



Pontificia Universidad Católica del Ecuador  
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL  
“ENCI”

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE DE LA EMPRESA  
“UYAMÁ FARMS S.A” DEL CANTÓN MIRA HACIA BOSTON-ESTADOS UNIDOS.”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Negocios Internacionales E.1

AUTORA: Lizeth Vanessa Mera Arévalo

ASESORA: Mgs. Yolanda Bejarano


IBARRA, MARZO– 2018

Ibarra, 28 de Marzo de 2018

Mgs. Yolanda Bejarano  
ASESOR

**CERTIFICA:**

Haber revisado el presente informe final de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes en la Escuela de Negocios y Comercio Internacional (ENCI), de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI); en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.


(f.)  .....

Mgs. Yolanda Bejarano

C.C.: 100200693-8

## PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI):

(f):  .....

Mgs. Yolanda Bejarano

C.C.: 100200693-8

(f): .....

.....  
C.C.: .....

(f): .....

.....  
C.C.: .....

## ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo Lizeth Vanessa Mera Arévalo, declaro conocer y aceptar la disposición del Art.66 del Instructivo de Trabajo de Grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra (PUCESI), que en su parte pertinente manifiesta textualmente: “Forman parte del patrimonio de la universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través o con el apoyo financiero, académico o institucional de la universidad”

Ibarra, 28 de Marzo de 2018

f):  .....

Lizeth Vanessa Mera Arévalo

C.C.: 0401482096

## AUTORÍA

Yo, Lizeth Vanessa Mera Arévalo, portador de la cédula de ciudadanía N° 0401482096, declaro que la presente investigación es de total responsabilidad del (los) autor (es), y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes.

f): .....



Lizeth Vanessa Mera Arévalo

C.C.: 0401482096

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En el presente estudio se pretende demostrar la factibilidad de realizar un plan de exportación para la empresa Uyamá Farms S.A, ubicada en el cantón Mira provincia del Carchi, la cual desea introducir su producto al mercado de Boston-Estados Unidos, para cumplir con este objetivo se propone el presente diseño de un plan de exportación, el mismo que servirá de herramienta para la empresa como guía para la producción y exportación de miel de abeja de flor de aguacate con un alto valor agregado y que sea competitiva en el mercado. Para lograr esto se definirán una serie de argumentos teóricos importantes para mantener en claro lo que se quiere lograr, se realizará una investigación a los posibles clientes de la empresa con lo que se obtendrá información de los requerimientos y requisitos específicos para la compra del producto, además de una investigación del mercado al que se quiere llegar como son las exigencias del país para el ingreso de productos apícolas. Desde el punto de vista financiero se analizó los indicadores para determinar si el negocio es rentable siempre y cuando el Valor Actual Neto sea mayor a cero y su Tasa Interna de Retorno sea mayor que el rendimiento exigido por los inversionistas, en el caso de este proyecto se cumple con todas estas condiciones por lo que se recomienda la implementación de este plan de exportación de miel de abeja de flor de aguacate a la empresa Uyamá Farms S.A.

### **Palabras Claves**

Valor Agregado, Competitiva, Productos Apícolas, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno.

## **ABSTRACT**

The present study aims to demonstrate the feasibility of carrying out an export plan for the company Uyamá Farms SA, located in the Mira province of Carchi, which wishes to introduce its product to the Boston-United States market, in order to fulfill this objective. The present design of an export plan is proposed, which will serve as a tool for the company as a guide for the production and export of avocado flower honey with a high added value and which is competitive in the market. To achieve this, a series of important theoretical arguments will be defined in order to keep clear what is to be achieved, an investigation will be carried out to the possible clients of the company, with information on the specific requirements and requirements for the purchase of the product, in addition to an investigation of the market to which it is wanted to arrive as they are the exigencies of the country for the entrance of apicultural products. From the financial point of view, the indicators were analyzed to determine if the business is profitable as long as the Net Present Value is greater than zero and its Internal Rate of Return is greater than the yield demanded by the investors, in the case of this project All these conditions are met, so the implementation of this export plan for avocado flower honey from Uyamá Farms SA is recommended.

### **Keywords**

Aggregate Value, Competitive, Beekeeping Products, Net Present Value, Internal Rate of Return.

## DEDICATORIA

*El presente proyecto dedico a Dios y a la Virgen María por ser el centro de mi vida, los que día a día me dan las fuerzas para seguir adelante.*

*A la memoria de mi amado padre quien en vida me dio todo su amor y protección, el cual siempre me cuida y me guía.*

*A mi amada madre, mujer luchadora que día a día con su dedicación y trabajo supo sacarnos en adelante, por ser mi fuente de inspiración y orgullo, ella es el mejor ejemplo de superación que pudo darme la vida.*

*A mí amado hijo por ser el motor de mi vida, mi motivación y mis ganas de seguir luchando.*

*A mis hermanos por ser el mejor apoyo, por estar siempre conmigo en los buenos y malos momentos, a mi hermana que ha sido mi segunda madre demostrando todo su amor y apoyo a mi hijo y a mí.*

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios y a la Virgen María por permitirme culminar con este sueño, por darme sus bendiciones y cuidar de mí en todo momento.*

*Al padre de mi hijo por haber sido parte fundamental en esta etapa tan importante, gracias a su apoyo, paciencia y comprensión incondicional.*

*A su familia por toda la ayuda y cariño recibido.*

*A mis maestros de Carrera de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ibarra, gratitud total por su calidad como maestros y seres humanos.*

## ÍNDICE

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	III
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	IV
AUTORÍA.....	V
RESUMEN EJECUTIVO .....	VI
ABSTRACT .....	VII
DEDICATORIA .....	VIII
AGRADECIMIENTO .....	IX
ÍNDICE .....	X
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS .....	XVI
INTRODUCCIÓN.....	0
CAPÍTULO I .....	1
MARCO TEÓRICO .....	1
1.1 Plan de exportación .....	1
1.1.1 Definición .....	1
1.1.2 Características del Plan.....	1
1.1.3 Propósito del Plan .....	2
1.1.4 Funciones del Plan.....	2
1.1.5 Pasos para la elaboración del plan .....	3
1.2 Exportación .....	6
1.2.1 Procedimientos de exportación.....	6
1.2.2 Tasas aduaneras.....	7
1.2.2.1 Tipos de tasas aduaneras .....	8
1.2.3 Aranceles.....	9
1.2.3.1 Tipo de Aranceles .....	9
1.2.4 Formas de pago internacional.....	10
1.2.4.1 Carta de crédito.....	10

1.2.4.2 Cobranza documentaria.....	10
1.2.4.3 Giros internacionales.....	11
1.2.4.4 Órdenes de pago.....	11
1.2.4.5 Cuentas corrientes en divisas.....	12
1.2.4.6 Aval del exterior.....	12
1.2.4.7 Garantía del exterior.....	12
1.2.5 Formas de ingresar a un mercado extranjero.....	13
1.2.5.1 Exportación indirecta o pasiva.....	13
1.2.5.2 Exportación directa o activa.....	13
1.2.5.3 Licencia.....	14
1.2.5.4 Franquicia.....	14
1.2.5.5 Empresa conjunta o Joint Venture.....	15
1.2.5.6 Subsidiarias propias.....	15
1.2.6 Incoterms.....	15
1.2.6.1 Clasificación de las reglas Incoterms 2010.....	16
1.2.7. Envases y embalajes.....	19
1.2.8 Medios de transporte Internacional.....	19
1.2.9 Acuerdos comerciales.....	20
1.2.8.1 Acuerdo comercial Ecuador- Estados Unidos.....	21
1.3 Miel.....	22
1.3.1 Definición.....	22
1.3.2 Tipos.....	22
1.3.2.1 Origen botánico.....	23
1.3.2.2 Método de extracción.....	24
1.3.2.3 Según su presentación.....	24
1.3.3 Valor Nutricional.....	25
1.3.4 Usos.....	26
1.3.5 Flor de Aguacate.....	27
1.3.5.1 Características.....	27
1.3.5.2 Usos.....	28

1.3.6	Miel de la flor de aguacate .....	28
1.3.7	Procesos de producción .....	28
CAPÍTULO II .....		32
DIAGNÓSTICO.....		32
2.1	Antecedentes.....	32
2.2	Objetivos.....	33
2.2.1	Objetivo General.....	33
2.2.2	Objetivos Específicos.....	34
2.3	Variables Diagnósticas .....	34
2.4	Indicadores .....	35
2.4.1	Producción.....	35
2.4.2	Recurso Humano.....	35
2.4.3	Situación Administrativa .....	35
2.4.4	Mercado .....	36
2.5	Matriz de Relación .....	37
2.6	Mecánica Operativa.....	38
2.6.1	Población o Universo .....	38
2.6.2	Determinación de la Muestra.....	39
2.6.3	Información Primaria.....	39
2.6.3.1	Entrevista.....	39
2.6.3.2	Observación Directa .....	40
2.6.4	Información Secundaria.....	40
2.7	Tabulación y análisis de la información.....	41
2.7.1	Entrevista realizada al Gerente de la Empresa Uyamá Farms S.A .....	41
2.7.2	Entrevista realizada al posible comprador de miel de abeja de flor de aguacate supermercado whole foods market®.....	46
2.7.3	Entrevista realizada al posible comprador de miel de abeja de flor de aguacate supermercado roche bros. ....	48
2.7.4.	Entrevista realizada al posible comprador de miel de abeja de flor de aguacate supermercado trader joe's .....	50
2.8	Matriz FODA.....	51

2.8.1 Fortalezas .....	51
2.8.2 Oportunidades .....	52
2.8.3 Debilidades.....	52
2.8.4 Amenazas.....	52
2.9 Estrategias FODA.....	53
2.10 Problema Diagnóstico.....	55
CAPÍTULO III .....	57
PLAN DE EXPORTACIÓN .....	57
3.1 Resumen Ejecutivo.....	57
3.2 Perfil de la Empresa.....	58
3.2.1 Macro localización.....	58
3.2.2 Micro localización .....	60
3.2.3 Datos Generales de la Empresa.....	61
3.2.4 Pensamiento Estratégico .....	62
3.2.5 Organigrama Estructural .....	64
3.2.6 Actividades de Comercialización y Estrategias.....	70
3.3 Actividades Generales de Exportación a considerarse .....	72
3.3.1 Selección de mercados .....	72
3.4 Análisis del producto.....	77
3.4.1 El producto .....	77
3.4.2 Estrategias competitivas genéricas para la miel de abeja de flor de aguacate.....	83
3.4.3 Proceso Productivo .....	84
3.5 Análisis del Mercado.....	85
3.5.1 Datos Informativos- Estados Unidos .....	85
3.5.2 Mercado Objetivo: Boston City.....	86
3.5.2.1 Datos Informativos .....	87
3.5.3 Demanda .....	88
3.5.3.1 Importaciones mundiales de miel de abeja Estados Unidos –Boston.....	88
3.5.3.2 Principales países productores de Miel de Abeja .....	89
3.5.4 Clientes .....	89
3.5.4.1 Segmentación.....	89

3.5.5	Precios de Exportación .....	90
3.5.5.1	Precios .....	90
3.5.6	Ventas Y Promoción .....	91
3.5.6.1	Marketing Mix.....	91
3.5.7	Distribución del Producto .....	93
3.5.8	Análisis de la Competencia.....	94
3.5.9	Barreras al Comercio.....	95
3.6	Disponibilidad de Recursos.....	99
3.6.1	Recursos Naturales.....	99
3.6.2	Recursos Humanos.....	99
3.6.3	Recursos financieros .....	100
3.6.4	Tecnología .....	100
3.7	Cronograma de planificación .....	101
3.8	Información Financiera .....	102
3.8.1	Determinación de la Inversión Inicial.....	102
3.8.1.1	Resumen de la Inversión Inicial.....	102
3.8.1.2	Inversión Fija.....	102
3.8.1.3	Inversión Variable .....	103
3.8.2	Detalle de Inversión Inicial .....	103
3.8.2.1	Detalle de la inversión Fija.....	103
3.8.2.2	Detalle de la Inversión Variable .....	104
3.8.2.2.1	Costos de producción .....	104
3.8.2.2.2	Resumen de producción de miel de abeja de flor de aguacate .....	104
3.8.3	Detalle del Gasto Administrativo .....	105
3.8.3.1	Gasto Administrativo.....	105
3.8.3.2	Detalle del Sueldo Personal .....	105
3.8.3.3	Sueldos Y Salarios.....	106
3.8.4	Detalle de los Gastos de Exportación .....	109
3.8.4.1	Gastos de Exportación .....	109
3.8.5	Determinación del Precio de Exportación .....	109

3.8.5.1	Determinación del Gasto Unitario.....	109
3.8.5.2	Determinación del Precio Unitario.....	110
3.8.6	Financiamiento del Proyecto .....	110
3.8.6.1	Datos del Financiamiento del Proyecto .....	110
3.8.6.2	Amortización de la Deuda .....	111
3.8.7	Determinación del Costo Capital .....	112
3.8.8	Cálculo de la Depreciación .....	112
3.8.8.1	Depreciación.....	112
3.8.9	Determinación de Los Presupuestos .....	113
3.8.9.1	Presupuesto de Ingresos (Ventas).....	113
3.8.9.2	Presupuesto de Costos.....	113
3.8.9.3	Presupuesto de Gastos.....	114
3.8.9.3.1	Gastos Administrativos .....	114
3.8.9.3.2	Gastos de Exportación.....	114
3.8.9.3.3	Depreciación.....	115
3.8.10	Estados Financieros Con Financiamiento.....	115
3.8.10.1	Estado de Resultados .....	115
3.8.10.2	Presupuesto de Caja.....	117
3.8.11	Balance General.....	117
3.8.12	Evaluación Económica Financiera del Proyecto .....	118
3.8.12.1	Valor Presente Neto .....	118
3.8.12.2	Costo Beneficio .....	118
3.8.12.3	Período de Recuperación de la Inversión.....	119
3.8.12.4	Tasa Interna de Retorno.....	119
3.8.13	Determinación Del Punto De Equilibrio.....	120
3.8.13.1	Margen de Contribución .....	121
3.8.13.2	Punto de Equilibrio en Unidades Físicas.....	121
3.8.13.3	Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias.....	121
	Conclusiones.....	122
	Recomendaciones.....	124

Fuentes de información .....	125
Anexos .....	129

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

Ilustración 1. Tabla Nutricional Miel de Abeja.....	25
Ilustración 2 . Mapa Cantón Mira .....	59
Ilustración 3. Ubicación Geográfica Uyamá Farms S.A .....	60
Ilustración 4. Organigrama Uyamá Farms S.A .....	64
Ilustración 5. Lista De Importadores Para Miel De Abeja .....	72
Ilustración 6. Información Nutricional.....	78
Ilustración 7 Descripción Arancelaria ecuatoriana del Producto .....	80
Ilustración 8. Código Sistema Armonizado en EE.UU.....	81
Ilustración 9 Envase Miel de Abeja de Flor de Aguacate .....	82
Ilustración 10 Proceso de Producción.....	84
Ilustración 11 Importaciones mundiales de miel de abeja Estados Unidos –Boston .....	88
Ilustración 12 Principales países productores de Miel de Abeja .....	89
Ilustración 13 Distribución de la miel de abeja de flor de aguacate .....	93
Ilustración 14 Precios de Miel de Abeja Según la Marca.....	94
Tabla 1.Matriz de Relación .....	38
Tabla 2 .Inversión Inicial.....	102
Tabla 3. Inversión Fija .....	102
Tabla 4 Inversión Variable .....	103
Tabla 5 Inversión Fija .....	103
Tabla 6 Costos de producción.....	104
Tabla 7 Resumen de producción de miel de abeja de flor de aguacate .....	104
Tabla 8 Gasto Administrativo .....	105
Tabla 9 Detalle del Sueldo Personal .....	105
Tabla 10 Sueldos Y Salarios Primer Año .....	106
Tabla 11 Sueldos Y Salarios Segundo Año .....	107
Tabla 12 Sueldos Y Salarios Tercer Año .....	107
Tabla 13 Sueldos Y Salarios Cuarto Año .....	108

Tabla 14 Sueldos Y Salarios Quinto Año .....	108
Tabla 15 Gastos de Exportación.....	109
Tabla 16 Determinación del Gasto Unitario .....	109
Tabla 17 Determinación del Precio Unitario.....	110
Tabla 18 Financiamiento del Proyecto.....	110
Tabla 19 Datos del Financiamiento del Proyecto.....	110
Tabla 20 Amortización de la Deuda .....	112
Tabla 21 Determinación del Costo Capital.....	112
Tabla 22 Depreciación.....	112
Tabla 23 Ventas.....	113
Tabla 24 Costos.....	113
Tabla 25 Gastos Administrativos .....	114
Tabla 26 Gastos de Exportación.....	114
Tabla 27 Proyección Depreciación.....	115
Tabla 28 Estado de Resultados .....	116
Tabla 29 Flujo de Efectivo .....	117
Tabla 30 Balance General .....	117
Tabla 31 Valor Presente Neto .....	118
Tabla 32 Costo Beneficio .....	118
Tabla 33 Período de Recuperación de la Inversión.....	119
Tabla 34 Tasa Interna de Retorno.....	119
Tabla 35 Punto De Equilibrio.....	120
Tabla 36 Margen de Contribución .....	121
Tabla 37 Punto de Equilibrio en Unidades Físicas .....	121
Tabla 38 Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias .....	121

## **INTRODUCCIÓN**

El Presente proyecto parte de la necesidad de la empresa Uyamá Farms S.A de diversificar su cartera de productos y de utilizar todos sus recursos con el fin de sacar el máximo provecho a su capacidad instalada.

La empresa Uyamá Farms S.A es una empresa dedicada a la producción, comercialización y exportación de productos derivados del aguacate, está ubicada en el Cantón Mira Provincia del Carchi, cuenta con los recursos necesarios, pero no los aprovecha por completo de esta manera pierde utilidad y mayor beneficio.

Por lo que este proyecto está enfocado en la posibilidad de llegar a un nuevo mercado para la empresa, para esto se hizo una investigación acerca de la demanda de la miel de abeja de flor de aguacate resultando como mercado objetivo Estados Unidos de Norte América.

La miel de abeja de flor de aguacate es un producto 100% natural que ofrece múltiples beneficios para la salud por lo que está acorde a las exigencias del mercado objetivo con la tendencia de consumir productos con alto valor agregado y de calidad. La miel de abeja de flor de aguacate es diferente a la miel común tanto en su color como sabor.

Este estudio tendrá como fin demostrar que la empresa Uyamá Farms S.A cuenta con las condiciones necesarias para exportar su producto y si la propuesta del proyecto tendrá resultados positivos para ponerlo en marcha.

# **CAPÍTULO I**

## **MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Plan de exportación**

#### **1.1.1 Definición**

Un plan de exportación es la hoja de ruta de comercialización que orienta el afán exportador de la empresa, indicándole a qué mercados externos ingresar y cómo hacerlo de manera competitiva. De esta manera se puede decir que el plan de exportación es la guía para las empresas de hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y de cómo ser competitivos con sus productos y/o servicios en mercados internacionales a fin de lograr el éxito (GestioPolis, 2001).

#### **1.1.2 Características del Plan**

Una característica ventajosa del plan de exportación es que favorece el proceso de internacionalización de la empresa frente a la rapidez y dinamismo del comercio mundial. El uso, formulación de estrategias en un punto clave para aprovechar las oportunidades comerciales, reducir los riesgos inherentes al proceso de la gestión de exportación y definir el mecanismo para el posicionamiento de la empresa ante las barreras de entrada y las barreras de salida en un mercado (PROECUADOR, 2016).

### **1.1.3 Propósito del Plan**

Según detalla la publicación titulada Plan de negocios internacional de exportación de ProMexico, “Lo que se busca con la planificación de un negocio de exportación es penetrar sistemáticamente un producto o servicio en los mercados internacionales maximizando la eficiencia y la rentabilidad”.

### **1.1.4 Funciones del Plan**

- Analizar la situación interna de la empresa, su producto, su situación sectorial y frente a la competencia.
- Detectar sus principales fortalezas y debilidades.
- Reflexionar acerca de las nuevas realidades del comercio internacional y cómo se plantean esos nuevos escenarios en relación a la oferta exportable de la empresa.
- En función de esto identificar las principales oportunidades y amenazas del entorno competitivo externo.
- Determinar en forma previa los esfuerzos de adaptación que la empresa deberá hacer y delinear un plan de acciones en etapas que permitan manejar los costos que implica trabajar en la apertura de un mercado. Estas adaptaciones pueden incluir desde aspectos netamente productivos a temas vinculados al uso de tecnologías, comunicaciones, packaging, certificaciones, etc.
- Seleccionar los mercados a incursionar y analizar sus potencialidades y sus barreras u obstáculos. - Evaluar y preparar los medios logísticos y de distribución.
- Analizar los aspectos formales del proceso exportador (requerimientos de envío, despachos, etc.) así como los aspectos

financieros del negocio (formas de pago disponibles, costos, financiamiento, etc.).

- Definir el posicionamiento de la empresa e identificar socios o aliados estratégicos que puedan actuar como facilitadores. Establecer los costos asociados a la tarea de apertura de mercados.
- Diseñar el plan de acciones a llevar a cabo, permitiendo optimizar los recursos disponibles.

### 1.1.5 Pasos para la elaboración del plan

- **Resumen Ejecutivo:** El resumen ejecutivo es una parte fundamental del plan de negocios de exportación, ofrece una visión panorámica del proyecto en su conjunto, es generalmente la primera sección que será leída y la que determinará el interés de leer o no la información restante, por lo que su lectura debe ofrecer un claro entendimiento del proyecto de exportación.

Aún cuando en las secciones posteriores se presente una descripción pormenorizada del plan, un resumen ejecutivo corto persuadirá al lector a revisar el documento completo (CORPEI, 2010, p.22).

- **Introducción:** Al igual que todo trabajo investigativo, el plan de exportación comienza con una introducción. La misma describe brevemente el propósito del plan de exportación y las razones o motivos para exportar. Además, se definen concretamente las metas que la empresa quisiera alcanzar con el proceso de internacionalización y cómo intenta lograrlas (CORPEI, 2010, p.25).

