º, 3º y 30 de la Ley Federal de Sanidad Animal
(This document is issued based on the Articles 1st, 3rd, and 30 of the Animal Health Federal Act)

6.- DATOS DE QUIEN EXPIDE (Data of Issuing Officer):		7.- DATOS DE QUIEN INSPECCIONO AL MOMENTO DE LA EXPORTACION EN LA ADUANA DE SALIDA (Data of Inspector who Made the Inspection at Exporting Time at):	
Nombre del Médico Veterinario Oficial (Name of Official Veterinary):		Nombre del Inspector Oficial (Name of Official Inspector):	
FIRMA (Sign)	SELLO OFICIAL (Official Seal):	FECHA Y FIRMA (Date and Sign)	SELLO OFICIAL (Official Seal)

Lugar de Expedición (Place of Issuance): Of. Centrales, México, D.F.	Oficina de Inspección (Inspection Office):
--	---

8.- DATOS SOBRE LA TRANSPORTACION INTERNACIONAL (Data about International Transportation):
Línea (Line): *****
Medio de Transporte (Way of Transport): *****
Tipo (Type): *****
Placas o Matricula (License Plate):

ANEXO 9



RESOLUCION 449 DE LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES REQUISITOS SANITARIOS PARA LA IMPORTACIÓN

04.09 MIEL NATURAL MEXICO

La miel estará amparada por un certificado zoosanitario oficial, expedido por la Autoridad Oficial de Sanidad Animal del país exportador, en el que conste el cumplimiento de los siguientes requisitos:

Que:

1. Proceden de abejas criadas en el país.
2. El apiario o los apiarios de origen de la miel mantienen un programa de control zoosanitario bajo supervisión oficial.
3. El establecimiento donde fue procesado el producto cuenta con autorización oficial para su funcionamiento y opera bajo supervisión de la Autoridad de Sanidad Animal del país exportador.
4. La miel cuenta con certificado oficial de la Autoridad Competente del país exportador, como apta para consumo humano.

ANEXO 10

Resolución No. 005

El Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria –SESA

Considerando:

Que, uno de los objetivos fundamentales de la Ley de Sanidad Animal es proteger la sanidad agropecuaria del país contra enfermedades;

Que, corresponde al Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria - SESA la ejecución y vigilancia del cumplimiento de la normativa relativa a la protección sanitaria de las especies animales económicamente productivas;

Que, es mandato legal controlar y reforzar las medidas de prevención sanitaria, con la finalidad de evitar la introducción de enfermedades exóticas al país;

Que, es indispensable conocer las condiciones higiénico sanitarias de los establecimientos de origen, mataderos (frigoríficos), centros de producción pecuarios de países, que pretenden exportar animales vivos, productos, subproductos y derivados de origen pecuario al Ecuador,

Que, el Ecuador es país miembro de la Organización Mundial de Comercio, Organización Mundial de Sanidad Animal y de la Comunidad Andina de Naciones, organizaciones que establecen requisitos que permiten establecer el nivel adecuado de protección para cada uno de los países, y;

Que, en ejercicio que le confiere el literal d) del artículo 11, del título 8, Libro III del Decreto Ejecutivo 3609 del "Texto Unificado de la Legislación Secundaria del Ministerio de Agricultura y Ganadería", y la Ley de Sanidad Animal y su Reglamento General;

Resuelve:

Art. 1.- Establecer la obligación de inscripción ante el SESA, de los establecimientos extranjeros que deseen exportar a Ecuador, animales vivos, productos, subproductos y derivados, para lo cual deberán ser previamente habilitados por el SESA para tales fines.

Art. 2.- Se excluyen de esta inscripción, las mercancías que ingresen temporalmente para ferias, exposiciones, competencias, espectáculos circenses y demás cuya permanencia sea únicamente para el evento.