- **Análisis del potencial exportador:**
  - Perfil de la compañía
  - Situación de la compañía
  - Mercadeo
  - Competitividad
  - Evaluación global y conclusiones
  
- **Selección de mercados:** La segunda parte del plan de exportación se dedica a la selección de los mercados adecuados para la exportación del producto o servicio. Esto se requiere un análisis de los diferentes temas mencionados a continuación:
  - Preselección de mercados (países de interés)
  - Priorización de mercados (criterios de selección)
  - Selección final de mercados
  
- **Inteligencia de mercados – Análisis del país objetivo (más del país alterno y país contingente):**
  - Perfil del país
  - Análisis del entorno económico e indicadores económicos
  - Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado
  - Análisis del sector xz y mercado.
  - Comercio bilateral
  - Acuerdos comerciales
  - Tratamiento arancelario

- Requisitos
  - Otras barreras no arancelarias
  - Logística
  - Canales de distribución
  - Mercadeo
  - Análisis competencia local e internacional
  - Entidades de apoyo/organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado
  - Cultura de hacer negocios
- 
- **Estrategias:** Son las estrategias adecuadas para el seguimiento del proceso de exportación.
  
  - **Plan de acción:** el plan de exportación estará completo con un plan de acción que resuma los pasos necesarios para dar inicio a la exportación. Éste se compone de tres partes:
    - Cronograma
    - Identificación de necesidades
    - Participación en ferias/misiones especializadas
  
  - **Plan de financiación:** Finalmente, con la información obtenida y conociendo los pasos subsiguientes, el empresario debe hacer un plan de financiamiento con énfasis en la actividad de exportación. Para este momento, ya el empresario debe contar con un análisis y evaluación financiera de la empresa, así como haber determinado los costos de exportación. Por lo que los pasos siguientes son establecer una proyección financiera, determinar cómo va a financiar la exportación, identificar requerimientos de crédito y hacer un resumen estructurado de toda esta información.

## **1.2 Exportación**

Bienes o servicios que se producen en el país, los cuales son vendidos y posteriormente enviados a clientes de otros países.

### **1.2.1 Procedimientos de exportación**

Una vez que el empresario o industrial exportador ha seleccionado debidamente los productos para la exportación y realizado un análisis de a quién, cómo y cuantas veces vender, lo primero que debe hacer es conocer los procedimientos de exportación. En efecto, para realizar una transacción internacional existen muchos detalles, normas y procedimientos que deben conocer los empresarios, porque estos instrumentos reguladores o normativos forman parte del marco legal de cada país para el comercio exterior. (Estrada, 2013, p.125)

El Proceso de Exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante. (PROECUADOR, 2016)

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignarte

- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

### **Documentos para exportar**

Los documentos que se requieren para legalizar una exportación son:

- Documento de transporte.
- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.
- Otros certificados: Fitosanitario, (para productos vegetales); Zoosanitario, (para productos pecuarios); Hictiosanitarios, (para productos del mar).

#### **1.2.2 Tasas aduaneras**

Son tributos al comercio exterior cuyo hecho imponible consiste en la utilización privativa o el aprovechamiento especial de un servicio dentro de las operaciones aduaneras. las tasas por servicios aduaneros que se exijan son para el otorgamiento de permisos, registros, autorizaciones, licencias, análisis, inspecciones, y otros trámites aplicables a la importación y exportación de mercancías, o en conexión con ellas , distintos a los procedimientos y servicios aduaneros regulares, se fijaran en proporción al costo de los servicios efectivamente prestados, sea a nivel local o nacional (SENAE,2015).

### 1.2.2.1 Tipos de tasas aduaneras

**Tasa de vigilancia aduanera:** Se aplica en los casos que por disposición de autoridad aduanera se requiera la custodia en el traslado de mercancías mediante movilización desde y hacia zonas francas o tránsito aduanero.

- 001 Tasa de vigilancia Aduanera

**Tasas de análisis de laboratorio:** Se aplicará cuando la Aduana, a efecto de establecer la clasificación arancelaria<sup>21</sup> de mercancía, requiera de análisis de las mismas, en laboratorios de otras instituciones.

- 002 Tasa de análisis de Laboratorio

**Tasa de control:** Se aplicará sobre las mercancías que se despachen bajo los regímenes aduaneros especiales<sup>20</sup> a excepción del depósito industrial.

- 003 Tasa de Control

**Tasa de almacenaje:** Se aplicará sobre las mercancías y unidades de transporte o carga que se encuentran en almacenes temporales autorizados o sean almacenadas en bodega o patios de la Aduana para remate, procedimientos administrativos o judiciales.

- 004 Tasa de Almacenaje

**Tasa de inspección:** Se aplicará a los servicios de inspección técnica ante solicitudes de autorización o renovación de depósitos comerciales,

industriales, Courier, almacenes temporales y otros servicios sujetos a autorización o concesión.

- 005 Tasa de Inspección

### 1.2.3 Aranceles

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos (OMC, 2016).

#### 1.2.3.1 Tipo de Aranceles

Según (PROECUADOR, 2016) Sólo hay dos tipos de aranceles, los *ad-valorem* y los específicos, de ellos se desprenden otras combinaciones:

- **Arancel de valor agregado o *ad-valorem*** es el que se calcula sobre un porcentaje del valor del producto (CIF), Ejemplo: 5% del valor CIF.
- **Arancel específico**, se basa en otros criterios como puede ser el peso, por ejemplo USD 5 por cada kilo de ropa nueva. Es un pago establecido por cada unidad de medida del bien importado.
- **Arancel *anti-dumping*** es un arancel que se aplica a la importación de productos que reciben subvenciones de los países donde se

producen. Estas subvenciones les permiten exportar por debajo del costo de producción.

- **Arancel mixto** es el que está compuesto por un *ad-valorem* y un arancel específico que se gravan simultáneamente a la importación.
- **Arancel de exportación.**- Es uno de los tipos de aranceles menos empleado por la mayor parte de los países a nivel mundial, ya que las mercancías exportadas generalmente quedan exentas de todo tipo de derechos arancelarios. En todo caso, un arancel de exportación determina un derecho arancelario para los productos exportados (PROECUADOR, 2016).

#### **1.2.4 Formas de pago internacional**

##### **1.2.4.1 Carta de crédito**

La carta de crédito, es un documento utilizado como instrumento de pago, emitido por un banco (Banco Emisor), por cuenta de uno de sus clientes (ordenante), por medio del cual autoriza a otro banco (Banco Corresponsal) en el exterior a cancelar a una persona natural o jurídica (Beneficiario) una cierta cantidad de dinero, previo cumplimiento de determinados requisitos indicados en la Carta de Crédito (CCB, 2010).

##### **1.2.4.2 Cobranza documentaria**

Es un mecanismo de pago por medio del cual el exportador de una mercancía solicita los servicios de un Banco (Remitente o Cedente) para que cobre el producto de una venta, entregándole los documentos originales necesarios y las instrucciones de cobro. El Banco Cedente

deberá utilizar un Banco Corresponsal (Cobrador), al cual le enviará los documentos citados para que éste los presente al Girado (Importador) (CCB, 2010).

#### **1.2.4.3 Giros internacionales**

Mecanismo de pago por medio del cual el Ordenante (Importador) de una mercancía solicita los servicios de un banco girador de su país, para que envíe las divisas producto de una transacción comercial, utilizando como intermedio a un banco receptor, donde el Beneficiario (Exportador) tiene una cuenta. En este medio de pago, los documentos son enviados por correo u otro medio, sin la intervención de los bancos comerciales (CCB, 2010).

#### **1.2.4.4 Órdenes de pago**

La transferencia bancaria también llamada orden de pago, es un pago que efectúa el banco del importador al banco del exportador, el cual abona los fondos en la cuenta de su cliente cobrador (exportador). Esta forma de pago se hace por medios electrónicos, siendo el más utilizado el sistema SWIFT. La red swift agrupa a la gran mayoría de los bancos del mundo, y hace posible una comunicación rápida y segura entre ellos. El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador. El importador, una vez que ha recibido todo ello, solicita a su banco que pague mediante transferencia bancaria al exportador (CCB, 2010).

#### **1.2.4.5 Cuentas corrientes en divisas**

Según La cámara de comercio de Bogotá “La cuenta Corriente en Divisas, es la que se constituye en cualquiera de las divisas (Dólar, Euro, Libra o Yen) convertibles”. (CCB, 2010)

#### **1.2.4.6 Aval del exterior**

Mecanismo mediante el cual se emite o se acepta una Letra de Cambio por parte de un Banco, que se constituye en deudor solidario al garantizar el pago de mercancías a un exportador, antes de su respectivo despacho. También el banco otorga un aval a sus clientes, cuando éste no puede atender sus necesidades crediticias. En estos casos le solicita, mediante dichos avales, el acceso a financiaciones de otras entidades financieras del país o del exterior. El aval es una operación poco atractiva para los bancos, puesto que asume un riesgo “cliente” sin efectuar la correspondiente financiación, que es justamente la actividad específica de los bancos (CCB, 2010).

#### **1.2.4.7 Garantía del exterior**

Es un documento a través del cual un Banco se compromete a pagar una suma de dinero, dentro de un plazo determinado, a un tercero (Beneficiario), en el evento de que el cliente, al cual presta el servicio de garantía (Ordenante), incumpla la obligación pactada en el contrato. Existe una diversidad de garantías que se puede emitir, sin embargo las más comunes son las que cubren operaciones comerciales internacionales: Las garantías de licitación (Bid Bonds) y las de fiel

cumplimiento del contrato (Performance Bonds). En los Estados Unidos las llamadas “Garantías del Exterior” se conocen como “Cartas de Crédito Stand By” (CCB, 2010).

## **1.2.5 Formas de ingresar a un mercado extranjero**

### **1.2.5.1 Exportación indirecta o pasiva**

La empresa exporta por medio de intermediarios independientes (país de origen de la empresa exportadora), quienes se hacen cargo del manejo logístico de las mercancías desde la fábrica hasta el cliente, el papeleo de comercio exterior, los trámites de aduanas, la apertura de la carta de crédito u otro medio de pago, etc., mientras la empresa se limita a producir y vender como lo hace con sus clientes locales. El intermediario está localizado en el país de la empresa exportadora (país de origen). La empresa intermediaria aporta experiencia sobre distribución, marketing, negociaciones, etc. así como habilidades administrativas para gestionar acuerdos de exportación y financiación (PROECUADOR, 2015).

### **1.2.5.2 Exportación directa o activa**

La empresa entra en contacto con intermediarios o compradores finales en el extranjero y se hace cargo de todos los aspectos burocráticos, logísticos, y financieros que conlleva una exportación. Para poner en marcha esta estrategia, el departamento comercial de la empresa contrata personal experto en comercio exterior y con experiencia en contactos internacionales, y cuando las actividades de exportación

adquieren un cierto volumen, se suelen crear departamentos de exportación (PROECUADOR, 2015).

### **1.2.5.3 Licencia**

En el contexto internacional, una licencia es un acuerdo contractual entre dos empresas de distintos países, por medio del cual la empresa origen concede a la empresa extranjera, el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca registrada y otros activos intangibles a cambio de un pago fijo inicial, uno periódico (como puede ser una cantidad fija por cada unidad vendida, o un tanto por ciento sobre las ventas totales o sobre el beneficio), o ambos (PROECUADOR, 2015).

### **1.2.5.4 Franquicia**

Es otro acuerdo contractual, que constituye una variación al concepto de licencia estudiado anteriormente. Las franquicias consisten en un tipo especial de licencia para la distribución al detalle, según el cual la empresa franquiciadora no se limita simplemente a autorizar el uso de su marca, como ocurre en el caso de una licencia tradicional, sino que provee a la empresa franquiciada de un producto (franquicia de producto), o de un sistema estandarizado de operaciones y de marketing en el punto de venta (franquicia de montaje del negocio) (PROECUADOR, 2015).

#### **1.2.5.5 Empresa conjunta o Joint Venture**

Es un acuerdo contractual basado en el intercambio de acciones una empresa, por lo que no es un mero acuerdo sino más bien inversión directa. Se asume un mayor riesgo que con las otras alternativas aunque no se controla todo el proceso de internacionalización (PROECUADOR, 2015).

#### **1.2.5.6 Subsidiarias propias**

En las subsidiarias propias o filiales (de producción o ventas) la empresa controla todo el proceso de internacionalización por lo que el riesgo que asumen es mayor. La empresa puede producir en el país de destino por medios propios estableciendo una subsidiaria de producción (PROECUADOR, 2015).

#### **1.2.6 Incoterms**

Las reglas sobre el uso de términos nacionales e internacionales Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional, facilitan el proceso de las negociaciones globales, los mismos definen obligaciones y derechos del comprador y vendedor, describen las tareas, costos y riesgos que implica la entrega de mercancía de la empresa vendedora a la compradora, siempre y cuando el Incoterm 2010 se encuentre establecido en el contrato de compraventa (PROECUADOR, 2016).

### 1.2.6.1 Clasificación de las reglas Incoterms 2010

#### ➤ Reglas para cualquier modo o modos de transporte

- **EXW (En Fábrica):** Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía, en su establecimiento (fábrica, almacén, etc.), a disposición del comprador. ( Área de Pymes,2010)
- **FCA (Franco Porteador):** El vendedor cumple su obligación de entregar la mercancía cuando la pone despachada en aduana para la exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador o persona designada por él en el lugar o punto fijado, si no es así el vendedor podrá escoger dentro de la zona estipulada el lugar o punto de entrega. El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen (generalmente relacionado con los espacios del transportista) (Área de Pymes, 2010).

Si la mercancía se recoge en las instalaciones del vendedor este debe asumir los costes y gastos de la carga en el medio de transporte, si es recogida en cualquier otro lugar el vendedor no será responsable de la descarga.

- **CPT (Transporte Pagado Hasta):** El vendedor paga el flete del transporte de la mercancía hasta el destino mencionado. El riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier gasto adicional debido a acontecimientos que ocurran después del momento en que la mercancía haya sido entregada al transportista, se transfiere del vendedor al comprador cuando la

mercancía ha sido entregada a la custodia del transportista, habiendo abonado el vendedor el seguro de la mercancía (Área de Pymes, 2010).

- **CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta)** : El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. El vendedor contrata el seguro y paga la correspondiente prima. En caso de que el comprador deseara una cobertura mayor a la contratada deberá acordarlo con el vendedor o contratar su propio seguro adicional ( Área de Pymes,2010).
- **DAT (Entregada en Terminal):** El vendedor asume todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (no obligatorio). Hasta que la mercancía se coloca en la Terminal definida, asumiendo los riesgos hasta ese momento ( Área de Pymes,2010).
- **DAP (Entregada en Lugar):** El vendedor asume todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (no obligatorio), hasta que la mercancía se despacha en la Terminal definida. Asumiendo los riesgos hasta el momento ( Área de Pymes,2010).
- **DDP (Entregada Derechos Pagados):** El término DDP significa el máximo de obligaciones para el vendedor y no debe utilizarse

si el vendedor no puede obtener la licencia de importación. (Área de Pymes, 2010)

➤ **Reglas para transporte marítimo y vías navegables interiores**

- **FAS (Franco al Costado del Buque):** El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sido colocada al costado del buque, sobre el muelle o en barcazas, en el puerto de embarque convenido. Exige que el comprador despache la mercancía en aduana para la exportación (Área de Pymes, 2010).
- **FOB (Franco a Bordo):** El vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía ha sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El vendedor tiene que despachar la mercancía de exportación. (Área de Pymes, 2010)
- **CFR (Costo y Flete):** El vendedor pagará los gastos y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, si bien el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transfiere del vendedor al comprador cuando la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.
- **CIF (Costo, Seguro y Flete):** El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.

### 1.2.7. Envases y embalajes

Mederos y Torres (2014) afirman que envase es el objeto destinado a contener, presentar y proteger un producto o conjunto de productos durante su manipulación, transportación, almacenamiento, distribución, venta y consumo. Se conoce también como envase de consumo.

Embalaje es el medio o conjunto de medios que aseguran la protección de un producto o grupo de productos, envasados o no, salvaguardando la integridad original durante su manipulación, almacenamiento, transporte, venta y distribución, que constituye generalmente una unidad de carga independiente. Se conoce también como envase de transportación (Mederos y Torres ,2014).

### 1.2.8 Medios de transporte Internacional

- **Transporte por Carretera:** El transporte por carretera se caracteriza por la facilidad en la entrega de a mercadería, realizando conexiones entre el transporte multimodal y el intermodal. Estas conexiones buscan el producto a exportar en la fuente y lo embarcan en otros modales o al inverso, en le caso de las importaciones, entregando en la puerta los productos traídos por otros medios. Es recomendable para cortas y medias distancias en la exportación o importación de bienes (González, 2014).
- **Transporte Ferroviario:** El transporte ferroviario internacional es hecho en vagones traccionados por locomotoras que, sobre rieles, recorren trayectos debidamente delineados, por lo tanto,

sin flexibilidad de recorrido y presos a caminos únicos. Las conexiones más comunes son entre los países limítrofes y pueden ser utilizadas las vías de otros países. La agilidad del transporte ferroviario no se compara a la del carretero pues las cargas, tienen que ser llevadas a él (González, 2014).

- **Transporte Marítimo:** El transporte marítimo representa casi la totalidad d los servicios internacionales de movimiento de carga, con cifras del orden de trillones de dólares, es el medio más utilizado en el comercio exterior porque se caracteriza por su bajo costo. (González, 2014)
- **Transporte Aéreo:** Por la velocidad utilizada, el transporte aéreo es utilizado para pequeñas cargas y que tiene urgencia en la entrega, los factores básicos de seguridad, ética y operacionalidad están establecidos en las normas IATA (International Air Transport Association) y en acuerdos y convenciones internacionales (González, 2014).

### 1.2.9 Acuerdos comerciales

Según el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR, 2016) El Ecuador ha firmado un sin número de Acuerdos comerciales sean estos bilaterales o multilaterales como bloque económico, los mismos que le otorgan el beneficio de preferencia arancelaria total o parcial para el ingreso de productos ecuatorianos a muchos de esos países con que constan en el Acuerdo. Es por esto que, la política de comercio exterior ha girado en torno al establecimiento de convenios y tratados comerciales, ya sea de libre

comercio o de tratamiento preferencial, para eliminar o disminuir la discriminación en los aranceles aduaneros de un país contra los productos originarios de otro, o bien para reducir los trámites de que deben seguir para ingresar.

### **1.2.8.1 Acuerdo comercial Ecuador- Estados Unidos**

Actualmente no existe algún acuerdo comercial entre Ecuador y Estados Unidos debido a las diferencias políticas entre los gobiernos, aunque el ministro de comercio exterior ha manifestado que están buscando retomar las negociaciones con este país.

Uno de los pedidos recurrentes del sector productivo, sobre todo de los exportadores, el firmar un acuerdo comercial con el principal socio en esa materia para Ecuador, los Estados Unidos, empezaría a cristalizarse en septiembre próximo.

Para Ecuador, el mercado americano es muy importante porque representa el 26% de las exportaciones no petroleras que van a Estados Unidos, alrededor de \$ 2.800 millones.

Sin embargo el único vínculo que existe es el Sistema General de Preferencias (SGP) en Estados Unidos y el monto que cubre el SGP son otros \$ 40 millones que implica un no pago por parte de los exportadores, a los cuales se les compensa mediante transferencias.

De igual manera, el comercio con Estados Unidos permitirá impulsar a las pequeñas y medianas empresas, abrir un mayor mercado a la economía popular y solidaria, generar un importante número de

empleos y mejores condiciones de acceso al mercado. “El único país que no tiene un acuerdo comercial con Estados Unidos es Ecuador debido a un argumento de tipo ideológico y político”. (El Telégrafo, 2017, p.s/n)

## **1.3 Miel**

### **1.3.1 Definición**

Ulloa (como se citó en Revista Fuente, 2010) afirma que la miel es la sustancia natural dulce producida por la abeja *Apis mellifera* o por diferentes subespecies, a partir del néctar de las flores y de otras secreciones extra florales que las abejas liban, transportan, transforman, combinan con otras sustancias, deshidratan, concentran y almacenan en panales.

MedULA (2006) afirma:

La sustancia natural azucarada producida por las abejas obreras a partir del néctar (floral o extra floral) de las plantas, o de la mielada (excreciones de insectos succionadores de plantas sobre partes vivas de las plantas), los cuales son recolectados, transformados mediante la combinación con sustancias propias de las abejas, depositados, deshidratados y almacenados en el panal (*Apini*) hasta su maduración.

### **1.3.2 Tipos**

ULA (2008) refiere que se conocen diversos tipos de miel de abejas, cuyas características físicas, químicas y organolépticas vienen determinadas por la flor utilizada como fuente de néctar y el tipo de

abeja que la produjo, pero como éstas la fabrican en cantidad tres veces más de lo que necesitan para sobrevivir, por lo que esto fue aprovechado por los apicultores para domesticar a las abejas y sacar el exceso de miel para el consumo humano.

Según la Universidad de los Andes de Venezuela (ULA, 2008) existen varios tipos de miel que pueden ser según su origen botánico, método de extracción, presentación u otros, con el fin de realizar una investigación y/o comercialización.

### **1.3.2.1 Origen botánico**

- **Miel de flores o miel floral**

Es la miel producida por las abejas a partir del néctar de las flores, es transparente y se solidifica con el tiempo dependiendo de su procedencia vegetal y de la temperatura. En esta categoría se distinguen las mieles: 1. Monoflorales: con predominio del néctar de una especie. Para que un tipo de miel pueda considerarse “monofloral” es preciso que contenga más de 45% del polen de esa clase de flor. 2. Mieles multiflorales (mil flores): obtenidas del néctar de varias especies vegetales diferentes, y en proporciones muy variables (ULA, 2008).

- **Miel de mielada o mielato**

También se conoce como miel de rocío o miel de bosque. Es la miel producida por las abejas a partir de las secreciones extra florales de plantas y excreciones azucaradas de insectos como los pulgones, las cochinillas y otros insectos chupadores de savia

llamados ácidos. Esta miel suele ser menos dulce, de color muy oscuro, se solidifica con dificultad, y no es raro que exhiba olor y sabor especiados, resinosos (ULA, 2008).

### 1.3.2.2 Método de extracción

- **Escurrida:** Cuando la miel se obtiene con el escurrimiento por gravedad de los panales desoperculados.
- **Prensada:** Miel obtenida por la compresión de los panales.
- **Centrifugada:** Miel extraída por centrifugación radial o tangencial de los panales desoperculados.
- **Filtrada:** Miel sometida a un proceso de filtración sin alterar su valor nutritivo (HERRERO, 2004).

### 1.3.2.3 Según su presentación

La miel puede presentarse al consumidor como:

- Miel líquida, aquella en estado líquido, libre de cristales, lista para el consumo directo.
- Miel en panal, tal como es almacenada por las abejas en panales nuevos, libres de larvas y comercializada en secciones de panales operculados.
- Miel cristalizada, es aquella solidificada como consecuencia de la cristalización de la glucosa, natural o inducida.

### 1.3.3 Valor Nutricional

El valor nutricional de la miel depende de cada variedad de acuerdo con los recursos minerales del suelo. El color de la miel varia va desde un tono casi incoloro hasta un pardo oscuro esto depende de la cantidad de pigmentos como (carotenoides, clorofila y xantofila) (ULA, 2008). Las mieles más oscuras tienen mayor acidez, más alto contenido en sustancias minerales y más riqueza en polisacáridos; mientras que las mieles claras son más suaves.

A continuación se presentan los componentes generales y las cantidades promedio de estos en la miel de abejas.

COMPOSICIÓN PROMEDIO DE LA MIEL DE ABEJA

COMPONENTE	RANGO
Humedad	14 - 20 %
Carbohidratos (totales)	82 - 95 %
Fructosa	28 - 44 %
Glucosa	22 - 38 %
Sacarosa	0,2 - 5 %
Maltosa	2 - 16 %
Otros azúcares	0,1 - 8 %
Proteínas y aminoácidos	0,2 - 2 %
Grasas	0
Colesterol	0
Energía	304 Kcal
<b>Vitaminas</b>	
Tiamina	<0,0 mg
Riboflavina	<0,06 mg
Niacina	<0,36 mg
Ácido pantoténico	<0,11 mg
Piridoxina (B6)	<0,32 mg
Ácido ascórbico	2,2 - 2,4 mg
<b>Minerales</b>	
Calcio	4,4 - 9,2 mg
Cobre	0,003 - 0,1 mg
Hierro	0,06 - 1,5 mg
Magnesio	1,2 - 3,5 mg
Manganeso	0,02 - 0,4 mg
Fósforo	1,9 - 6,3 mg
Potasio	13,2 - 16,8 mg
Sodio	0 - 7,6 mg
Zinc	0,03 - 0,4 mg
Cenizas	0,2 - 1 %

Ilustración 1. Tabla Nutricional Miel de Abeja

Fuente: Norma mexicana nmx-f-036-1997-normex

#### 1.3.4 Usos

Ulloa (como se citó en la Revista Fuente, 2010) indica que el desarrollo de las sociedades humanas se ha sustentado en el aprovechamiento de los recursos naturales como en el caso de la miel, la cual se produjo mucho antes de la aparición del hombre en la tierra.

Aunque la historia de la apicultura tiene sus raíces en los primeros asentamientos humanos, existen evidencias arqueológicas de que la miel bien pudo utilizarse como alimento desde el periodo Mesolítico, esto es 7000 años a.C. También se sabe que la primera referencia escrita para la miel es una tablilla Sumeriana, fechada entre los años 2100-2000 a.C.; dicha tablilla también menciona el uso de la miel como droga y como un ungüento.(Revista Fuente,2010,p.12)

Ulloa (como se citó en la Revista Fuente, 2010) afirma que la miel ha sido usada con propósitos médicos y nutricionales. Se estima que la miel es la medicina más antigua conocida y que en muchas razas fue prescrita por médicos para una variedad de enfermedades.

También se ha demostrado que” La miel sirve como una fuente natural de antioxidantes, los cuales son efectivos para reducir el riesgo de enfermedades del corazón, sistema inmune, cataratas y diferentes procesos inflamatorios” (Mondragón, 2010, p.12).

La miel permaneció como el único endulzador primario natural disponible hasta el pasado Siglo XIX, cuando su consumo fue superado por el azúcar de caña o azúcar de remolacha, y más tarde por azúcares derivados del maíz.

Hoy en día se acepta que la miel puede ser además un alimento protector, ya que tiene un gran número de sustancias que actúan de esa manera incluyendo el ácido ascórbico, péptidos pequeños, flavonoides, tocoferoles y enzimas, pudiendo ser una alternativa natural al uso de aditivos alimentarios para controlar el encafecimiento enzimático durante el procesamiento de frutas y verduras.( Mondragón, 2010, p.12)

Así como ingrediente en la elaboración de jugos y conservas alimenticias, y en muchos otros alimentos para inferirles propiedades sensoriales propias de la miel.

### **1.3.5 Flor de Aguacate**

“La flor del aguacate es circular, de aproximadamente un cm de diámetro; es bisexual, con un comportamiento de flor proterógina dicógama sincronizada. La flor se abre dos veces: una vez como femenina y después como masculina” (Peña, 2003, p.12).

#### **1.3.5.1 Características**

El aguacate presenta dos tipos de floración, A y B, en función de su frecuencia de floración diaria .En los tipo A las flores femeninas abren en la mañana y las masculinas en la tarde. En los tipos B las flores abren como femeninas en la tarde y en la mañana como masculinas. Para que se realice una transferencia eficaz de polen, la fase masculina y femenina de la flor debe ser visitada por insectos (Cabezas et al., 2003).

La flor de aguacate tiene colores y olores llamativos que atraen a las abejas para la polinización así también por los altos niveles de potasio y fosforo del néctar de la flor (Peña, 2003).

Las abejas visitan las flores de aguacate debido a la amplia oferta de recurso alimenticios que esta planta les ofrece, consumiendo néctar de la fase femenina y néctar y polen de la fase masculina

#### **1.3.5.2 Usos**

La flor de aguacate es utilizada en la medicina convencional ya que esta contiene propiedades terapéuticas al ser rica en antioxidantes.

#### **1.3.6 Miel de la flor de aguacate**

Según Mira Naturals (2015). La miel de aguacate, es el producto de abejas que se alimentan del néctar de las flores del aguacate, al que luego lo procesan en las colmenas y producen la miel. La flor del aguacate da como producto una miel muy oscura, con un delicioso aroma, y penetrante sabor. Esta contiene compuestos antioxidantes muy beneficiosos para la salud. Ésta miel es fantástica como endulzante natural. Tiene un aroma floral tenue y afrutado, éste último aumenta en el retro nasal. El gusto es dulce, con ligeras notas ácidas y notas saladas.

#### **1.3.7 Procesos de producción**

El proceso básico es el mismo que se viene utilizando desde hace siglos, que se basa en tener a las abejas en una colmena de cuadro movibles (colmenas langstroht) con alzas apilables, para ponerlas de

acuerdo a las necesidades de espacio que las abejas requieran, para el almacenamiento de miel.

- **Recepción de materia prima**

Los panales de miel cosechados se transportaran al donde se extraerá la miel. El material se pesará al llegar por efectos de control de inventarios.

- **Desoperculado**

Consiste en la separación de los opérculos con que las abejas han cerrado las celdas del panal una vez que la miel está madura en la colmena, para ello podemos utilizar un cuchillo doblado, peine, rodillo o desoperculador automático industrial. La maquinaria y utensilios a emplear deben estar fabricados con acero inoxidable de grado alimentario que facilite las tareas.

- **Centrifugado**

Una vez realizado el paso anterior de desoperculado, se coloca el cuadro de miel trabajado dentro de la centrifuga extractora de miel, maquinaria sencilla que permite extraer íntegramente la miel del panal adherido al cuadro. Cuatro por vez, ya que son cuatro los panales que se ocupan en la centrifuga. Al girar la centrifuga mediante una palanca, la velocidad del giro aumenta rápidamente y con más fuerza cada vez. Esto posibilita que la miel contenida en una de las mitades del panal se desprenda y caiga dentro del recipiente, donde es colectado. A los pocos minutos, se retira el panal y se vuelve a colocar dentro de la centrifuga, para que caiga

la miel de la otra mitad del cuadro. Una vez extraída totalmente toda la miel, los panales son cargados nuevamente en el cajón vacío y devueltos inmediatamente, en igual cantidad, a las colmenas.

La miel cosechada es colada y madurada, para lo cual se recurre a dos filtros de diferentes medidas de mallas superpuestas, especialmente fabricados para apicultura. Estos se colocan sobre la boca de un recipiente grande y limpio, para filtrar la miel que caerá a través del orificio que la centrifuga tiene en la parte baja de su tambor.

- **Decantación**

Antes de que la miel esté en condiciones de ser envasada, deberá madurar en tanques especiales inoxidables, acero inoxidable o plástico para alimentos. Después de unos días de estacionamiento subirán los restos de cera de abeja y las burbujas a la superficie. Por la canilla de abajo se extraerá la miel limpia y transparente para su venta.

- **Filtrado**

El filtrado de la miel es una práctica para ofrecer un producto de calidad al consumidor, utilizada para eliminar los fragmentos de cera de las abejas u otras impurezas provenientes del proceso de extracción. El colador debe ubicarse entre la salida del extractor y en la entrada al depósito de Miel por lo que se recomienda que sea de acero inoxidable y contenga una malla muy fina.

- **Envasado y Etiquetado**

Se realiza manualmente utilizando Envases de vidrio o plástico y se cierran herméticamente. La etiqueta contendrá la información legible, no engañosa y fácilmente comprensible .uno de los puntos más importantes del envasado es la altura del chorro de salida de la miel para envasar ya que si el chorro es desde muy alto se forman burbujas de aire que luego pueden ser núcleos de cristalización. Con esto se obtiene un producto higiénico y libre de cuerpos extraños, que permite su conservación por largos periodos de tiempo y con una buena presentación para el consumidor. Finalizado el trabajo de cosecha, todos los implementos e instalaciones que fueron utilizados son correctamente lavados. (Rodriguez, 2012, p.126, 128).

## **CAPÍTULO II**

### **DIAGNÓSTICO**

#### **2.1 Antecedentes**

La empresa Uyamá Farms nace gracias al anhelo del Eco. Mauricio Dávalos un empresario que con ardua labor logró llevar a cabo su propósito, el cual se refería a la instalación de una planta procesadora de aceite de aguacate, localizada en la hacienda San Nicolás en el cantón Mira provincia del Carchi, con una inversión inicial de \$500 000 dólares los cuales fueron prestados por la Corporación Financiera Nacional en el 2006 y aquella inversión fue utilizada para la instalación de la fábrica y expansión de sus cultivos.

Uyamá Farms empezó con su producto estrella el Aceite Extra Virgen de Aguacate el cual gracias a un arduo trabajo se lo introdujo al mercado nacional e internacional, teniendo así su primera exportación en el 2008 de 2 500 botellas de Aceite Extra Virgen de Aguacate bajo la marca desarrollada por la empresa denominada “MIRA NATURALS” , la empresa ha tenido una dura labor para abrir mercados internacionales para lo que se tuvo que participar en ferias, en misiones comerciales, en reuniones en muchos países, tocando puertas.

Gracias a ese trabajo la empresa ha logrado entrar a países como Holanda, Alemania, Colombia, Corea del Sur, Japón, Rumania, Canadá y Panamá. Además de ser acreedora a múltiples premios Nacionales e Internacionales por la calidad de sus productos.

La empresa Uyamá Farms pretende ser la empresa líder en la producción y agro industrialización del aguacate a través de la diversificación de los productos y establecimiento de relaciones comerciales a nivel nacional e internacional.

Esta mediana industria se dedica también a la producción de aguacate Hass y Fuerte los cuales sirven de materia prima para la elaboración del aceite extra virgen, que por sus beneficios climáticos y características propias del Aguacate hace diferenciar al resto de aceites existentes en el Ecuador.

Uyamá Farms por su larga trayectoria en vender productos de alta calidad como son sus aceites de aguacate, ha decidido lanzar al mercado un nuevo producto el cual es la miel de abejas de flor de aguacate aquella que se obtiene gracias a la floración permanente que existe en los cultivos de la empresa.

Gracias a la creación de esta empresa se ha logrado un desarrollo económico para la población del Cantón Mira ya que se ha creado fuentes de empleo para varias personas de la localidad así como también un trabajo conjunto con los productores de aguacate de la zona norte del Ecuador.

## **2.2 Objetivos**

### **2.2.1 Objetivo General**

Identificar la situación diagnóstica de la empresa para determinar las oportunidades de mejoramiento y las necesidades de fortalecimiento en la empresa.

### **2.2.2 Objetivos Específicos**

- Identificar el nivel de producción de la empresa para determinar la oferta exportable de la misma.
- Determinar la cantidad y calidad del recurso humano que labora en la empresa Uyamá Farms S.A.
- Analizar los procesos administrativos existentes en la empresa Uyamá Farms S.A.
- Conocer la oferta y la demanda de la miel de abeja de la flor de aguacate.

### **2.3 Variables Diagnósticas**

Para poder efectuar los objetivos planteados anteriormente se ha determinado ciertos aspectos que se necesita conocer y analizar en función de cada objetivo, por tal motivo se ha determinado las siguientes variables:

- ✓ Producción
- ✓ Recurso Humano
- ✓ Situación Administrativa
- ✓ Mercado

## **2.4 Indicadores**

Para poder operatividad y estudiar cada variable ha sido necesario desagregar cada uno de estos una serie de subaspectos, los mismos que brindarán información a la variable, y para ello se ha utilizado diferentes técnicas e instrumentos para captar dicha información.

### **2.4.1 Producción**

- Capacidad
- Materia prima
- Recursos humanos
- Recursos financieros

### **2.4.2 Recurso Humano**

- Número de trabajadores
- Selección de Personal
- Evaluación al personal
- Nivel de educación
- Capacitación
- Experiencia
- Sueldos
- Relación de dependencia

### **2.4.3 Situación Administrativa**

- Organigrama
- Manual de Funciones

- Manual de procedimientos
- Convenios
- Toma de Decisiones
- Plan estratégico
- Plan operativo

#### **2.4.4 Mercado**

- Competencia
- Precios
- Gustos y preferencias
- Logística
- Clientes

## 2.5 Matriz de Relación

<b>OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICAS</b>	<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>
Identificar el nivel de producción de la empresa para determinar la oferta exportable de la misma.	Nivel de producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad</li> <li>• Materia prima</li> <li>• Recursos humanos</li> <li>• Recursos financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>
Determinar la cantidad y calidad del recurso humano que labora en la empresa Uyamá Farms S.A	Recurso Humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Número de trabajadores</li> <li>• Selección de Personal</li> <li>• Evaluación al personal</li> <li>• Nivel de educación</li> <li>• Capacitación</li> <li>• Experiencia</li> <li>• Sueldos</li> <li>• Relación de dependencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>
Analizar los procesos administrativos existentes en la empresa Uyamá Farms S.A.	Situación administrativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama</li> <li>• Manual de Funciones</li> <li>• Manual de procedimientos</li> <li>• Convenios</li> <li>• Toma de Decisiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan estratégico</li> <li>• Plan operativo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>
Conocer la oferta y la demanda de la miel de abeja de la flor de aguacate.	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia</li> <li>• Precios</li> <li>• Gustos y preferencias</li> <li>• Logística</li> <li>• Clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevistas/Encuestas</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Supermercado</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>

**Tabla 1. Matriz de Relación**

**Elaborado por:** Lizeth Mera

## **2.6 Mecánica Operativa**

### **2.6.1 Población o Universo**

En el presente proyecto se determina la población o universo.

En este proyecto el universo es inferior a 30, por lo que se realizará un censo, es decir se aplicará las entrevistas a cada uno de las personas implicadas.

Se realizó un cuestionario de entrevista para los 10 Principales supermercados de Boston de los cuales solo 3 representantes de los supermercados respondieron a la entrevista.

## **2.6.2 Determinación de la Muestra**

Si la población es menor a 30 individuos, la población será igual a la muestra, por lo tanto:

La muestra de esta investigación corresponde a las personas a las cuales se realizará la entrevista, al Eco. Mauricio Dávalos Gerente de la empresa Uyamá Farms S.A Y a los posibles compradores en Boston de nuestro producto a los cuales se los contactó vía correo electrónico.

## **2.6.3 Información Primaria**

### **2.6.3.1 Entrevista**

Una de las entrevistas se la realizó al propietario de la Factoría Uyama Farms (Sr. Economista Mauricio Dávalos), al que por medio de previa cita respondió a cada de una de las preguntas de la entrevista, solicitando que la información entregada no perjudique a terceros, y únicamente se la utilice para el desarrollo del presente estudio.

A los posibles compradores se los logró entrevistar vía correo electrónico; por medio de los cuales se obtuvo información importante y necesaria para el desarrollo de nuestro estudio. Con lo respecta al idioma no fue inconveniente ya que los encargados de las adquisiciones en las empresas entrevistadas, son de origen hispano y hablan el idioma español lo que nos resultó beneficioso para terminar con éxito las entrevistas.

### **2.6.3.2 Observación Directa**

La observación directa se la tomó en cuenta para poder realizar la constatación de datos económicos y productivos, como también sirvió para la toma de fotografías de la factoría instalada en la Hacienda de San Nicolás de Mira – Carchi.

Para obtener todos los datos antes mencionados, se visitó la Factoría y los cultivos de los proveedores los días 10, 11, 12 de Enero del 2018, previo permiso del Economista Mauricio Dávalos, ya que la información que manejan dentro de la empresa es muy reservada y confidencial, pero con arduos esfuerzos se logró receptar información y fotografías únicamente de lo más básico; ya que temen que la información llegue a terceros y sea de cierto modo perjudicial para el desarrollo de la factoría.

### **2.6.4 Información Secundaria**

Esta información se la obtuvo de textos y publicaciones referentes al tema, proyectos realizados que se encuentran afines e información obtenida del Internet como estadísticas de sitios especializados (Banco Central del Ecuador, Trademap, FAO, Pro Ecuador, Corpei, Fedexport, USDA entre otros); esta información ayudará a sustentar el trabajo de investigación del presente estudio y cuya identificación se detalla en bibliografía anexa.

## **2.7 Tabulación y análisis de la información**

### **2.7.1 Entrevista realizada al Gerente de la Empresa Uyamá Farms S.A**

#### **1.- ¿Con qué propósito fue creada Uyamá Farms?**

La empresa Uyamá Farms fue creada con el fin de convertirse en la empresa líder del norte del país en el campo agroindustrial, yo como fundador vi una oportunidad en el mercado de la agroindustria por lo que en los años 90´ en un inicio empezamos con el cultivo de viñedos, producción y comercialización de vino.

En el año de 1999 se inicio con el cultivo de aguacate variedad hass con el fin de fabricar el aceite extra virgen de aguacate el cual tiene gran aceptación, luego de esto vi la necesidad de ayudar a la polinización de nuestros árboles de tal manera que introdujimos colmenas de las cuales se obtiene nuestro reciente producto que es la miel de abeja de la flor de aguacate.

#### **2.- ¿Con respecto a la capacidad de producción, Uyamá Farms qué cantidad de Miel de abejas de flor de Aguacate está produciendo en la actualidad?**

Su producción varía según la época del año esto se debe al clima el que afecta mucho en cuanto a la floración y de tal manera a la producción de miel de las abejas, la empresa produce actualmente entre 1400 litros a 4000 litros por año.

#### **3.- ¿De Dónde obtiene la miel para la producción de Avocado Honey?**

La obtenemos desde nuestros propios abejeros que se encuentran en las 65 hectáreas de cultivo de aguacate.

**4. -¿Cuántos empleados trabajan en el área de producción de la empresa?**

La empresa cuenta con 40 empleados.

**5.- ¿La cantidad de miel recolectada es la suficiente para cumplir con la producción demandada?**

Si es suficiente ya que sus abejas no solo se encuentran en los árboles de aguacate sino que en las épocas de menor o poca floración recurre a las plantas de toda la hacienda la cual tiene 95 hectáreas.

**6.- ¿Con cuántos empleados cuenta actualmente la empresa?**

La empresa cuenta con 50 empleados actualmente.

**7.- ¿Cuál es el proceso de selección de personal para la contratación de trabajadores?**

- Recepción de carpetas u Hoja de vida.
- Entrevista
- Contratación

**8.- ¿Cuál es el proceso utilizado para medir el rendimiento laboral de los trabajadores?**

Aún no se tienen un proceso específico para medir el rendimiento ya que los trabajadores realizan distintas tareas, estamos en crecimiento por lo que en el futuro trabajaremos para contar con un proceso el cual ayude a medir su

rendimiento en el momento que se designen puestos fijos a cada uno de nuestros empleados.

**9.- ¿Se realizan capacitaciones constantes que ayuden a los empleados a cumplir de mejor manera con los objetivos de la empresa?**

Si en nuestra empresa realizamos capacitaciones en diferentes áreas como en la parte técnica y seguridad ocupacional.

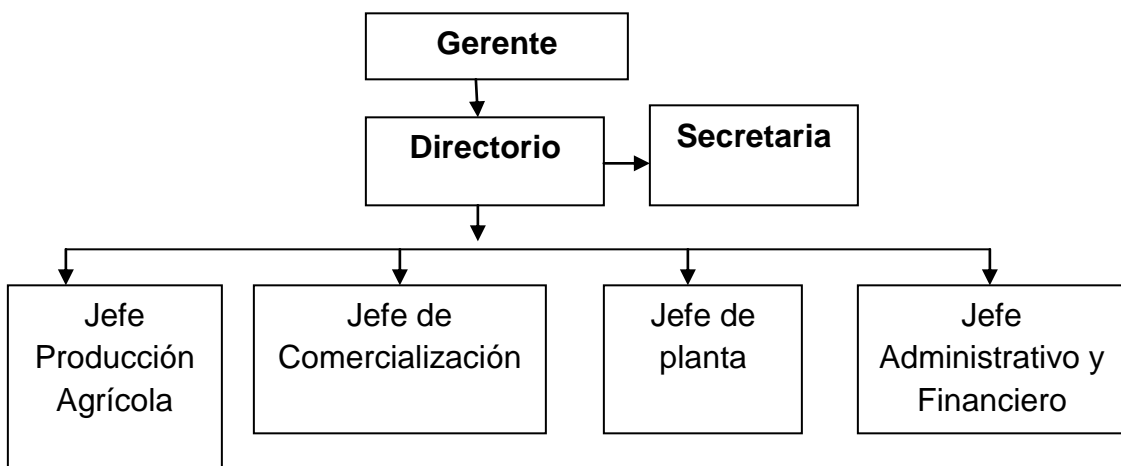
**10.- ¿Se requiere algún tipo de experiencia para que una persona pueda ingresar a laborar en la empresa?**

No se requiere experiencia ya que, en nuestra empresa los empleados aprenden al realizar las actividades y gracias a la guía de empleados antiguos y con mayor experiencia.

**11.- ¿El sueldo recibido por parte de los empleados esta apegado a las leyes ecuatorianas que amparan los derechos de los trabajadores según las actividades realizadas en la empresa?**

Por supuesto, desde sus inicios la empresa siempre ha respetado los derechos laborales y hemos cumplido nuestras obligaciones como empleadores.

**12.- ¿Cuál es el Organigrama de la empresa Uyamá Farms S.A?**



**13.- ¿Existen convenios entre la empresa y otros entes y cuáles son estos?**

Actualmente no tenemos convenios con ningún ente, al momento estamos tratando de tener uno con la UPEC en el tema de asistencia técnica en el cultivo de árboles de aguacate.