Art. 3.- La inscripción tendrá una vigencia de dos años, pudiendo ser renovada siempre y cuando las condiciones higiénico sanitarias del país y de los establecimientos exportador no hayan sufrido cambios, para lo cual el SESA solicitará las certificaciones emitidas por los Servicios Sanitarios Oficiales homólogos.

Art. 4.- En caso de ocurrir modificaciones, en las condiciones sanitarias del país o del establecimiento podrá recurrirse una nueva revisión documental y verificación "in situ".

Art. 5.- El subproceso de Control Sanitario del SESA, elaborará un listado de los establecimientos habilitados para exportar a Ecuador los animales, productos y subproductos de origen pecuario, para que en coordinación con el subproceso de Certificación Sanitaria, efectúen la evaluación de las importaciones a partir de los argumentos presentados.

Art. 6.- Los costos que ocasionen como consecuencia de la inscripción de los establecimientos de origen, mataderos (frigoríficos), centros de producción pecuarios, serán cargados a los interesados conforme a las tarifas internacionales previamente establecidas, estos costos incluyen transporte aéreo, terrestre, tasas aeroportuarias y viáticos del personal previamente designado por la Dirección Ejecutiva del SESA.

Art. 7.- Enviar la presente Resolución a la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones, la cual deberá comunicar a la Organización Mundial de Comercio - OMC, para su respectiva publicación.

Art. 8.- Esta Resolución entrará en vigencia a partir de la fecha de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, 25 de mayo del 2005.

Comuníquese y publíquese

ORIGINAL FIRMADO POR EL ING. ABEL VITERI

ING. AGR. ABEL VITERI ECHANIQUE.

DIRECTOR EJECUTIVO DEL SESA

GOO/ABE/AAO

23/05/05

ANEXO 11

PERMISO ZOOSANITARIO PARA LA IMPORTACIÓN



REPUBLICA DEL ECUADOR
 MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA
 SERVICIO ECUATORIANO DE SANIDAD AGROPECUARIA
 DIVISION DE INSPECCION, CERTIFICACION Y CONTROL CUARENTENARIO