**14.- ¿Cuál es el Plan estratégico y operativo de la empresa?**

UYAMA FARMS es una empresa familiar dedicada a la producción de productos derivados del aguacate. Nuestro enfoque principal es la creación de productos que son tanto únicos como saludables, la estimulación del empleo, el desarrollo de agricultura sustentable y la recuperación de tierras, perdidas a causa de la erosión, mediante la siembra de bosques de árboles de aguacate.

UYAMÁ FARMS es propietaria de 180 hectáreas de plantaciones de aguacate. Es miembro de la asociación de productores de aguacate en el Ecuador, una organización destinada al desarrollo de nuevas Fuentes de ingresos a largo plazo para la economía del Ecuador.

**15.- ¿Actualmente la empresa Uyama Farms exporta la miel de abeja de la flor de aguacate?**

Si la empresa ya se encuentra exportando la miel de abeja de flor de aguacate.

**16.- ¿A qué países se encuentra exportando la Miel de abeja de flor de Aguacate?**

Estamos exportando al país de Holanda.

**17.- ¿Cuáles son sus principales competidores nacionales e internacionales de la miel de abeja de flor de aguacate?**

Empresa como Api Real principalmente a nivel nacional y a nivel internacional a empresas de origen argentino y brasileño.

**18.- ¿En que se basa al establecer el precio de venta del producto?**

Fundamentalmente nos basamos en información de precios de mercado

**19.- ¿Cómo realiza la venta del producto?**

Entregamos a empresas como:

- Corporación Favorita
- Galería Gourmet Ecuador
- El quinde
- Botica Alemana
- Syrah fino aroma
- Sybarite (brasil)
- La tienda orgánica hotel cumbayá
- FLORALP (c.c. la esquina cumbayá)
- Multimax prana energía vital (cotacachi)
- Camari (santa clara)
- Cruceros NATIONAL GEOGRAFIC
- La Tortuga
- GOLOZA ENDEMIK

## **2.7.2 Entrevista realizada al posible comprador de miel de abeja de flor de aguacate SUPERMERCADO WHOLE FOODS MARKET®**

### **1.- ¿Dentro de los ítems de productos que Ud. oferta está la miel de abeja proveniente de la flor de aguacate?**

En nuestras cadenas de supermercados ofertamos una gran variedad de mieles de todo tipo de precios y para todo tipo de gustos; pero en especial como es esta miel de la flor de aguacate no la tenemos en nuestros supermercados la cual me parece muy interesante ya que se diferencia de las otras.

### **2.- ¿A quién compra la miel de abeja tradicional?**

Actualmente nos estamos abasteciendo del producto por medio de intermediarios encargados de comercializar la miel de abeja aquí en Boston, el producto que nosotros compramos para ofertarlo en nuestras cadenas de supermercados es originario principalmente de México, India, Argentina.

### **3.- ¿Qué factores determinan su compra?**

La calidad es un factor importante y primordial para nosotros al momento de realizar la compra, ya que la gran mayoría de clientes que compran en nuestros supermercados optan por productos que calidad y sin duda alguna que sean saludables. El precio no es un factor que impida realizar la compra.

### **4.- ¿Cuáles son los precios que está dispuesto a pagar por el producto?**

Por su producto estaría dispuesto a pagar \$ 6 para la botella de 212ml, se les compraría a este precio como introducción para de esta manera conocer si el producto tiene aceptación o no. Si se da el caso que el producto tenga una

buena acogida podríamos pactar un nuevo precio conveniente para ambas partes.

**5.- ¿Qué factor influenciaría en que Ud. cambie de proveedor?**

Podríamos cambiar de proveedor si este no cumpliera con puntualidad en la entrega del producto, así como en la calidad y precio convenidos.

**6.- ¿Qué cantidad estaría dispuesto a comprar?**

Para empezar y ver el resultado que tiene su producto en nuestra cadena de supermercados estaría dispuesto a comprar mensualmente 7000 botellas en la presentación de 212ml.

**7.- ¿Qué requisitos debe cumplir el producto para poder comercializarlo en su tienda?**

El supermercado no tiene ningún requisito en particular, pero lo que sí exigimos es que el producto cumpla con todos los requisitos que exige el FDA de los EE.UU; tanto en calidad, etiquetado y por ende que el producto sea óptimo para el consumo humano.

**8.- ¿Qué otras variedades de miel oferta actualmente en su tienda?**

Actualmente WHOLE FOODS MARKET® oferta una gran variedad de marcas pero en si la miel es la tradicional.

### **2.7.3 Entrevista realizada al posible comprador de miel de abeja de flor de aguacate SUPERMERCADO ROCHE BROS.**

#### **1.- ¿Dentro de los ítems de productos que Ud. oferta está la miel de abeja proveniente de la flor de aguacate?**

La cadena de supermercado si ofrece una gran variedad de marcas de miel de abeja entre las cuales están las 100% naturales y las que tienen otro tipo de proceso en su producción, pero esta miel que en particular que tiene características diferentes no la tenemos entre nuestros productos.

#### **2.- ¿A quién compra la miel de abeja tradicional?**

La miel la estamos comprando directamente a las industrias que se dedican a esta actividad originarias de México.

#### **3.- ¿Qué factores determinan su compra?**

Para nosotros poder adquirir el producto siempre tomamos en cuenta la calidad, precio y el servicio oportuno y eficaz de nuestros proveedores para poner la mercadería en nuestras instalaciones.

#### **4.- ¿Cuáles son los precios que está dispuesto a pagar por el producto?**

Para este tipo de producto por ser de consumo exclusivo se les pagaría desde \$ 8,00 por la presentación de 212ml, ya que no sabemos si este producto va a dar o no resultado de compra por nuestro fiel consumidor.

#### **5.- ¿Qué factor influenciaría en que Ud. cambie de proveedor?**

Cambiaríamos de proveedor cuando el producto no esté a tiempo y en el lugar requerido, ya que si queremos mantener nuestros clientes no debemos hacerlos esperar.

**6.- ¿Qué cantidad estaría dispuesto a comprar?**

Nuestra cadena de tienda delicatessen está dispuesto a comprarles 2200 botellas de miel en la presentación de 212ml mensualmente, y si la marca de su producto llega a tener mayor acogida se incrementarán los pedidos.

**7.- ¿Qué requisitos debe cumplir el producto para poder comercializarlo en su tienda?**

Únicamente los que exige la FDA, ya que de esta manera nos garantizamos que el producto está dentro de los estándares requeridos para la comercialización y consumo aquí en Boston.

**8.- ¿Qué otras variedades de miel oferta actualmente en su tienda?**

Las variedades de miel que actualmente se ofertan en nuestra tienda van de acuerdo a las exigencias del consumidor de Boston.

#### **2.7.4. Entrevista realizada al posible comprador de miel de abeja de flor de aguacate SUPERMERCADO TRADER JOE'S**

##### **1.- ¿Dentro de los ítems de productos que Ud. oferta está la miel de abeja proveniente de la flor de aguacate?**

No actualmente no contamos con este tipo de miel específicamente, nuestros supermercados ofertan la miel tradicional, la miel natural, este es un producto muy apetecido por nuestros clientes, ya que cada vez aumenta esta tendencia de consumir productos saludables y lo mas naturales posible.

##### **2.- ¿A quién compra la miel de abeja tradicional?**

La miel de abejas la estamos comprando a través de intermediarios que conocen de este tipo de productos, los cuales son de procedencia Mexicana y Chilena; se prefiere de estos países porque tienen marcas reconocidas en el mercado internacional.

##### **3.- ¿Qué factores determinan su compra?**

Calidad y precio

##### **4.- ¿Cuáles son los precios que está dispuesto a pagar por el producto?**

Estaría dispuesto a pagar por su producto \$ 7,50 para la presentación de 212ml si la demanda crece el precio del mismo modo lo aumentaríamos.

##### **5.- ¿Qué factor influenciaría en que Ud. cambie de proveedor?**

Impuntualidad en la entrega de la mercadería, o que el producto no llegue en las condiciones perfectas convenidas.

##### **6.- ¿Qué cantidad estaría dispuesto a comprar?**

Por los tres primeros meses estaría dispuesto a comprarles 2 000 botellas de miel en la presentación de 212ml de manera mensual, para probar si el producto tiene o no acogida. Y si el producto da resultado aumentarían el número de pedidos para ustedes.

**7.- ¿Qué requisitos debe cumplir el producto para poder comercializarlo en su tienda?**

Que sea aprobado por la FDA, ya que de esta manera nos garantizamos que el producto está dentro de los estándares requeridos para la comercialización y consumo.

**8.- ¿Qué otras variedades de miel oferta actualmente en su tienda?**

Nuestra cadena de supermercados oferta gran variedad de marcas de miel, por supuesto la miel común, ninguna con las características de su producto.

**2.8 Matriz FODA**

**2.8.1 Fortalezas**

**F.1** Producción de Calidad.

**F.2** 100% Natural.

**F.3** Producto con Valor Agregado.

**F.4** Facilidad para obtener su principal insumo.

**F.5** Precios Accesibles y competitivos.

**F.6** Página Web para dar a conocer sus productos.

**F.7** Reconocimientos y premios a nivel Nacional e internacional por la calidad de sus productos.

### **2.8.2 Oportunidades**

**O.1** Tendencia de las personas por cuidar su salud prefieren consumir productos naturales.

**O.2** Demanda mundial en aumento.

**O.3** Producto recomendado como sustituto del azúcar como endulzante natural.

**O.4** Producto que ofrece muchos beneficios para la salud y por sus usos en la cocina.

**O.5** Superar a la competencia en calidad y precios.

### **2.8.3 Debilidades**

**D.1** Dependencia de intermediarios.

**D.2** Dependencia de personal externo a la empresa en el área de comercio exterior.

### **2.8.4 Amenazas**

**A.1** Existencia en el mercado de productos sustitutos.

**A.2** Fuerte competencia de empresas de origen argentino y brasileño.

**A.3** Diferencia en el idioma de Ecuador y de EE.UU que dificulta el comercio.

**A.4** Competidores poseen su marca establecida en el mercado.

**A.5** Ingreso del producto de la competencia sin pago de aranceles.

## **2.9 Estrategias FODA**

### **Fortalezas-Amenazas**

**F5-A1** Los precios accesibles y competitivos permitirán disminuir la preferencia de los consumidores por productos sustitutos.

**F3-A2** Con el alto valor agregado que posee la miel de abeja de flor de aguacate se podrá competir fuertemente con los mercados internacionales como es el de Argentina.

**F6-A3** La página web de la empresa está disponible tanto en español como en inglés lo que ayudará a romper la barrera del idioma entre nuestros clientes y la empresa.

**F7-A4** Los premios y reconocimientos recibidos por la calidad y alto valor nutricional a los productos de Uyamá Farms ayudarán a que los clientes tengan mayor confianza al adquirir la miel de abeja de flor de aguacate.

### **Fortalezas-Oportunidades**

**F2-O1** La miel de abeja de flor de aguacate es 100% natural, lo que nos permitirá aprovechar las preferencias del mercado internacional por productos saludables.

**F3-O2** El alto valor agregado permitirá la acogida de la miel de abeja de flor de aguacate en los mercados internacionales.

**F7-03** Los reconocimientos que posee la marca de la empresa permitirán ser más confiables a la hora de preferir la miel de abeja de flor de aguacate “Mira” ante los productos de la competencia.

**F5-05** Los precios accesibles permitirán ser competitivos en los mercados internacionales.

### **Debilidades – Oportunidades**

**D1-05** Enfrentar el ingreso de la miel de abeja de la competencia con preferencias arancelarias para aprovechar la superación de nuestra miel tanto en precios como en calidad.

**D2-02** Enfrentar productos con una marca establecida en el mercado para aprovechar nuestro producto con alto valor agregado.

### **Debilidades y amenazas**

**D1-A2** El ingreso de miel de abeja de Argentina y Brasil a Estados Unidos con bajos costos hará que la demanda de la miel tenga un lento crecimiento es su demanda.

**D2-A5** Superar los bajos precios de la competencia

## 2.10 Problema Diagnóstico

Al concluir con el análisis de la información obtenida a través de la aplicación de técnicas de investigación se conoce que existe un gran interés por parte de los representantes de los Supermercados WHOLE FOODS MARKET, ROCHE BROS, TRADER JOE´S de Boston-EE.UU en comprar la miel de abeja de flor de aguacate.

La mayor competencia de la miel de abeja es proveniente de Latinoamérica de países como Argentina y Brasil ante los cuales se tienen desventajas ya que la miel de estos países ingresa a Estados Unidos con preferencias arancelarias.

La empresa Uyamá Farms S.A es una de las principales fuentes de empleo para el cantón Mira, ya que todos sus empleados son de esa zona, por lo que es un gran apoyo para la economía de ese cantón.

Uyamá Farms S.A no cuenta con personal propio para realizar sus exportaciones por lo que recurre a terceras personas para realizar los trámites de exportación de sus productos, por esto la empresa desconoce de los requerimiento exigidos por EE.UU para el ingreso de la miel de abeja de flor de aguacate.

La empresa Uyamá Farms no realiza sus exportaciones de forma directa por lo que constantemente depende de intermediarios para llegar a sus clientes.

Por lo antes mencionado, se propone realizar un plan de exportación de miel de abeja de flor de aguacate de la empresa Uyamá Farms S.A con

el fin de seguir apoyando al crecimiento económico de la empresa y por lo tanto a la economía de las familias del cantón Mira.

## **CAPÍTULO III**

### **PLAN DE EXPORTACIÓN**

#### **3.1 Resumen Ejecutivo**

En el Cantón Mira se encuentra una de las empresas más importantes del norte del país Uyamá Farms S.A, esta empresa es conocida por ofrecer productos de alto valor agregado, naturales y de altísima calidad.

A continuación se detalla un breve resumen sobre la investigación realizada acerca de la miel de abeja de flor de aguacate, la situación actual de la empresa, el mercado y la viabilidad financiera del proyecto.

La miel de abeja de flor de aguacate es un producto con múltiples beneficios como en la salud, belleza y alta cocina, puesto que ofrece muchas características tanto químicas como organolépticas. Uyamá Farms S.A en la búsqueda de diversificar su cartera de productos ha decidido ofrecer al mercado esta miel.

El incremento en el consumo de productos saludables y naturales ha sido significativo en los últimos años, la tendencia de los estadounidenses por cuidar su salud se ha visto reflejada a la hora de preferir comprar alimentos que ofrezcan beneficios para su salud y que sean de calidad.

La miel de abeja de Flor de aguacate es una miel diferente a la miel tradicional, ya que esta posee mayores beneficios para la salud así como su sabor dulce con un toque salado ideal para emplear en la cocina Gourmet , su color es otro diferenciador ya que está se muestra con un color ámbar oscuro.

Para realizar la exportación hacia el mercado de Boston- Estados Unidos se requiere seguir una serie de pasos y cumplir con ciertos requerimientos de ese mercado, para lo que se realizó una exhaustiva investigación basada en información actualizada de fuentes importantes como internet y libros.

La miel de abeja de flor de aguacate está dirigida a todo tipo de edades que deseen cuidar su salud, belleza y probar sabores diferentes en cualquier tipo de comida, la cual cuenta con una presentación adecuada, cómoda y atractiva al público.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la información financiera del proyecto, este demuestra rentabilidad y viabilidad para la producción y exportación de miel de abeja de flor de aguacate mediante la aplicación de indicadores financieros como son la tasa interna de retorno y el valor actual neto, el costo beneficio, el periodo de recuperación de la inversión y punto de equilibrio.

El impacto social y económico se verá reflejado en la creación de empleo para los habitantes del cantón Mira, dando lugar a una mayor estabilidad económica y de esta manera mejorar la calidad de vida de los habitantes resultando positivo para la región y el Ecuador por el ingreso de divisas debido a las exportaciones.

## **3.2 Perfil de la Empresa**

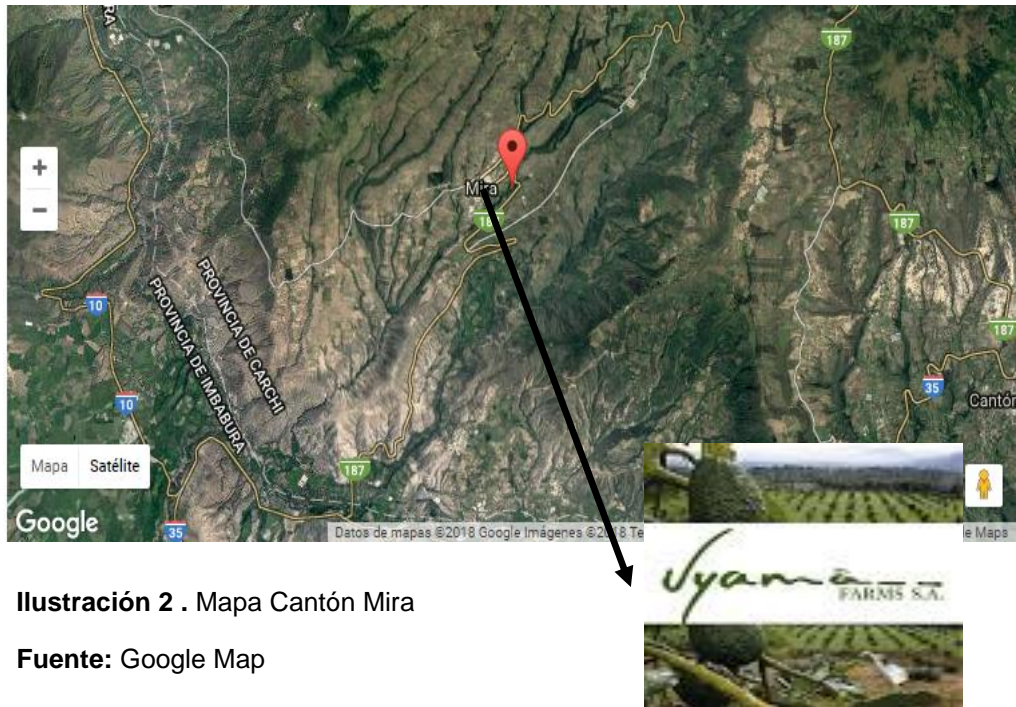
### **3.2.1 Macro localización**

La empresa Agroindustrial Uyamá Farms, se encuentra ubicada en la provincia del Carchi, en el cantón Mira sector San Nicolás de Mira. La ciudad de Mira está ubicada en el norte del país, al límite entre la provincia

del Carchi e Imbabura, y a una distancia por carretera de 159,78km de Quito, la capital de Ecuador.

El clima en Mira es suave, generalmente cálido y templado La temperatura media anual en Mira se encuentra a 15.2 °C. Precipitaciones aquí promedios 689 mm.

En el cantón Mira se vive en su mayoría de la Agricultura y sus productos principales son el fréjol, tomate riñón, maíz, alverja, aguacate, limón, naranja, caña de azúcar, papaya, durazno, yuca, uva, cebada, trigo.



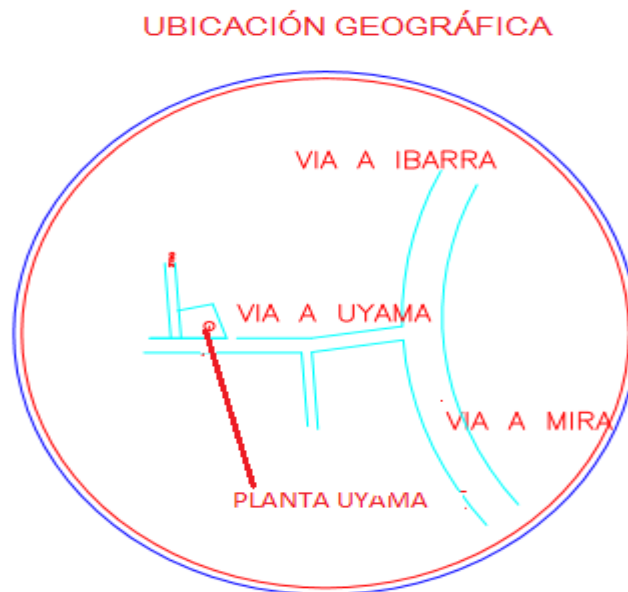
**Ilustración 2 .** Mapa Cantón Mira

**Fuente:** Google Map

### 3.2 .2 Micro localización

La planta agroindustrial de la empresa Uyamá Farms S.A se encuentra ubicada en la Hacienda San Nicolás de Mira localizada en el sector del mismo nombre, a 9km de la Panamericana Norte, desde una bifurcación para las vías Ibarra-Tulcán e/o Ibarra- El Ángel.

Este sector cuenta con todos los servicios básicos como son luz eléctrica, agua potable, alcantarillado, internet y teléfono que permiten el buen funcionamiento de la planta. Además posee un clima agradable que bordea los 18 °C ya que se encuentra a 2.450 m de altura sobre el nivel del mar, este clima permite el cultivo de gran variedad de alimentos.



**Ilustración 3.** Ubicación Geográfica Uyamá Farms S.A

**Fuente:** Mira Naturals

### 3.2.3 Datos Generales de la Empresa



- ❖ **Nombre de la Empresa :** Uyamá Farms S.A.
- ❖ **Propietario de la Empresa:** Eco. Mauricio Dávalos
- ❖ **Gerente de la Empresa:** María Clara Dávalos
- ❖ **Tipo de Negocio:** PYME Producción y Exportación de productos derivados del Aguacate.
- ❖ **Año de establecimiento del negocio:** 2006
- ❖ **Cantidad de Empleados:** 50 empleados
- ❖ **Contactos:** Dávalos Guevara Carlos Mauricio Antonio
- ❖ **Oficina:** Av. 6 de Diciembre y La Niña. Edificio Multicentro OF 502, Quito – Ecuador.
- ❖ **Teléfonos:** +593 2)2552119 / (+593 2)2552120 / (+593 2)2565000
- ❖ **Email:** ccompagnone@uyamafarms.com.ec/mcdavalos@agroflora.com.ec.
- ❖ **Productos:** El producto Principal de la empresa Uyamá Farms S.A es el aceite extra virgen de aguacate “MIRA”, además cuenta con otros productos como son ; MIRA OIL, MIRA CHILI BREEZE, MIRA AVOCADO OIL, MIRA ANDEAN STAR, MIRA CITRUS, MIRA ORIGINAL PLUS, MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE, VINOS PARA CONSAGRAR.
- ❖ **Capacidad de producción:**
  - ✓ La empresa cuenta con 65 hectáreas para la producción donde se cultivan 22 mil plantas de aguacate.
  - ✓ La producción de miel de abeja de flor de aguacate es de 4000 litros anuales tomando en cuenta que la capacidad de producción es de 25 mil litros de miel de abeja de flor de

aguacate, es decir que del 100% de su capacidad solo se utiliza el 16% ya que solo se produce para cumplir con pedidos.

❖ **Clientes :**

- ✓ Personas con cultura de comer saludable
- ✓ Restaurantes de comida Gourmet
- ✓ Personas que quieren cuidar su salud

❖ **Mercados de Destino:**

- ✓ **Mercado Interno:** Quito, Guayaquil, Cuenca, Galápagos, Cotacachi.
- ✓ **Mercado Externo:** Canadá, Japón, Panamá, Perú, Netherlands & Europe.

### 3.2.4 Pensamiento Estratégico

❖ **Misión**

UYAMAFARMS es una empresa familiar dedicada a la producción de productos derivados del aguacate. Nuestro enfoque principal es la creación de productos que son tanto únicos como saludables, la estimulación del empleo, el desarrollo de agricultura sustentable y la recuperación de tierras, perdidas a causa de la erosión, mediante la siembra de bosques de árboles de aguacate.

❖ **Visión**

Ser la empresa líder en producción y comercialización de aguacate y sus derivados a nivel nacional como internacional conocida por ofrecer

productos de alta calidad y con alto valor nutricional posesionada en el mercado por su marca y alta eficiencia en sus procesos contribuyendo a la mejora continua.

❖ **Políticas**

- ✓ La empresa cumple estrictamente con los estándares de calidad que exigen sus potenciales consumidores los cuales garantizan cuidar su salud.
  
- ✓ La empresa se preocupa por la constante capacitación de sus empleados y actualización de nuevas técnicas aplicadas en el campo agrícola como en el industrial de esta manera se apegan a los constantes cambios requeridos por la demanda.
  
- ✓ Uyamá Farms es condescendiente con sus empleados de esta manera da incentivos por su buen desarrollo en el campo laboral y por su fidelidad al trabajar en la empresa.
  
- ✓ Uyamá Farms es respetuosa con el ambiente pues su actividad está enfocada en la recuperación de suelos a través de buenas prácticas tanto en la producción de arboles de aguacate como en la industrialización de sus productos con el fin de garantizar productos 100% naturales que aporten beneficios a la salud de sus consumidores.
  
- ✓ La empresa es socialmente responsable ya que practican valores compartidos empezando con las personas de la comunidad al ofrecerles un empleo adecuado proyectado al beneficio de la sociedad y sustentado en valores corporativos no negociables.

### ❖ Objetivos Estratégicos

- ✓ Estimular el cultivo e industrialización del aguacate.
- ✓ Orientar y asesorar a los miembros
- ✓ Capacitar y transmitir tecnología a sus empleados.
- ✓ Establecer criterios, normas, estándares y procedimientos para la industria del aguacate.
- ✓ Gestionar la cooperación entre diferentes eslabones de la cadena del aguacate.
- ✓ Aumentar su producción en un 35% para el año 2019.
- ✓ Aumentar su margen de ventas en un 20% para el 2018.

### 3.2.5 Organigrama Estructural

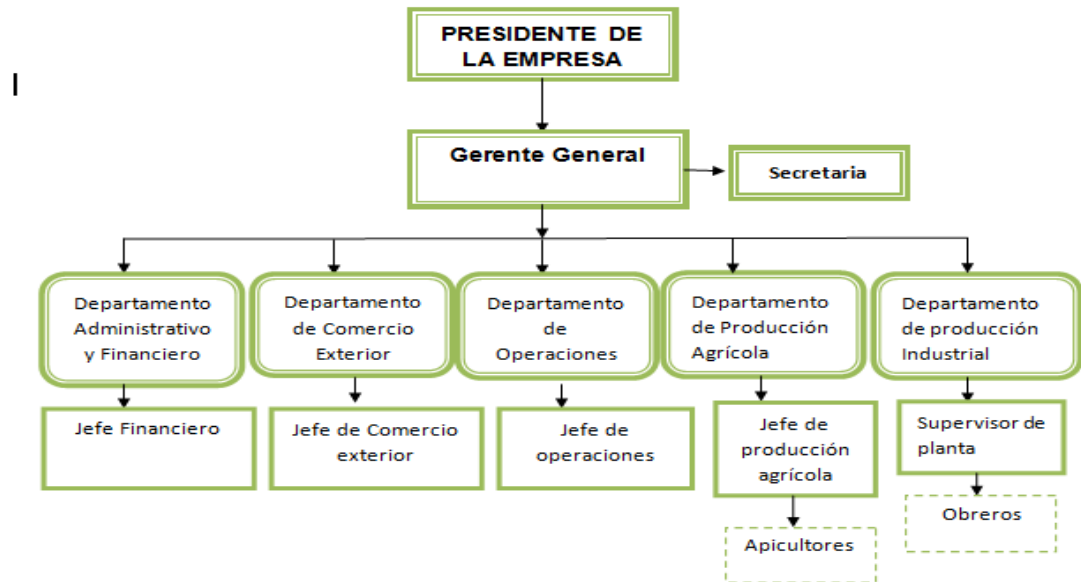


Ilustración 4. Organigrama Uyamá Farms S.A

Elaborado por: Lizeth Mera

## ❖ **Manual de funciones**

### ✓ **Administrativo**

**Cargo:** Presidente

**Funciones:**

- Representar y Dirigir legalmente a la empresa.
- Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la empresa, la ejecución de las funciones administrativas y técnicas, la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la empresa.
- Apoyar las actividades de la empresa.
- Sugerir los medios y acciones que considere para la buena marcha de la gestión de la empresa.

**Cargo:** Gerente General

**Funciones:**

- Liderar la gestión estratégica, dirigiendo y coordinando a las distintas áreas para asegurar la rentabilidad, competitividad, continuidad y sustentabilidad de la empresa.
- Cumplir con los lineamientos estratégicos del directorio y las normativas y reglamentos vigentes.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

- Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.

**Cargo:** Secretaria

**Funciones:**

- Manejar los archivos y documentos del gerente y de la empresa.
- Coordinar con los departamentos para reportar novedades.
- Brindar atención a proveedores y clientes de la empresa.
- Receptar todos aquellos documentos que necesite la empresa.
- Manejar la contratación del personal.

**Cargo:** Jefe Administrativo y Financiero

**Funciones:**

- Contribuir y aportar a la estrategia corporativa a seguir (medir el potencial de creación de valor, valorizar posibles adquisiciones, proponer oportunidades de negocio en el mediano y el largo plazo.
- La estrategia financiera (controlar la estructura de capital y el nivel de endeudamiento, negociación y ejecución de operaciones financieras de mediano y largo plazo.

- El planeamiento y control de gestión desde un punto de vista estratégico y financiero (coordinar la preparación de los presupuestos operativos).
- La gestión financiera y gerencia de activos (cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar).
- Coordinar la ejecución de las actividades para la provisión de los servicios administrativos y logísticos que requiera la empresa para su operación.
- Elaborar informes de gestión para ser presentado a la Gerencia, así como los demás informes sobre el desarrollo de sus funciones que se le soliciten.

**Cargo:** Jefe de Comercio exterior

**Funciones:**

- Encargado de toda la logística que va desde el despacho del producto hasta el almacenamiento del mismo en las bodegas del comprador.
- Negociar con sus clientes sobre todo lo referente al producto, esto puede ser: término de negociación, cantidad, embalaje, transporte, etc.
- Realizar todos los trámites de exportación necesarios, para que el producto llegue sin problema alguno al lugar de destino.

- Supervisar si todos los tributos arancelarios a pagar son los correctos.
- Solicitar informes de la demanda que tiene el producto en el mercado meta.
- Analizar si los estándares de calidad son los adecuados para que el producto pueda exportarse.

**Cargo:** Jefe de Operaciones

**Funciones:**

- Es el responsable de establecer el contacto cuando se realiza una venta, con el objetivo de detectar las necesidades del cliente.
- El Gerente de Operaciones se encarga de la supervisión del proyecto y de la entrega del mismo al cliente.
- Manejo de relaciones públicas con el cliente.
- Contratación de transporte de materiales.
- El Gerente de Operaciones realizará cualquier otra actividad solicitada por la Gerencia General.

✓ **Producción**

**Cargo:** Jefe de Producción Agrícola

**Funciones:**

- Verificar que los jornaleros trabajen en el tiempo y horario establecidos.
- Supervisar los periodos de floración de los árboles de aguacate.
- Presentar informes de actividades realizadas, así como cualquier sospecha de brote viral o enfermedad de las plantas.

**Cargo:** Apicultores

**Funciones:**

- Emplazamiento de las colmenas: cuando comienza el período de floración de una determinada especie vegetal, el apicultor debe emplazar las colmenas en el espacio seleccionado.
- Recolección de productos apícolas: luego que las abejas recogen el polen y néctar de las flores, la miel cristaliza y el apicultor debe recolectarla.
- Mantenimiento de las colmenas: cuando la etapa de recolección ha finalizado, el apicultor debe proceder con las tareas de limpieza.
- Enjambración: otra de las tareas del apicultor consiste en asegurar la continuidad de la colmena mediante el proceso de enjambración.

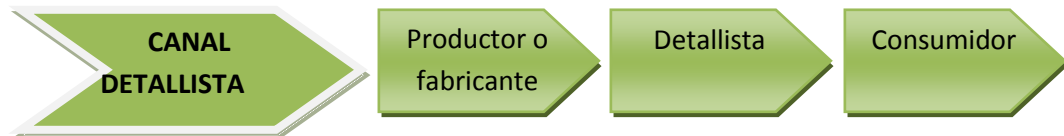
**Cargo:** Supervisor de la Planta

**Funciones:**

- Evaluar el rendimiento de los empleados de la planta.
- Revisar al calidad del producto a ser envasado
- Autoriza la entrada y salida del personal de la planta a la hora adecuada.
- Verifica la calidad de la miel de abejas a ser procesada.
- Planifica cursos de capacitación adecuada para el personal de planta.

### 3.2.6 Actividades de Comercialización y Estrategias

❖ **Canales de Distribución:**



❖ **Estrategias de Promoción:**

✓ **Página Web**

La empresa ha creado su página web en la que se da a conocer todos sus productos con cada una de sus características, además se puede encontrar información de sus distribuidores y un blog de noticias, premios obtenidos y recetas utilizando sus productos.

**<http://miranaturals.com/>**

✓ **Eventos de promoción comercial:**

La empresa postula para la participación en ferias nacionales como internacionales, a través de PROECUADOR y el Ministerio de Comercio exterior.

✓ **Vía Email**

Se envía por correo electrónico cartas de presentación de la empresa y del producto a los potenciales clientes.

✓ **Redes Sociales**

La empresa promueve su marca a través de redes sociales como Facebook e Instagram ya que son plataformas importantes en la actualidad para dar a conocer sus productos.

❖ **Competencia**

Según datos del Presidente de la empresa Uyama Farms S.A, dentro del mercado local en el Ecuador existen varias empresas dedicadas a la producción y comercialización de miel, pero pocas son las empresas que ofrecen miel de abeja de flor de aguacate.

En el mercado extranjero existe una gran competencia con empresas de origen argentino y brasileño.

### 3.3 Actividades Generales de Exportación a considerarse

#### 3.3.1 Selección de mercados

En base a información secundaria de mercado se ha hecho una selección del principal mercado importador del mundo para miel de abeja que es en este caso Estados Unidos de América.

##### Lista de los importadores para el producto seleccionado

Producto: 040900 Miel natural

Fuentes: Cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC.

Importadores	valor importada en 2013	valor importada en 2014	valor importada en 2015	valor importada en 2016	valor importada en 2017
Mundo	2041958	2320691	2329165	2034227	
Estados Unidos de América	498817	582238	605043	422527	
Alemania	331859	322029	325011	260348	
Japón	116268	120196	117643	157706	143035
Francia	113220	153619	128473	126518	
Reino Unido	126422	132780	131231	120052	
Bélgica	68048	77641	89855	73871	
China	42932	58627	74826	72772	
Italia	75188	91183	84707	72466	
España	53047	61181	72746	65270	
Países Bajos	53750	57568	50529	56712	

Ilustración 5. Lista De Importadores Para Miel De Abeja

Fuente: <https://www.trademap.org>

#### Características del Mercado

El bienestar sigue siendo un factor clave para el mercado estadounidense, la tendencia implica que las personas cada vez se preocupan más por llevar una vida saludable, prefiriendo productos libres de grasas transgénicas y que no contengan aditivos químicos (Banco Santander, 2017).

El consumidor está dispuesto a probar productos novedosos, es exigente y tiene conciencia con el cuidado del medio ambiente.

Los productos que sean novedosos, ecos amigables, funcionales y orgánicos serán valorados por su calidad y no por su precio.

Según el informe presentado por el departamento de comercio de Estados Unidos, La economía estadounidense creció en un 3% en el 2017, la tasa de crecimiento más rápida en los últimos 2 años, el avance del 3% supera al 2.6% previsto por analistas, el gasto de los consumidores representa dos tercios de la actividad económica de los Estados Unidos.

Los estadounidenses en el segundo trimestre del 2107 gastaron más en bienes y en servicios incluyendo una compra superior a lo esperado de automóviles, teléfonos móviles y viviendas.

### **Condiciones de Acceso**

Estados Unidos cuenta con cinco principales medios de transporte de mercancías; terrestre, ferroviario, oleoductos, marítimo y aéreo.

Sin embargo, el transporte marítimo es el más utilizado para el comercio exterior, los puertos más importantes son:

- ✓ Puerto de Charleston
- ✓ Puerto de Houston
- ✓ Puerto de los Ángeles
- ✓ Autoridad portuaria de Nueva York y Nueva Jersey
- ✓ Puerto de Boston
- ✓ Puerto de San Francisco

**Vía Aérea:**

- ✓ New York JFK
- ✓ La Guardia Airport
- ✓ Aeropuerto Internacional Logan De Bostón
- ✓ Aeropuerto Internacional Libertad de Newark

**Condiciones de Venta, Formas de Pago y Cantidades Demandadas**

Según Wise Aaron, Para muchas compañías extranjeras (no estadounidenses), Estados Unidos es un importante mercado de exportación. Este mercado puede producir beneficios considerables, o al menos tiene este potencial.

No obstante, además de la realización de las correspondientes ventas, el exportador, deseará optimizar sus posibilidades:

- ✓ De obtener el pago de sus mercancías dentro del plazo de pago establecido, sin retraso;
- ✓ De cobrar intereses adecuados, en supuestos de demora en los pagos;
- ✓ De recuperar sus costes generados por el cobro, incluyendo en su caso, las costas procesales, o los gastos de arbitraje, particularmente, los honorarios de los abogados;
- ✓ De ser acreedor privilegiado del comprador estadounidense en el supuesto de que este se encuentre en estado de insolvencia o quiebra;

- ✓ De evitar que otros acreedores del comprador estadounidense embarguen las mercancías del exportador, o su precio, al objeto de tratar de satisfacer el pago de sus propias deudas contra dicho comprador;
- ✓ De limitar o excluir su potencial responsabilidad frente al comprador estadounidense (por ejemplo, la responsabilidad por producto, u otro tipo de responsabilidad similar);
- ✓ De que las disputas y reclamaciones entre el exportador y sus compradores, que podrían ubicarse en diversas partes de EE.UU., se tramiten en un único lugar y de la forma eficaz, beneficiosa y menos costosa posible para el exportador.

Estas cuestiones son relevantes no solamente para exportaciones a compradores de EE.UU., sino también para las que se realicen a clientes de cualquier lugar. Sin embargo, EE.UU. es un país en el que los procedimientos judiciales son bastante frecuentes y abundantes, dónde los deudores, a menudo, consiguen no pagar sus deudas, o pagarlas con demora y en el que las situaciones de insolvencia, quiebra o liquidación de empresas son bastante habituales.

Las CGV para el mercado estadounidense, preparadas correctamente por un abogado experimentado, serán una herramienta de gran valor para lograr determinados objetivos del exportador.

## **Requerimientos y normas de calidad**

Estados Unidos es un mercado muy exigente en temas de calidad e inocuidad, por esto a lo largo del tiempo ha introducido una serie de leyes, normas y regulaciones que afectan a una serie de productos alimentarios.

En Estados Unidos existen diferentes tipos de sellos de calidad para los productos alimenticios, por un lado están los institucionalizados a través del departamento de Agricultura (USDA), que llevan el sello de inspección con sus iniciales , y por otro lado están los sellos que otorgan las entidades privadas , como la Asociación Americana del Corazón, que indica que el producto es bueno para el cuidado del corazón (AHA), la (AHA ) certifica a mas de 700 productos como cereales, bebidas, jugos, productos lácteos, alimentos preparados, alimentos del mar procesados entre otros.

## **Priorización de mercados**

El mercado objetivo es la ciudad de Boston, estado de Massachusetts, es una de las ciudades más antiguas de Estados Unidos además es considerada como el centro económico y cultural de la región.

Boston es una ciudad en constante crecimiento y con un alto nivel de vida que hace que esta ciudad sea de gran atractivo como mercado para el mundo. (Matyn Walsh, 2017)

### **3.4 Análisis del producto**

#### **3.4.1 El producto**

Uyamá Farms S.A practica la agricultura sostenible y se preocupa por el cuidado de la salud, estas son las 2 prioridades importante para esta empresa por este motivo fomentar la población de abejas es primordial para la polinización de sus árboles de aguacate.

Gracias a la constante floración todos los días del año se obtiene de esta manera miel de abeja de flor de aguacate 100% Natural y 100% Artesanal.

La miel de aguacate Mira, es el producto de abejas que se alimentan del néctar de las flores del aguacate, al que luego lo procesan en las colmenas y producen la miel. La flor del aguacate da como producto una miel muy oscura, con un delicioso aroma, y penetrante sabor (Mira Naturals, 2018).

#### **Información Nutricional**

**Tamaño por porción:**

**Una cucharadita sopera: 25 gr**

Aporte por ración		Minerales		Vitaminas	
Energía [Kcal]	75,5	Calcio [mg]	1,48	Vit. B1 Tiamina [mg]	0
Proteína [g]	0,1	Hierro [mg]	0,33	Vit. B2 Riboflavina [mg]	0,01
Hidratos carbono [g]	18,78	Yodo [mg]	0,13	Eq. niacina [mg]	0,07
Fibra [g]	0	Magnesio [mg]	0,43	Vit. B6 Piridoxina [mg]	0,04
Grasa total [g]	0	Zinc [mg]	0,09	Ac. Fólico [µg]	1,25
AGS [g]	0	Selenio [µg]	1,18	Vit. B12 Cianocobalamina [µg]	0
AGM [g]	0	Sodio [mg]	0,6	Vit. C Ac. ascórbico [mg]	0,6
AGP [g]	0	Potasio [mg]	11,25	Retinol [µg]	0
AGP /AGS	0	Fósforo [mg]	1,68	Carotenoides (Eq. β carotenos) [µg]	0
(AGP + AGM) / AGS	0			Vit. A Eq. Retinol [µg]	0
Colesterol [mg]	0			Vit. D [µg]	0
Alcohol [g]	0				
Agua [g]	6,13				

AMINOÁCIDOS					
Alanina [mg]	2	Glicina [mg]	2,25	Hidroxiprolina [mg]	0
Arginina [mg]	1,5	Histidina [mg]	0,25	Prolina [mg]	28,5
Ac. aspártico [mg]	8,5	Isoleucina [mg]	2,5	Serina [mg]	2
Ac. glutámico [mg]	5,75	Leucina [mg]	3	Tirosina [mg]	2,5
Cistina [mg]	1	Lisina [mg]	2,5	Treonina [mg]	1,25
Fenilalanina [mg]	3,5	Metionina [mg]	0,25	Triptófano [mg]	1,25
Valina [mg]	2,75				

Ilustración 6. Información Nutricional

## **Beneficios Nutricionales**

La miel de aguacate “BE HAPPY” es un producto 100% Natural y 100% artesanal, libre de preservantes y colorantes.

- Posee alto contenido en agua, lo que la hace ser una miel difícil de cristalizar, aunque después de transcurrido un año esta miel puede empezar a cristalizar; pero, con tan solo con colocarla en baño maría a una temperatura de 40° la miel regresará a su estado natural como si recién fuera elaborada.
- Es rica en Hierro, ésta contribuye a activar el grupo de vitaminas B, ayuda a oxidar la glucosa en el cuerpo y permite la formación de proteínas de los músculos y huesos.
- Cuenta con propiedades diuréticas al contribuir a la eliminación de agua y electrolitos que se acumulan en el organismo.
- Previene la anemia y aporta energía por su alto contenido en hierro.

## **Beneficios Culinarios**

La tonalidad que presenta la miel de aguacate es ámbar, incluso en si negra, menos dulce que las demás mieles. Su sabor dulce contrasta con un toque salado, que solo los paladares más exigentes podrán distinguir. Esta última propiedad le confiere usos múltiples en el campo culinario, lo que la hace muy original e ideal para utilizarla en la cocina.

Es una miel altamente recomendada como coadyuvante en la pérdida de peso; así que se puede agregarla en platos favoritos, batidos adelgazantes o cereales.

Es ideal para endulzar bebidas, hacer pan y postres se la utiliza para la elaboración de platos gourmet.

## **Belleza**

La miel ha sido utilizada desde los primeros inicios de la humanidad, ya que tiene múltiples propiedades para el cuidado de la piel que ayudan a mantenerla joven y radiante. Sus propiedades son:

**Antioxidante:** Son muchos los antioxidantes que posee la miel por lo que su uso retrasa la aparición de los signos de envejecimiento.

**Antibacteriana:** La miel es ideal para el tratamiento y la prevención del acné debido a sus propiedades antibacterianas.

**Antiinflamatoria:** Usar la miel para hidratar y calmar la piel es una de las mejores decisiones que podemos tomar. Nuestro adquirirá un nuevo resplandor.

**Antiséptica:** La miel abre los poros facilitando su eliminación.

## **Descripción Arancelaria ecuatoriana del producto**

La partida que se utilizará es la 0409.00.90

0409.00	<b>Miel Natural</b>
0409.00.10	En recipientes con capacidad superior o igual a 300kg
0409.00.90	Los demás

**Ilustración 7** Descripción Arancelaria ecuatoriana del Producto

## Código Sistema Armonizado en EE.UU

CÓDIGO ARANCELARIO EE.UU	DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN ESPAÑOL	MEDIDA DE TARIFA
409000060	Natural Honey, NesoI, Light Amber And Darker.	Miel Natural ámbar u obscura no especificada o clasificada en otra denominación	KG

**Ilustración 8.** Código Sistema Armonizado en EE.UU

**Fuente:** <https://hts.usitc.gov/?query=honey>

## Envase

La miel de abeja de flor de aguacate será envasada en frascos de vidrio ya que este envase es higiénico, no interviene en el sabor de los alimentos, de esta forma se mantendrá el color y sabor de la miel.