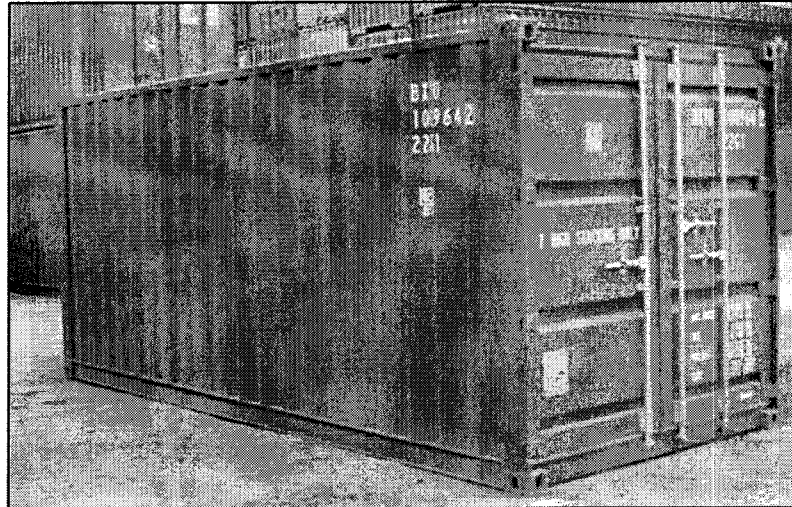
PERMISO ZOOSANITARIO PARA LA IMPORTACION
 IMPORTATION ZOOSANITARY PERMIT

No. 0033510

NOMBRE Y DIRECCION DEL SOLICITANTE: Applicant Name and Address:						
No. DE REGISTRO DE LA SOLICITUD: Applicant register No.:						
OBJETO DE IMPORTACION: Purpose of the importation:						
CANTIDAD	PRODUCTO	ANIMALES				OBSERVACIONES
Amount	Product	ESPECIES Species	RAZA Breed	SEXO Sex	EDAD Age	Observations
TOTAL (En letras y números): Total (In letters and numbers):						
NOMBRE Y DIRECCION DEL IMPORTADOR: Importer Name and Address:						
DESTINO FINAL: Final Destination:						
NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORIADOR: Name and address of the exporter:						
FECHA Y PUERTO DE EMBARQUE: Departure port and date:						
RUTA DE VIAJE: Route of travel:						
FECHA Y PUERTO DE LLEGADA: Port of arrival and date:						
<p>Los certificados sanitarios legalizados por la autoridad sanitaria competente del lugar de origen acreditarán el cumplimiento de los requisitos especificados en el dorso del presente documento y acompañaran al embarque para su presentación a la Autoridad del SESA del lugar de llegada.</p> <p>The sanitary certificates, legalized by the nearest sanitary authority at the origin place, will guarantee the performance of the requirements specified on the back of the present document as it will accompany to the shipment to present to the Authorities of the SESA at the arrival place.</p>						
LUGAR DE EXPEDICION: Place of issue:						(Sello de la Organización) (Stamp of the Organization)
NOMBRE DEL FUNCIONARIO AUTORIZADO: Name of authorized officer:						FIRMA / ASIGNATURA: (Signature)
FECHA: Date:						

ANEXO 12

CONTENEDOR 40 PIES



BIBLIOGRAFÍA

1. HELD, Mc. Grew, Goldblatt, Perraton. "Transformaciones Globales", Ed. Oxford. Tercera Edición, México 2001.
2. IANNI, Octavio. "Teorías de la Globalización", Ed. Siglo XXI. Segunda Edición, México 1996.
3. DANIELS, Radebaugh, Sullivan. "NEGOCIOS INTERNACIONALES: Ambientes y Operaciones", Ed. Pearson. Décima Edición, México 2004.
4. TULLER, Rugman, Hodgetts. "Entorno Internacional de los Negocios", Ed. Mc. Graw Hill. Segunda Edición, México, 1997.
5. DAVID, Fred. "Conceptos de Administración Estratégica", Editorial Prentice Hall. Quinta Edición, México, 1997.
6. SAGARPA. "Manual de Buenas Prácticas de Producción de Miel", México, 1997.
7. Sociedad Argentina de Apicultores. "Manual de Apicultura", Argentina, 1981.
8. DONALD, Wendell. "Negocios Internacionales y Aspectos Esenciales", Ed. Mc. Graw Hill. Quinta Edición. España, 1997.
9. PUJOL, Bruno. "DICCIONARIO DE COMERCIO EXTERIOR", Ed. Cultural. Tercera Edición. España, 2000
10. MERCADO Salvador. "Comercio Internacional – Mercadotecnia Internacional", Ed. Noriega. Cuarta Edición, México, 2003.

11. ACOSTA Felipe, "INCOTERMS: Términos del Comercio Internacional",

Ed. Cultural. Primera Edición, México, 1999.

12. BANCOMEXT. "Guía Básica del Exportador", Novena Edición, México,

2000.

INTERNET

1. www.bancomext.com.mx
2. www.sagarpa.gob.mx
3. www.zonaeconomica.com
4. www.sica.gov.ec
5. www.aduana.gov.ec
6. www.magap.gov.ec
7. www.bce.fin.ec
8. www.aladi.org
9. www.sesa.gov.ec
10. www.fao.org
11. www.inegi.gob.mx
12. www.inec.gov.ec
13. www.economia.gob.mx

ENTREVISTAS

1. Entrevista al Dr. Carlos Echeverría, Gerente General de la empresa "Productos Apícolas CASESA"
2. Entrevista con Apicultores del Estado de Puebla, Miembros del Grupo "NETHLE".
3. Entrevista con la Dra. Consuelo Dueñas, Jefe de Exportaciones, SAGARPA.