La miel de aguacate “Mira” será envasada en frascos de 212ml y también será vendida a granel.



**Ilustración 9** Envase Miel de Abeja de Flor de Aguacate

**Fuente:** Página Web Uyama Farms S.A

<http://miranaturals.com/miel-de-aguacate-mira/>

### **Embalaje**

La miel de aguacate “Mira” será comercializada en cajas de cartón que son formadas por láminas de cartón corrugado y cubiertas con láminas de cartón compacto, en cajas de 12 frascos.

En el embalaje se manejará publicidad en la que en cada cartón estará inscrito el logotipo de la empresa , con el diseño y los colores propios con la que se distingue, con esto se logrará posicionar la marca y el producto en la mente del consumidor.

### **3.4.2 Estrategias competitivas genéricas para la miel de abeja de flor de aguacate**

#### **a) Liderazgo en costos**

- ✓ Producir miel de abeja de aguacate en grandes volúmenes
- ✓ Aprovechar las nuevas tecnologías
- ✓ Realizar controles rigurosos en costos y gastos indirectos
- ✓ Reducir costos en funciones de ventas, marketing y publicidad.

#### **b) Diferenciación**

- ✓ La miel de abeja de flor de aguacate es diferente a la miel tradicional tanto en sus características físicas como organolépticas.
- ✓ “MIRA” es una marca reconocida por ofrecer productos de alta calidad y con valor agregado.
- ✓ La empresa Uyamá Farms ofrece un servicio personalizado.

#### **c) Enfoque**

- ✓ La empresa Uyamá Farms ofrece productos 100% naturales y saludables, su objetivo son personas que buscan productos que contribuyan al buen funcionamiento de su salud, con alta calidad y valor agregado.

### 3.4.3 Proceso Productivo

#### Proceso de producción de miel de abeja de la flor de aguacate “BE HAPPY”

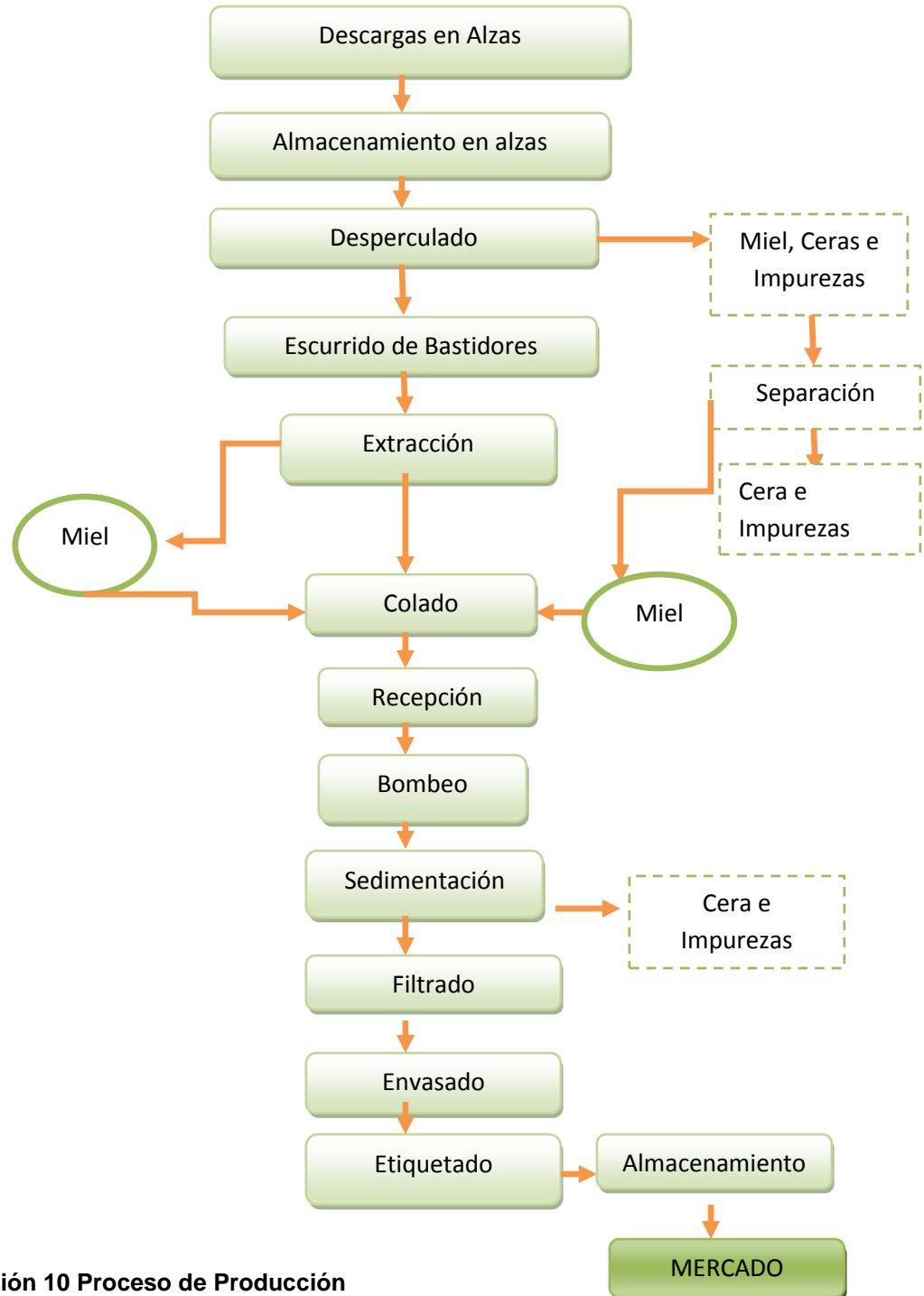


Ilustración 10 Proceso de Producción

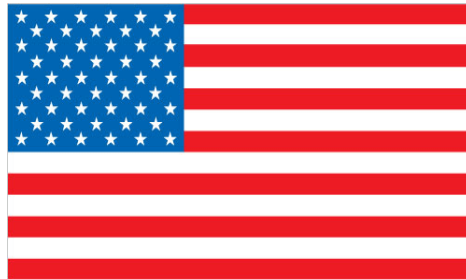
Fuente: Eco. Mauricio Dávalos

### 3.5 Análisis del Mercado

#### 3.5.1 Datos Informativos- Estados Unidos

Según la página web:

<https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/us.html>



**Capital:** Washington D.C

**Población Total:** 326, 625,791 (est. De julio de 2017)

**Tasa de Crecimiento de Población:** 0.81% (2017 est.)

**Población Urbana:** 82% de la población total (2017)

**Orígenes Étnicos:** blanco 72.4%, negro 12.6%, asiático 4.8%, nativo de Alaska y Alaska 0.9%, nativo de Hawái y otras islas del Pacífico 0.2%, otro 6.2%, dos o más razas 2.9% (estimación de 2010).

**Lengua Oficial:** Inglés

**Otras lenguas habladas:** español 13%, otro indoeuropeo 3.7%, asiático y isla del Pacífico 3.4%, otro 1% (2015 est.)

**Idioma(s) de Negocios:** inglés

**Moneda Local:** Dólar estadounidense

**Forma de Gobierno:** República Federal Constitucional

**Nivel de Desarrollo:** Estados Unidos tiene la economía con mayor poder tecnológico del mundo, con un PIB per cápita de \$ 57,300.

### 3.5.2 Mercado Objetivo: Boston City

Boston es la capital y la ciudad más poblada del estado de Massachusetts y una de las ciudades más pobladas de los Estados Unidos. Boston es considerada el centro económico y cultural de la región. Con multitud de facultades y universidades dentro de la ciudad y sus alrededores, Boston es un centro de enseñanza superior y a su vez un centro para la medicina. Boston ocupa el primer lugar en el país en puestos de trabajo por milla cuadrada, por delante de la ciudad de New York y Washington D.C.

La ciudad ha experimentado un aburguesamiento y tiene uno de los más altos costos de vida de los Estados Unidos y sigue siendo una ciudad con mejor nivel de vida en el mundo.



Fuente: [https://www.youtube.com/watch?v=suw63h\\_LQbU](https://www.youtube.com/watch?v=suw63h_LQbU)


### 3.5.2.1 Datos Informativos

#### **Demográficos:**

**Población:** 696 451 habitantes

**Densidad poblacional:** 4920 personas por km<sup>2</sup>

**Composición Demográfica:** blancos 53,5%, hispanos 15,5%, afroamericanos 25.3%, otros 5.7%

 **Económicos:** Los institutos y las Universidades de Boston tienen un gran impacto en la economía de la ciudad y de la región además de ser fuente importante del empleo atraen las industrias de tecnología.


El turismo constituye un gran parte de la economía de Boston pues es uno de los 10 destinos más populares de Estados Unidos.

El puerto Marítimo de Boston es uno de los principales puertos de la costa este de los Estados Unidos.

**Producto Interno Bruto:** 313.69 billones

**PIB per cápita:** 76 204

**Tasa de desempleo:** 7.1%

 **Políticos:** Boston juega un papel muy relevante en la política de Estados Unidos, la ciudad cuenta con un gobierno en el que el alcalde está investido con amplios poderes ejecutivos.

Además del gobierno de la ciudad, numerosas comisiones y autoridades estatales como el Departamento de Conservación y Recreación de Massachusetts, la Comisión de Salud Pública de Boston y la Autoridad Portuaria de Massachusetts desempeñan un papel importante para los habitantes de Boston.

### 3.5.3 Demanda

El estudio de la demanda ayudará a conocer el tamaño del mercado al que se quiere introducir la miel de abeja de flor de aguacate, para esto se tomarán datos sobre las importaciones realizadas por parte de Estados Unidos – Boston los cuales ayudará a tomar decisiones en el futuro.

#### 3.5.3.1 Importaciones mundiales de miel de abeja Estados Unidos – Boston

Año	Valor Importado/ Miles US	Toneladas
2012	429.984	141.016
2013	498.817	153.065
2014	582.238	165.945
2015	605.043	175.205
2016	422.527	166.477

**Ilustración 11** Importaciones mundiales de miel de abeja Estados Unidos –Boston

**Fuente:** <https://www.trademap.org/>

**Elaborado por:** Lizeth Mera

### 3.5.3.2 Principales países productores de Miel de Abeja

País	Participación Mundial %
Argentina	17.7
Brasil	17.2
Viet Nam	16.4
India	14.7
Canadá	9.1

**Ilustración 12** Principales países productores de Miel de Abeja

**Fuente:** Trade Map <https://www.trademap.org>

**Elaborado por:** Lizeth Mera

Las exportaciones ecuatorianas de miel de abeja son muy bajas por lo que no se encuentra detallada su participación en las exportaciones mundiales.

### 3.5.4 Clientes

#### 3.5.4.1 Segmentación

Según el Banco Santander, la demanda de productos orgánicos, naturales, éticos y saludables ha crecido en los últimos años considerablemente en los Estados Unidos.

La empresa Uyamá Farms S.A ha decidido utilizar “al consumo de productos naturales” como principal criterio de segmentación, ya que cada vez hay más segmentos conscientes de lo nutritivo y saludable.

Según el Banco Santander, el aumento en el consumo de miel ha sido notorio entre la población de 30 a 65 años, población que tiene muy en cuenta los beneficios de la miel y la que se preocupa por su salud por lo que encuentra en la miel de abeja un alimento idóneo.

El nivel de ingresos es importante ya que impacta directamente con la capacidad de adquirir mejores productos de mejor calidad y mayores beneficios.

### **3.5.5 Precios de Exportación**

#### **3.5.5.1 Precios**

La técnica del doble detalle o “Double Retail” es una técnica muy sencilla usada comúnmente para realizar ventas en Estados Unidos.

Para la cual se utilizará:

**C=** El costo de la miel de abeja en el Ecuador

**T=** Transporte hasta Estados Unidos que es generalmente del 20% del valor de la mercancía.

**D=** El valor de la utilidad que gana el distribuidor o la distribuidora en este caso para estados Unidos es del 40%

Precio de la miel de abeja en Ecuador en Fábrica \$ 3,75

Fórmula Precio de Venta al Público (M) (2) = C (T) (U)

$$6,3 (2) = 3.75 (1,2)(1,4)$$

**12,6 = Precio de un frasco de 212ml la miel de abeja en Boston-EEUU**

### 3.5.6 Ventas Y Promoción

#### 3.5.6.1 Marketing Mix

##### ✓ **Producto**

La miel de abeja de la flor de aguacate “MIRA”, es el producto de abejas que se alimentan del néctar de las flores del aguacate, al que luego lo procesan en las colmenas y producen la miel. La flor del aguacate da como producto una miel muy oscura, con un delicioso aroma, y penetrante sabor. Esta contiene compuestos antioxidantes muy beneficiosos para la salud.



##### ✓ **Precio**

Según el presidente de la empresa Uyamá Farms S.A, sin duda un determinante en nuestro mercado es la variable “Precio”, aunque el mercado está dispuesto a pagar más por productos saludables y naturales, las mieles comunes ocupan gran parte del mercado por lo que Uyamá Farms para determinar su precio se basa en precios de mercado.

La empresa Uyamá Farms S.A, ofrecerá a sus clientes, miel de aguacate a precios competitivos, para lograr que de esta manera el producto poco a poco se vaya posicionando en el mercado cuando sus clientes conozcan de su calidad y del servicio que se les brinde.

El precio en el mercado objetivo dependerá del canal de distribución y del margen de ganancia que cada uno disponga; sin embargo para temas del proyecto se lo realizará en términos de CPT.

✓ **Plaza**

La miel de aguacate a diferencia de los productos de la competencia se va a exportar a las tiendas gourmets así como también a supermercados de alto nivel y mas importantes de Boston- EE.UU, ya que en estos lugares se ofrecen productos de alto valor agregado y calidad por la nueva tendencia en la actualidad de consumir productos saludables.

✓ **Promoción**

La publicidad es una de las herramientas fundamentales para que la miel de aguacate BE HAPPY “Mira” se conozca y sea comprada, la misma que será a través de Internet que es una herramienta importantísima en la actualidad ya que permite la conexión con el mundo entero de esta forma Uyamá Farms S.A ha creado su página web, en donde se da a conocer todos sus productos, las características e información de sus usos además se da información de cómo contactarse con la empresa.

También la empresa participará en ferias comerciales como las que organiza PROECUADOR. El objetivo de participar en estas ferias será dar a conocer su producto, además se participara en otros eventos cuyos sitios estratégicos servirán para realizar contactos y obtener clientes de nuevos mercados del exterior, ya que en estos eventos participan empresarios de diferentes países del mundo como Europa, Norteamérica y Asia.

### 3.5.7 Distribución del Producto

El canal de distribución de la miel de abeja de flor de aguacate será el Canal Detallista.









**Ilustración 13** Distribución de la miel de abeja de flor de aguacate

**Elaborado por:** Lizeth Mera

### 3.5.8 Análisis de la Competencia

➤ Cuadro comparativo de precios según la marca

Imagen	Nombre	Distribuidor	Precio
	RAW REAL Varietal Honey 297 grs jarra	BEERAW,LLC	\$12.00
	DESERT CLOVER	Crockett Honey Co Inc	\$15.00
	VICTOR PURE HONEY	MexGrocer.com, LLC	\$7.50
	EI MEXICANO	Walmart (Productor: Marquez Bros Intl)	\$5.00
	Desert Gold Honey	Crockett Honey Co Inc	\$13.60
	California Yellow	Z Specialty Food, LLC	\$67.50

**Ilustración 14** Precios de Miel de Abeja Según la Marca

**Fuente:** <http://www.sagarpa.gob.mx>

**Elaborado por:** Lizeth Mera

➤ **Productos Sustitutos**

Según estudios realizados por SAGARPA “La miel es un producto con particularidades que se lo podría considerar como único, aunque dependiendo de su uso puede tener productos que cumplan con su misma función de las que se hace la siguiente relación:

### **-Edulcorantes**

**Azúcar:** Es el edulcorante más utilizado en el mercado por su precio y accesibilidad por lo tanto se posiciona más que la miel, aunque este posee menos beneficios nutricionales que la miel de abeja.

**Jarabes:** Este producto por lo general es más económico o barato incluso que la azúcar, este producto tampoco posee valor nutricional, sin embargo su bajo costo lo hace que muchas personas lo utilicen para su fin esencial que es endulzar.

**Remolacha azucarera:** Este producto está enfocado más en el ámbito industrial lo que utilizarlo como endulzante es limitado.

### **3.5.9 Barreras al Comercio**

Según la página web:

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/barreras-no-arancelarias-de-eeuu-a-ecuador>, “Estados Unidos cuenta con una barrera no arancelaria conocida como “Protección de la salud y seguridad alimentaria en alimentos” que es parte de la categoría de obstáculos técnicos y su fecha de adopción fue el 31 de Diciembre de 2004. Esta barrera se sustenta en el documento estadounidense FEDERAL FOOD, DRUG, AND COSMETIC ACT.

La norma es ejecutada por la Agencia de Alimentos y Medicamentos FDA.

➤ **Organismos de competencia sobre la importación de alimentos**

Las regulaciones de importación emitidas por parte de Estados Unidos se rigen bajo diferentes organismos y con un reparto muy específico de competencias. Las siguientes son las entidades principales relacionadas con la importación de este producto:

- Departamento de salud (HHS)
- Departamento de Agricultura (USDA)
- Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)
- Departamento del Tesoro( USTREAS)
- Departamento de Seguridad Interior(DHS)
- Departamento de Comercio (DOC)
- Centro para la Seguridad de los Alimentos y la Nutrición (CFR)
- Oficina de asuntos regulatorios (ORA)

➤ **Requisitos específicos para el ingreso de productos apícolas**

Según la página web:

[Http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/Estudios\\_promercado/APICOLAS.pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/Estudios_promercado/APICOLAS.pdf), “Como la mayoría de productos alimenticios, los productos apícolas en general y dentro de ellos, la miel en particular , están regulados por el FDA (U.S. Food and Drug Administration o Administración de Alimentos y Medicamentos de E.U.A.)”.

Este organismo además de regular todo lo relativo a la seguridad, se preocupa de la sanidad y etiquetado de productos alimenticios, tanto productos nacionales como importados, supervisando, inspeccionando

y analizando las importaciones a E.U.A. de productos alimenticios en todos los puntos de ingreso a través de aduana (US Customs & Border Protección).

#### **a) Buenas Prácticas de Manufactura**

Los criterios de “Buenas Prácticas de Manufactura” son aquellas acciones generales de higiene y procesos de control de las condiciones operativas dentro de las plantas, que aseguran la inocuidad en los alimentos, a través de una serie de recomendaciones en los procesos de elaboración sobre su materia prima, instalaciones, equipos y personal. Estos criterios permiten determinar si un alimento ha sido adulterado en cualquier instancia de su producción a objeto de evitar riesgos para la salud de los consumidores.

#### **b) Cumplimiento de la Ley Seguridad de la Salud Pública y Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo**

A partir de diciembre del año 2003 entró en vigencia el Acta de Protección de la Salud Pública, Preparación y Respuesta ante el Bioterrorismo de fecha 12 de junio, 2002 (Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act) que regula la circulación de productos alimenticios dentro de los Estados Unidos de Norteamérica.

Esta ley permite al FDA responder con rapidez ante una amenaza o un ataque terrorista contra el suministro de alimentos dentro de la unión americana. De este modo, el procedimiento ayuda al FDA a determinar la localización y las causas de las posibles amenazas y le permite notificar rápidamente a las instalaciones que pudieran verse afectadas.

En general, este requerimiento exige un registro y una notificación previa (PN) por parte de las empresas y sus envíos a los EE.UU.

➤ **Regulaciones Específicas para la miel**

Para el caso específico de la miel, se deben tener en cuenta los siguientes controles:

- ✓ Controles sanitarios y veterinarios en el punto de ingreso.
- ✓ Inspección de aduanas y control de residuos (ejemplo, tylosina, penicilina, erytromicina, sulfonamidas, tetraciclinas, antibióticos). Se debe tener presente que los E.U.A. es muy exigente en el tema residuos (ej. trozos de cera, polen, tierra y otras materias inorgánica u orgánica) y sistemas de trazabilidad, de manera que es necesario seguir los procesos desde la colmena hasta que el producto es envasado.
- ✓ Por lo que respecta a calidad y etiquetado el FDA puede determinar la realización de una inspección física del producto, la cual se puede hacer a una muestra o incluso a todo el embarque, como también puede requerir el análisis de una muestra del producto en su laboratorio, teniendo la opción de retener el embarque en aduana, mientras se obtengan los resultados del referido análisis.

Para evitar cualquier tipo de problemas en los puntos de control descritos anteriormente, se deben observar en los procesos de elaboración de la miel, las prácticas de buena manufactura y normas de etiquetado, señaladas en detalle precedentemente.

El Departamento de Agricultura de la unión americana (US Department of Agriculture, USDA) ha establecido grados o estándares de calidad para la miel que se comercializa dentro del país. Estos estándares establecen características y especificaciones de la miel, relativas a su sabor, claridad, solubilidad y aroma, como también hacen referencia a otros factores, como la ausencia de algunos componentes.

El USDA cuenta con una publicación en la cual se puede encontrar el detalle acerca de las definiciones y procedimientos para determinar los grados de la miel.

### **3.6 Disponibilidad de Recursos**

#### **3.6.1 Recursos Naturales**

La empresa Uyamá Farms S.A es propietaria de la Hacienda San Nicolás de Mira en la cual se encuentran sus cultivos de árboles de aguacate de los que se extrae la materia prima para sus productos y también en donde se encuentran ubicadas sus colmenas para la producción de miel de abeja de flor de aguacate.

La hacienda cuenta con agua de riego suficiente para todos sus cultivos además de un clima perfecto para la producción de árboles de aguacate.

#### **3.6.2 Recursos Humanos**

Uyamá Farms tiene un gran equipo humano que ayuda a la empresa a cumplir con sus objetivos, la empresa cuenta con suficiente mano de

obra directa como indirecta los cuales son capacitados constantemente para que realicen cada una de sus actividades de forma eficiente de acuerdo con las necesidades diarias de la empresa.

### **3.6.3 Recursos financieros**

#### **➤ Fuentes de financiamiento**

La Empresa Uyama Farms S.A desde sus inicios ha recurrido a entidades financieras para poner en marcha su idea de negocio, la empresa cuenta con un crédito vigente en la Corporación Financiera Nacional aquel crédito sirvió para implementar maquinaria y expandir sus cultivos.

### **3.6.4 Tecnología**

La empresa Uyamá Farms tiene maquinaria con tecnología de punta procedente de Italia, esta maquinaria ayuda a que el proceso productivo sea más eficiente y eficaz, de esta forma se obtienen productos de calidad y con alto valor agregado logrando así ser más competitivos en los mercados nacionales e internacionales.

### 3.7 Cronograma de planificación

ACTIVIDADES SEMANAS /MESES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V				RESPONSABLE
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Mejoras de sistemas de producción y distribución de planta.																					Lizeth Mera
Diagnóstico de Gestión de Calidad																					Lizeth Mera
Implementación de programas de control de producción y calidad.																					Lizeth Mera
Análisis del Mercado																					Lizeth Mera
Implementación de un departamento de comercio exterior.																					Lizeth Mera
Envío de muestras comerciales																					Lizeth Mera
Participación en eventos y ferias comerciales.																					Lizeth Mera
Capacitación de RR.HH en Buenas																					Lizeth Mera



### 3.8.1.3 Inversión Variable

INVERSIÓN VARIABLE	
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL
Costos de Producción	18802,58
Gastos Administrativos	1319,37
Gastos de Exportación	3792,95
<b>INVERSIÓN VARIABLE</b>	<b>23914,89</b>

**Tabla 4** Inversión Variable

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.2 Detalle de Inversión Inicial

#### 3.8.2.1 Detalle de la inversión Fija

Activos Fijos			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
<b>Adecuaciones</b>			
Adecuaciones m2	30	100,00	3000,00
<b>Muebles Y Enseres</b>			
Escritorio	1	150,00	150,00
Silla Giratoria	1	30,00	30,00
Silla visitantes	2	20,00	40,00
Archivador	2	125,00	250,00
<b>Equipo de Computación</b>			
Computador	1	350,00	350,00
Regulador de voltaje	1	12,00	12,00
Impresora	1	120,00	120,00
<b>Equipo de Oficina</b>			
Teléfono	1	37,00	37,00
Calculadora	1	30,00	30,00
<b>Maquinaria</b>			
Colmenas	100	60	6000,00
		<b>Total</b>	<b>7019,00</b>

**Tabla 5** Inversión Fija

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.2.2 Detalle de la Inversión Variable

#### 3.8.2.2.1 Costos de producción

MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE					
DETALLE	c/u	COSTO	CANTIDAD/ENVASES 212ML	TOTAL MENSUAL	ANUAL
<b>Materia Prima</b>		1,15	9000	10350,00	124200,00
Miel	1,15				
<b>Mano de Obra Directa</b>		0,29	9000	2566,58	30798,94
Operarios (4)	0,23				
Apicultor (1)	0,06				
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>		0,65	9000	5886,00	70632,00
Agua	0,010				
Energía Eléctrica	0,004				
Frasco de Vidrio	0,560				
Etiqueta	0,080				
<b>TOTAL</b>		2,09		18802,58	225630,94

**Tabla 6** Costos de producción

Elaborado por: Lizeth Mera

#### 3.8.2.2.2 Resumen de producción de miel de abeja de flor de aguacate

RESUMEN DE LA PRODUCCIÓN		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Miel de abeja de flor de aguacate 212 ML	18802,58	225630,94
<b>TOTAL PRODUCCIÓN</b>	<b>18802,58</b>	<b>225630,94</b>

**Tabla 7** Resumen de producción de miel de abeja de flor de aguacate

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.3 Detalle del Gasto Administrativo

#### 3.8.3.1 Gasto Administrativo

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Detalle	Mensual	Anual
Servicios Básicos	70,00	840,00
Teléfono	50,00	600,00
Internet	30,00	360,00
Suministros de Oficina	40,00	480,00
Sueldo Administrativo	1029,37	12352,40
Publicidad	50,00	600,00
Implementos de limpieza	50,00	600,00
<b>TOTAL</b>	<b>1319,37</b>	<b>15832,40</b>

**Tabla 8** Gasto Administrativo

Elaborado por: Lizeth Mera

#### 3.8.3.2 Detalle del Sueldo Personal

SUELDO PERSONAL	Mensual	Anual
<b>Jefe de Comercio Internacional</b>	1.029,37	12352,40
<b>Operario 1</b>	513,32	6159,79
<b>Operario 2</b>	513,32	6159,79
<b>Operario 3</b>	513,32	6159,79
<b>Operario 4</b>	513,32	6159,79
<b>Apicultor</b>	513,32	6159,79
<b>TOTAL SUELDO</b>	<b>3.595,95</b>	<b>43.151,34</b>

**Tabla 9** Detalle del Sueldo Personal

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.3.3 Sueldos Y Salarios

EMPRESA UYAMÁ FARMS S.A										
ROL DE PAGOS 1ER AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVO										
Jefe de Comercio Internacional	800,00	75,60	724,40		97,20	66,67	32,17	33,33	1029,37	12352,40
Remuneración mensual Administrativo	800,00	75,60	724,40	0,00	97,20	66,67	32,17	33,33	1029,37	12352,40
REMUNERACIÓN OPERATIVOS										
Operario 1	386,00	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6159,79
Operario 2	386,00	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6159,79
Operario 3	386,00	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6159,79
Operario 4	386,00	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6159,79
Apicultor	386,00	36,48	349,52		46,90	32,17	32,17	16,08	513,32	6159,79
Remuneración mensual Operativos	1930,00	182,39	1747,62	0,00	234,50	160,83	160,83	80,42	2566,58	30798,94
Remuneración anual	2730,00	257,99	2472,02	0,00	331,70	227,50	193,00	113,75	3595,95	43151,34

**Tabla 10** Sueldos Y Salarios Primer Año

**Elaborado por:** Lizeth Mera

EMPRESA UYAMÁ FARMS S.A										
ROL DE PAGOS 2DO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVO										
Jefe de Comercio Internacional	823,52	77,82	745,70	68,60	100,06	68,63	32,17	34,31	1127,28	13527,40
Remuneración mensual Administrativo	823,52	77,82	745,70	68,60	100,06	68,63	32,17	34,31	1127,28	13527,40
REMUNERACIÓN OPERATIVOS										
Operario 1	397,35	37,55	359,80	33,10	48,28	33,11	32,17	16,56	560,56	6726,73
Operario 2	397,35	37,55	359,80	33,10	48,28	33,11	32,17	16,56	560,56	6726,73
Operario 3	397,35	37,55	359,80	33,10	48,28	33,11	32,17	16,56	560,56	6726,73
Operario 4	397,35	37,55	359,80	33,10	48,28	33,11	32,17	16,56	560,56	6726,73
Apicultor	397,35	37,55	359,80	33,10	48,28	33,11	32,17	16,56	560,56	6726,73
Remuneración mensual Operativos	1986,74	187,75	1798,99	165,50	241,39	165,56	160,83	82,78	2802,80	33633,63
Remuneración anual	2810,26	265,57	2544,69	234,09	341,45	234,19	193,00	117,09	3930,09	47161,04

**Tabla 11** Sueldos Y Salarios Segundo Año

**Elaborado por:** Lizeth Mera

EMPRESA UYAMÁ FARMS S.A										
ROL DE PAGOS 3RO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVO										
Jefe de Comercio Internacional	847,73	80,11	767,62	70,62	103,00	70,64	32,17	35,32	1159,48	13913,76
Remuneración mensual Administrativo	847,73	80,11	767,62	70,62	103,00	70,64	32,17	35,32	1159,48	13913,76
REMUNERACIÓN OPERATIVOS										
Operario 1	409,03	38,65	370,38	34,07	49,70	34,09	32,17	17,04	576,10	6913,14
Operario 2	409,03	38,65	370,38	34,07	49,70	34,09	32,17	17,04	576,10	6913,14
Operario 3	409,03	38,65	370,38	34,07	49,70	34,09	32,17	17,04	576,10	6913,14
Operario 4	409,03	38,65	370,38	34,07	49,70	34,09	32,17	17,04	576,10	6913,14
Apicultor	409,03	38,65	370,38	34,07	49,70	34,09	32,17	17,04	576,10	6913,14
Remuneración mensual Operativos	2045,15	193,27	1851,89	170,36	248,49	170,43	160,83	85,21	2880,48	34565,72
Remuneración anual	2892,88	273,38	2619,51	240,98	351,49	241,07	193,00	120,54	4039,96	48479,48

**Tabla 12** Sueldos Y Salarios Tercer Año

**Elaborado por:** Lizeth Mera

EMPRESA UYAMÁ FARMS S.A										
ROL DE PAGOS 4TO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVO										
Jefe de Comercio Internacional	872,65	82,47	790,19	72,69	106,03	72,72	32,17	36,36	1192,62	14311,48
Remuneración mensual Administrativo	872,65	82,47	790,19	72,69	106,03	72,72	32,17	36,36	1192,62	14311,48
REMUNERACIÓN OPERATIVOS										
Operario 1	421,06	39,79	381,27	35,07	51,16	35,09	32,17	17,54	592,09	7105,04
Operario 2	421,06	39,79	381,27	35,07	51,16	35,09	32,17	17,54	592,09	7105,04
Operario 3	421,06	39,79	381,27	35,07	51,16	35,09	32,17	17,54	592,09	7105,04
Operario 4	421,06	39,79	381,27	35,07	51,16	35,09	32,17	17,54	592,09	7105,04
Apicultor	421,06	39,79	381,27	35,07	51,16	35,09	32,17	17,54	592,09	7105,04
Remuneración mensual Operativos	2105,28	198,95	1906,33	175,37	255,79	175,44	160,83	87,72	2960,43	35525,21
Remuneración anual	2977,93	281,41	2696,52	248,06	361,82	248,16	193,00	124,08	4153,06	49836,69

**Tabla 13** Sueldos Y Salarios Cuarto Año

Elaborado por: Lizeth Mera

EMPRESA UYAMÁ FARMS S.A										
ROL DE PAGOS 5TO AÑO										
Empleado	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo Mensual	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo cuarto	Vacac.	Total Ingresos (mensual)	Total Ingresos (anual)
REMUNERACIÓN ADMINISTRATIVO										
Jefe de Comercio Internacional	898,31	84,89	813,42	74,83	109,14	74,86	32,17	37,43	1226,74	14720,89
Remuneración mensual Administrativo	898,31	84,89	813,42	74,83	109,14	74,86	32,17	37,43	1226,74	14720,89
REMUNERACIÓN OPERATIVOS										
Operario 1	433,43	40,96	392,48	36,11	52,66	36,12	32,17	18,06	608,55	7302,58
Operario 2	433,43	40,96	392,48	36,11	52,66	36,12	32,17	18,06	608,55	7302,58
Operario 3	433,43	40,96	392,48	36,11	52,66	36,12	32,17	18,06	608,55	7302,58
Operario 4	433,43	40,96	392,48	36,11	52,66	36,12	32,17	18,06	608,55	7302,58
Apicultor	433,43	40,96	392,48	36,11	52,66	36,12	32,17	18,06	608,55	7302,58
Remuneración mensual Operativos	2167,17	204,80	1962,38	180,53	263,31	180,60	160,83	90,30	3042,74	36512,91
Remuneración anual	3065,49	289,69	2775,80	255,35	372,46	255,46	193,00	127,73	4269,48	51233,80

**Tabla 14** Sueldos Y Salarios Quinto Año

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.4 Detalle de los Gastos de Exportación

#### 3.8.4.1 Gastos de Exportación

GASTOS DE EXPORTACIÓN				
	COSTO	CANTIDAD	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Token			3,04	36,46
Empaque y Embalaje	0,65	467	303,55	3642,60
<b>Total Ex - Work</b>			<b>306,59</b>	<b>3679,06</b>
Transporte Interno Mira - Tababela (Aeropuerto)			450,00	5400,00
Tasa de almacenaje			7,00	84,00
Guía aérea			55,00	660,00
Agente de aduanas			216,16	2593,92
<b>FCA</b>			<b>1034,75</b>	<b>12416,98</b>
Flete Internacional	1	2758,2	2758,20	33098,40
<b>TOTAL CPT</b>			<b>3792,95</b>	<b>45515,38</b>

Tabla 15 Gastos de Exportación

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.5 Determinación del Precio de Exportación

#### 3.8.5.1 Determinación del Gasto Unitario

DETERMINACIÓN GASTO UNITARIO	
DETALLE	Total Mensual
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1319,37
GASTOS DE EXPORTACIÓN	3792,95
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>5112,31</b>
Unidades producidas mensual	9000,00
<b>GASTO POR UNIDAD</b>	<b>0,57</b>

Tabla 16 Determinación del Gasto Unitario

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.5.2 Determinación del Precio Unitario

DETERMINACIÓN DEL PRECIO UNITARIO							
DETALLE	C. Prod. Mensual	Cantidad Mensual	COSTO Unitario	GASTO Unitario	COSTO T.Unita	UTILIDAD	PRECIO Exportación (por producto)
						15%	
MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUA	18802,58	9000	2,09	0,57	2,66	0,40	3,06

**Tabla 17** Determinación del Precio Unitario

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.6 Financiamiento del Proyecto

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO		
FUENTE	PORCENTAJE	VALOR
Préstamo Bancario	50,00%	16966,95
Recursos Propios	50,00%	16966,95
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>33933,89</b>

**Tabla 18** Financiamiento del Proyecto

Elaborado por: Lizeth Mera

#### 3.8.6.1 Datos del Financiamiento del Proyecto

DATOS DEL FINANCIAMIENTO	
BANCO	BanEcuador
MONTO	16.966,95
INTERÉS	9,76%
PLAZO	36
PERÍODO	MENSUAL
GARANTÍA	GARANTÍA

**Tabla 19** Datos del Financiamiento del Proyecto

Fuente: BanEcuador

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.6.2 Amortización de la Deuda

Periodos de pago	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0					\$ 16.966,95
1	\$ 545,57	\$ 138,00	\$ 407,57	\$ 407,57	\$ 16.559,38
2	\$ 545,57	\$ 134,68	\$ 410,88	\$ 818,45	\$ 16.148,50
3	\$ 545,57	\$ 131,34	\$ 414,22	\$ 1.232,68	\$ 15.734,27
4	\$ 545,57	\$ 127,97	\$ 417,59	\$ 1.650,27	\$ 15.316,68
5	\$ 545,57	\$ 124,58	\$ 420,99	\$ 2.071,26	\$ 14.895,69
6	\$ 545,57	\$ 121,15	\$ 424,41	\$ 2.495,67	\$ 14.471,27
7	\$ 545,57	\$ 117,70	\$ 427,87	\$ 2.923,54	\$ 14.043,41
8	\$ 545,57	\$ 114,22	\$ 431,35	\$ 3.354,89	\$ 13.612,06
9	\$ 545,57	\$ 110,71	\$ 434,85	\$ 3.789,74	\$ 13.177,21
10	\$ 545,57	\$ 107,17	\$ 438,39	\$ 4.228,13	\$ 12.738,81
11	\$ 545,57	\$ 103,61	\$ 441,96	\$ 4.670,09	\$ 12.296,86
12	\$ 545,57	\$ 100,01	\$ 445,55	\$ 5.115,64	\$ 11.851,31
13	\$ 545,57	\$ 96,39	\$ 449,18	\$ 5.564,81	\$ 11.402,13
14	\$ 545,57	\$ 92,74	\$ 452,83	\$ 6.017,64	\$ 10.949,30
15	\$ 545,57	\$ 89,05	\$ 456,51	\$ 6.474,15	\$ 10.492,79
16	\$ 545,57	\$ 85,34	\$ 460,22	\$ 6.934,38	\$ 10.032,57
17	\$ 545,57	\$ 81,60	\$ 463,97	\$ 7.398,35	\$ 9.568,60
18	\$ 545,57	\$ 77,82	\$ 467,74	\$ 7.866,09	\$ 9.100,86
19	\$ 545,57	\$ 74,02	\$ 471,55	\$ 8.337,63	\$ 8.629,31
20	\$ 545,57	\$ 70,19	\$ 475,38	\$ 8.813,01	\$ 8.153,93
21	\$ 545,57	\$ 66,32	\$ 479,25	\$ 9.292,26	\$ 7.674,68
22	\$ 545,57	\$ 62,42	\$ 483,15	\$ 9.775,41	\$ 7.191,54
23	\$ 545,57	\$ 58,49	\$ 487,07	\$ 10.262,48	\$ 6.704,47
24	\$ 545,57	\$ 54,53	\$ 491,04	\$ 10.753,52	\$ 6.213,43
25	\$ 545,57	\$ 50,54	\$ 495,03	\$ 11.248,55	\$ 5.718,40
26	\$ 545,57	\$ 46,51	\$ 499,06	\$ 11.747,60	\$ 5.219,34
27	\$ 545,57	\$ 42,45	\$ 503,12	\$ 12.250,72	\$ 4.716,23
28	\$ 545,57	\$ 38,36	\$ 507,21	\$ 12.757,93	\$ 4.209,02
29	\$ 545,57	\$ 34,23	\$ 511,33	\$ 13.269,26	\$ 3.697,69
30	\$ 545,57	\$ 30,07	\$ 515,49	\$ 13.784,75	\$ 3.182,20
31	\$ 545,57	\$ 25,88	\$ 519,68	\$ 14.304,43	\$ 2.662,51
32	\$ 545,57	\$ 21,66	\$ 523,91	\$ 14.828,34	\$ 2.138,60
33	\$ 545,57	\$ 17,39	\$ 528,17	\$ 15.356,52	\$ 1.610,43
34	\$ 545,57	\$ 13,10	\$ 532,47	\$ 15.888,98	\$ 1.077,96
35	\$ 545,57	\$ 8,77	\$ 536,80	\$ 16.425,78	\$ 541,16
36	\$ 545,57	\$ 4,40	\$ 541,16	\$ 16.966,95	(\$ 0,00)

	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	1.431,15	908,91	333,36	0,00	0,00
Capital	5.115,64	5.637,88	6.213,43	0,00	0,00

Tabla 20 Amortización de la Deuda

### 3.8.7 Determinación del Costo Capital

COSTO DE CAPITAL				
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASAS	PONDERACIÓN
Inversión Propia	16966,95	50,00%	25,00%	12,50%
Inversión Financiada	16966,95	50,00%	9,76%	4,88%
<b>TOTAL</b>	<b>33933,89</b>			<b>17,38%</b>
<b>EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA ES DEL</b>				<b>17,38%</b>

Tabla 21 Determinación del Costo Capital

Fuente: BanEcuador

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.8 Cálculo de la Depreciación

#### 3.8.8.1 Depreciación

DEPRECIACIÓN			
DETALLE	VALOR	DEPRECIACIÓN	VALOR
Adecuaciones	3000,00	5%	150,00
Muebles y enseres	470,00	10%	47,00
Equipos de Cómputo	482,00	33%	159,06
Equipos de Cómputo	67,00	10%	6,70
Maquinaria	6000,00	10%	600,00
<b>TOTAL</b>			<b>962,76</b>

Tabla 22 Depreciación

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.9 Determinación de Los Presupuestos

#### 3.8.9.1 Presupuesto de Ingresos (Ventas)

MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	108000	3,06	330025,52
2	110160	3,12	343358,55
3	112363	3,18	357230,24
4	114610	3,24	371662,34
5	116903	3,31	386677,50
TOTAL			1788954,16

Tabla 23 Ventas

Fuente: Trade Map (Tasa de Crecimiento de las importaciones de EE.UU 2012-2016)

Elaborado por: Lizeth Mera

#### 3.8.9.2 Presupuesto de Costos

MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE			
AÑO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
1	108000	2,09	225630,94
2	110160	2,13	234746,43
3	112363	2,17	244230,19
4	114610	2,22	254097,09
5	116903	2,26	264362,61
TOTAL			1223067,25

Tabla 24 Costos

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.9.3 Presupuesto de Gastos

#### 3.8.9.3.1 Gastos Administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Servicios Básicos</b>	840,00	856,80	873,94	891,41	909,24
<b>Teléfono</b>	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46
<b>Internet</b>	360,00	367,20	374,54	382,03	389,68
<b>Suministros de Oficina</b>	480,00	489,60	499,39	509,38	519,57
<b>Sueldo Administrativo</b>	12352,40	13527,40	13913,76	14311,48	14720,89
<b>Publicidad</b>	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46
<b>Implementos de limpieza</b>	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46
<b>TOTAL</b>	<b>15832,40</b>	<b>17077,00</b>	<b>17534,35</b>	<b>18004,48</b>	<b>18487,75</b>

Tabla 25 Gastos Administrativos

Elaborado por: Lizeth Mera

#### 3.8.9.3.2 Gastos de Exportación

<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Token</b>	36,46	36,46	36,46	36,46	72,91
<b>Empaque y Embalaje</b>	3642,60	3715,45	3789,76	3865,56	3942,87
<b>Total Ex - Work</b>	<b>3679,06</b>	<b>3751,91</b>	<b>3826,22</b>	<b>3902,01</b>	<b>4015,78</b>
<b>Transporte Interno Ibarra - Tababela (aeropuerto)</b>	5400,00	5508,00	5618,16	5730,52	5845,13
<b>Tasa de almacenaje</b>	84,00	85,68	87,39	89,14	90,92
<b>Guía aérea</b>	660,00	673,20	686,66	700,40	714,41
<b>Agente de aduanas</b>	2593,92	2645,80	2698,71	2752,69	2807,74
<b>Flete Internacional</b>	33098,40	33760,37	34435,58	35124,29	35826,77
<b>TOTAL CPT</b>	<b>45515,38</b>	<b>46424,95</b>	<b>47352,72</b>	<b>48299,05</b>	<b>49300,76</b>

Tabla 26 Gastos de Exportación

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.9.3.3 Depreciación

<b>DEPRECIACIONES</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Adecuaciones</b>	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
<b>Muebles y enseres</b>	47,00	47,00	47,00	47,00	47,00
<b>Equipos de Cómputo</b>	160,67	160,67	160,67		
<b>Equipos de Oficina</b>	6,70	6,70	6,70	6,70	6,70
<b>Maquinaria</b>	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	<b>964,37</b>	<b>964,37</b>	<b>964,37</b>	<b>803,70</b>	<b>803,70</b>

Tabla 27 Proyección Depreciación

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.10 Estados Financieros Con Financiamiento

#### 3.8.10.1 Estado de Resultados

<b>ESTADO DE RESULTADOS / FINANCIADO</b>					
<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos</b>					
<b>Ventas</b>					
Miel de abeja de flor de aguacate	330025,52	343358,55	357230,24	371662,34	386677,50
<b>Total Ingresos</b>	<b>330025,52</b>	<b>343358,55</b>	<b>357230,24</b>	<b>371662,34</b>	<b>386677,50</b>
<b>(-) Costo de Ventas</b>					
Miel de abeja de flor de aguacate	225630,94	234746,43	244230,19	254097,09	264362,61
<b>Total Costos</b>	<b>225630,94</b>	<b>234746,43</b>	<b>244230,19</b>	<b>254097,09</b>	<b>264362,61</b>
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>104394,58</b>	<b>108612,12</b>	<b>113000,05</b>	<b>117565,26</b>	<b>122314,89</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>					
Gastos Administrativos	15832,40	17077,00	17534,35	18004,48	18487,75
Gasto de Exportación	45515,38	46424,95	47352,72	48299,05	49300,76
Depreciación	964,37	964,37	964,37	803,70	803,70
Amortización					
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>62312,14</b>	<b>64466,32</b>	<b>65851,44</b>	<b>67107,23</b>	<b>68592,21</b>
<b>(=) Utilidad después de Operaciones</b>	<b>42082,44</b>	<b>44145,80</b>	<b>47148,61</b>	<b>50458,03</b>	<b>53722,69</b>
<b>(-) Gastos Financieros</b>					
Intereses	1431,15	908,91	333,36	0,00	0,00
<b>(=) Utilidad antes de participación de trabajadores</b>	<b>40651,29</b>	<b>43236,89</b>	<b>46815,25</b>	<b>50458,03</b>	<b>53722,69</b>
<b>(-) 15% Participación de trabajadores</b>	<b>6097,69</b>	<b>6485,53</b>	<b>7022,29</b>	<b>7568,70</b>	<b>8058,40</b>
<b>(=) Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>34553,60</b>	<b>36751,36</b>	<b>39792,96</b>	<b>42889,32</b>	<b>45664,28</b>
<b>(-) 22% Impuesto a la Renta</b>	<b>7601,79</b>	<b>8085,30</b>	<b>8754,45</b>	<b>9435,65</b>	<b>10046,14</b>
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>26951,81</b>	<b>28666,06</b>	<b>31038,51</b>	<b>33453,67</b>	<b>35618,14</b>

**Tabla 28** Estado de Resultados

**Elaborado por:** Lizeth Mera

### 3.8.10.2 Presupuesto de Caja

FLUJO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	26.951,81	28.666,06	31.038,51	33.453,67	35.618,14
Depreciaciones	964,37	964,37	964,37	803,70	803,70
<b>FLUJO DE EFECTIVO NETO</b>	<b>27.916,17</b>	<b>29.630,42</b>	<b>32.002,88</b>	<b>34.257,37</b>	<b>36.421,84</b>

Tabla 29 Flujo de Efectivo

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.11 Balance General

Balance General - Con Financiamiento			
Activos Corrientes		Pasivos Corto Plazo	
Capital de Trabajo	23.914,89	Deudas <1 Año	0,00
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>23.914,89</b>	<b>Total Pasivos Corto Plazo</b>	<b>0,00</b>
Activos Fijos		Pasivos Largo Plazo	
Adecuaciones	3.000,00	Préstamos Bancarios	16.966,95
Muebles Y Enseres	470,00	<b>Total Pasivos Largo Plazo</b>	<b>16.966,95</b>
Equipo de Computación	482,00		
Equipo de Oficina	67,00		
Maquinaria	6.000,00		
		<b>Total Pasivos</b>	<b>16.966,95</b>
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>10.019,00</b>		
Activos Diferidos		Patrimonio	
Gastos de Constitución		Capital Social	16.966,95
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>0,00</b>	<b>Total Patrimonio</b>	<b>16.966,95</b>
<b>Total Activos</b>	<b>33.933,89</b>	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>33.933,89</b>

Tabla 30 Balance General

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.12 Evaluación Económica Financiera del Proyecto

#### 3.8.12.1 Valor Presente Neto

VALOR PRESENTE NETO			
AÑO	FLUJO EFECTIVO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS ACTUALIZADOS
1	27.916,17	0,852	23.782,73
2	29.630,42	0,726	21.505,51
3	32.002,88	0,618	19.788,22
4	34.257,37	0,527	18.045,86
5	36.421,84	0,449	16.345,24
Valor Presente			99.467,56
Inversión Inicial			33.933,89
VPN			65.533,67

Tabla 31 Valor Presente Neto

Elaborado por: Lizeth Mera

El Valor Presente Neto que presenta este proyecto es de **65.533,67** el cual es el valor de utilidad brindado por todo el proyecto, medido a través de los flujos futuros generados , este debe ser positivo y mayor a cero para que este proyecto sea rentable y realizable.

#### 3.8.12.2 Costo Beneficio

COSTO BENEFICIO		
VALOR PRESENTE	99.467,56	2,93
INVERSIÓN INICIAL	33.933,89	

Tabla 32 Costo Beneficio

Elaborado por: Lizeth Mera

El Costo Beneficio del Proyecto es de **2,93**, el cual es mayor a 1 y por lo tanto nos muestra que el proyecto es factible.

### 3.8.12.3 Período de Recuperación de la Inversión

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)		
AÑO	FLUJO ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
		<b>33.933,89</b>
1	23.782,73	<b>10.151,16</b>
2	21.505,51	11.354,35
3	19.788,22	31.142,57
4	18.045,86	49.188,43
5	16.345,24	
<b>PRI</b>		<b>1,27 AÑOS</b>

**Tabla 33** Período de Recuperación de la Inversión

Elaborado por: Lizeth Mera

El proyecto recuperará toda su inversión en un plazo de **1 año 3 meses**.

### 3.8.12.4 Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO		
AÑO	FLUJO EFECTIVO	INVERSIÓN INICIAL
	-33.933,89	
1	27.916,17	33.933,89
2	29.630,42	
3	32.002,88	
4	34.257,37	
5	36.421,84	
	<b>TIR</b>	<b>83,58%</b>

**Tabla 34** Tasa Interna de Retorno

Elaborado por: Lizeth Mera

La Tasa Interna de Retorno presenta un valor de **83,58%** dentro de su estudio, por la tanto se puede decir que el dinero del proyecto generará un rendimiento del **83,58%**.

### 3.8.13 Determinación Del Punto De Equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>CUENTAS</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	-	225.630,94	225.630,94
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	-	-	-
Servicios Básicos	840,00	-	840,00
Teléfono	600,00	-	600,00
Internet	360,00	-	360,00
Suministros de Oficina	480,00	-	480,00
Sueldo Administrativo	12.352,40	-	12.352,40
Publicidad	600,00	-	600,00
Implementos de limpieza	600,00	-	600,00
Depreciaciones	964,37	-	964,37
Amortizaciones	-	-	-
<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>	-	-	-
Token	36,46	-	36,46
Empaque y Embalaje		3.642,60	3.642,60
Transporte Interno Ibarra - Tababela (aeropuerto)	5.400,00	-	5.400,00
Tasa de almacenaje		84,00	84,00
Guía aérea	660,00	-	660,00
Agente de aduanas	2.593,92	-	2.593,92
Flete Internacional		33.098,40	33.098,40
<b>TOTAL</b>	<b>25.487,14</b>	<b>262.455,94</b>	<b>287.943,08</b>

Tabla 35 Punto De Equilibrio

Elaborado por: Lizeth Mera

### 3.8.13.1 Margen de Contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN				
PRODUCTO	PRECIO	CV. UNIT.	% VENTAS	MARGEN CONTRIB
Miel de abeja de flor de aguacate	3,06	2,09	100%	0,97
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO</b>				<b>0,97</b>

**Tabla 36** Margen de Contribución

**Elaborado por:** Lizeth Mera

### 3.8.13.2 Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES FÍSICAS			
PRODUCTO	P.E UNID.	% VENTAS	P.E UNIDADES FÍSICAS
Miel de abeja de flor de aguacate	26367	100%	26367

**Tabla 37** Punto de Equilibrio en Unidades Físicas

**Elaborado por:** Lizeth Mera

### 3.8.13.3 Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

PUNTO DE EQUILIBRIO UNIDADES MONETARIAS			
PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	P.E UNIDADES MONETARIAS
Miel de abeja de flor de aguacate	26367	3,06	80573,22
<b>TOTAL</b>			<b>80573,22</b>

**Tabla 38** Punto de Equilibrio en Unidades Monetarias

**Elaborado por:** Lizeth Mera

## CONCLUSIONES

- De acuerdo con el diagnóstico se pudo determinar la situación actual de la empresa, Uyamá Farms S.A, cuenta con la capacidad de producción suficiente para la venta nacional como internacional de la miel de abeja de flor de aguacate.
- La empresa Uyamá Farms S.A no cuenta con personal propio para realizar sus exportaciones recurre a terceras personas por lo que desconocen los pasos para realizar una exportación.
- Boston es un mercado potencial para la miel de abeja de flor de aguacate ya que en esta ciudad existen muchos lugares que se dedican a la venta de productos naturales y de calidad, además de ser una ciudad con un alto nivel de calidad de vida donde sus habitantes tiene un poder adquisitivo importante debido a que en esta se encuentran grandes e importantes centro de estudios del mundo.
- La nueva tendencia de los habitantes de Boston-Estados Unidos por cuidar su salud ha permitido que cambien su dieta alimentaria de esta manera prefieren productos nuevos, naturales y que aporten beneficios para su salud.
- La empresa Uyamá Farms S.A cuenta con una gran oportunidad de negocio ya que gracias a las entrevistas realizadas a los posibles compradores, estos mostraron gran interés por adquirir la miel de abeja de flor de aguacate.

- Se ha demostrado mediante la información financiera que este proyecto es factible y rentable, los indicadores financieros muestran que la producción y exportación de miel de abeja de flor de aguacate es viable para la empresa.
- El proyecto generará gran impacto positivo en el tema social y económico tanto para la empresa como para los habitantes del Cantón Mira, especialmente para las personas que laboran en la empresa y para los agricultores de aguacate de la zona ya que la empresa genera constante empleo para esa población.

## RECOMENDACIONES

- Mejorar constantemente los procesos de producción y comercialización de la miel de abeja de flor de aguacate con el fin de obtener un producto con alto grado de calidad y que este sea atractivo al mercado.
- Crear un departamento de comercio exterior, contratando así personal de planta con conocimientos en exportaciones para de esta manera realizar la búsqueda de nuevos mercados y de mejor manera las exportaciones.
- Realizar constantes investigaciones de mercado para conocer los potenciales destinos de exportación y las expectativas de los clientes.
- Debido a los resultados obtenidos en la información financiera se recomienda poner en marcha el proyecto ya que los indicadores financieros son positivos y nos indican rentabilidad.
- Poner en marcha las estrategias de promoción y comercialización de la miel de abeja de flor de aguacate con el fin de cumplir con las exigencias del mercado tanto nacional como extranjero.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- GestioPolis.com Experto. (2001, Marzo 15). ¿Qué es un plan de exportación? Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-exportacion>
- Ulloa, J. A., Mondragón, P., Rodríguez, R., Reséndiz, V., & Rosas, P. (2010). La miel de abeja y su importancia. *Revista Fuente*, 2(4), 11-18.
- PROECUADOR. (2015).Guía del Exportador. Recuperado de <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Estrada Heredia, P. (2013).*Como hacer Exportaciones*. Primera Edición. Quito: Edit. Empredane Gráficas Cía. Ltda.
- SENA. (2017). Tasa de Control Aduanero. Recuperado de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/SENA-SENA-2017-001-RE-M-ESTABLECER-LA-TASA-DE-SERVICIO-DE-CONTROL-ADUANERO.pdf>
- OMC. (2015). Aranceles. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)
- Mederos, B., Torres, M. (2017).Envases y Embalajes. Recuperado de <http://roa.ult.edu.cu/bitstream/123456789/925/1/Merchandising.%20Envase%20y%20Embalaje.doc>
- Dorta Gonzales. (2013).Transporte y Logística Internacional. Recuperado de

[https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte\\_y\\_logistica\\_internacional\\_2013.pdf](https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf)

- Diario el Telégrafo. (2017). Acuerdo Ecuador-Estados Unidos. Recuperado de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/exportadores-del-pais-piden-acuerdo-con-estados-unidos>
- MedULA. (2006). Control de calidad de miel de abejas. Recuperado de <http://www.ihc-platform.net/necesidadcontroldecalidad2006medula.pdf>
- Gutiérrez, M. Rodríguez, A., Vit, P. (2014). Miel de abejas una fuente de antioxidantes. Recuperado de [http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/16255/1/ff2008\\_gutierrez.pdf](http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/16255/1/ff2008_gutierrez.pdf)
- Suescún, Leisnys. (2014). Control de Calidad Miel de abejas. Recuperado de <http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/16252/1/ff2008suescun.pdf>
- Mira Naturals.(2017). Miel de abeja de flor de aguacate. Recuperado de <http://miranaturals.com/>
- Santander. (2017). Estados Unidos: Exportación de productos. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/gestionar-embarques/estados-unidos/exportacion-de-productos>
- Trade Map. (2016). Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional para las empresas. Recuperado de

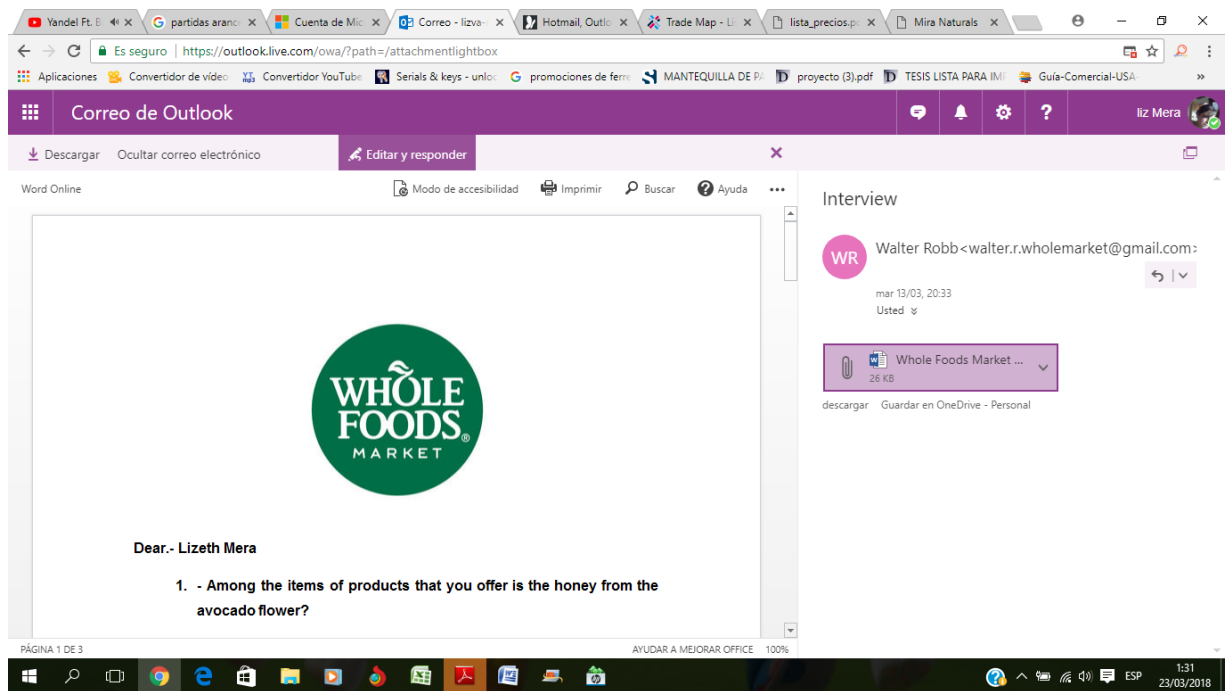
[https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||040900|||6|1|1|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||040900|||6|1|1|1|1|2|1|1)

- FDA.(2017).Acuerdos Internacionales y trámites Aduaneros. Recuperado de [https://www.access.fda.gov/?lien\\_externe\\_oui=Continuar](https://www.access.fda.gov/?lien_externe_oui=Continuar)
- SAGARPA.(2009).Comercialización de productos apícolas a Estados Unidos de Norteamérica en base a estudios de mercado y estrategia de negocio. Recuperado de [http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/Estudios\\_promercado/APICOLAS.pdf](http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/Estudios_promercado/APICOLAS.pdf)
- Security Data. (2018).Firma electrónica en Token.Recuperado de [https://www.securitydata.net.ec/wpcontent/downloads/listas/lista\\_precios.pdf](https://www.securitydata.net.ec/wpcontent/downloads/listas/lista_precios.pdf)
- World Freight Rates. (2018).Calculadora de Flete. Recuperado de <http://worldfreightrates.com/es/freight#>
- Ministerio de trabajo.(2018).Acuerdo Ministerial. Recuperado de <http://www.trabajo.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2018/01/ACUERDO-MINISTERIAL-MDT-2017-0195-SALARIO-BASICO-UNIFICADO-386.pdf>
- BanEcuador. (2018).Simulador de crédito. Recuperado de <https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>
- Trade Map. (2016).Tasa de crecimiento de las importaciones para la miel de abeja en cantidad. Recuperado de [https://trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||040900|||6|1|1|1|1|2|1|1](https://trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||040900|||6|1|1|1|1|2|1|1)

- CCB. (2010) .Medios de Pagos Internacionales. Recuperado de <http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11281/100000807.pdf>
- Área de Pymes. (2010). <https://www.areadepymes.com/?tit=exw-ex-works-en-fabrica-lugar-convenido-guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=em0bcab>

## Anexos

### Anexo 1: Correos Electrónicos Entrevistas



Sofia Reyes | partidas aranc... | Cuenta de Mic... | Correo - lizva... | Hotmail, Outlo... | Trade Map - L... | lista\_precios.p... | Mira Naturals

Es seguro | https://outlook.live.com/owa/?path=/attachmentlightbox

Aplicaciones | Convertidor de video... | Convertidor YouTube... | Serials & keys - unloc... | promociones de ferre... | MANTEQUILLA DE P... | proyecto (3).pdf | TESIS LISTA PARA IMI... | Guia-Comercial-USA

Correo de Outlook | liz Mera

Descargar | Ocultar correo electrónico | Editar y responder

Word Online | Modo de accesibilidad | Imprimir | Buscar | Ayuda


## Interview ROCHE BROSS

RC Rick Carry <carryrick595rochebros@gmail.com>

mié 14/03, 19:33  
Usted

Roche Bros Interview...  
71 KB

descargar | Guardar en OneDrive - Personal



**Dear- Lizeth Mera**

**1. Among the items of products that you offer is the honey from the avocado flower?**

The supermarket chain offers a wide variety of brands of honey among which are 100% natural and those that have another type of process in their production, but this honey in particular has its own characteristics Products.

PÁGINA 1 DE 3 | AYUDAR A MEJORAR OFFICE 100%

1:32 23/03/2018

Sofia Reyes | partidas aranc... | Cuenta de Mic... | Correo - lizva... | Hotmail, Outlo... | Trade Map - L... | lista\_precios.p... | Mira Naturals


Es seguro | https://outlook.live.com/owa/?path=/attachmentlightbox

Aplicaciones | Convertidor de video... | Convertidor YouTube... | Serials & keys - unloc... | promociones de ferre... | MANTEQUILLA DE P... | proyecto (3).pdf | TESIS LISTA PARA IMI... | Guia-Comercial-USA

Correo de Outlook | liz Mera

Buscar en Correo y Com... | Descargar | Mostrar correo electrónico | Editar y responder

Word Online | Modo de accesibilidad | Imprimir | Buscar | Ayuda



**Dear: Lizeth Mera**

**1. - Among the items of products that you offer is the honey from the**

TRADE JOE'S Honey Interview - Google Chrome  
https://outlook.live.com/owa/projection.aspx

CONTENIDO PATROCINADO

Responder

Vuelos Muy Baratos Desde Tu País Save7D

La manera mas facil para emigrar a los Estados... Usafis

SimpleSite - Crea un sitio en solo 3 minutos SimpleSite

Los Estados Unidos le ofrece el mejor futuro para usted ...

Microsoft Edge | No, gracias

1:33 23/03/2018

## Anexo 2: Cálculo Flete

### Calculadora de Flete

Información de las prácticas del mercado marítimo y aéreo de cualquier origen al cualquier destino en el mundo. Después del cálculo entre prácticas y la tarifa aplicable, hacia la opción de envío preferida y una vez con los transportes seleccionados se mostrará que algún día por que en cualquier caso, que se deseará.

#### 2. SELECCION DE UBICACION

Origen: Maricao Sur, Ecuador (SAC)

Destino: MI - General Edward Laventure

Producto:

#### 3. SELECCIONAR CARGA

#### 1. SELECCIONA MÉTODO DE ENVÍO

Containizador  
 BULK  
 Project Cargo/ Heavy Lift  
 Ocean  
 Air

#### 4. CARGOS ADICIONALES

Seguros

¡OBTENGA FLETE!

## Precio Actual Del Mercado

# \$2,495.52 - \$2,758.20

Sujeto a cargos extras de servicio, impuestos, derechos, etc.

[RESERVAR AHORA](#) [Más info](#)

[Verificar disponibilidad](#)  
 Distancia: 4,784.66 Km. Tiempo tránsito: 9.54 hrs.

## Anexo 3: Página Web Empresa

EXTRA VIRGIN  
Avocado Oil

🇪🇸 Español
🇬🇧 English

INICIO QUIÉNS SOMOS RECETAS GALERÍA DISTRIBUIDORES NOTICIAS CONTACTO

### BEE HAPPY

La agricultura sostenible y el cuidado de la salud, son de las más altas prioridades de nuestra empresa y, por esta razón, fomentar la población de abejas es primordial para la polinización de nuestros árboles y el equilibrio del medio ambiente. Para lograr este objetivo, es preciso mencionar, que no usamos en nuestro cultivo ningún producto que pudiera ser dañino para las abejas, y mantenemos una constante floración todos los días del año, gracias a la eterna primavera ecuatorial y al cuidadoso manejo que damos a nuestros árboles.

100% artesanal - 100% natural

La miel de aguacate Mira, es el producto de abejas que se alimentan del néctar de las flores del aguacate, al que luego lo procesan en las colmenas y producen la miel. La flor del aguacate da como producto una miel muy oscura, con un delicioso aroma, y penetrante sabor. Esta contiene compuestos antioxidantes muy beneficiosos para la salud.

Esta miel es fantástica como endulzante natural, cualquier tipo de bebidas, sobre el pan fresco, con yogurt, acompañada de distintas variedades de quesos, con frutos secos, para la elaboración de turrone y una gran variedad de postres. Sea creativo: disfrute del dulce más saludable que nos ha dado la naturaleza.

**Presentaciones:**

- Envase de vidrio de 212 ml

## Anexo 4: Fotografías





**Anexo 5: Anteproyecto**



Pontificia Universidad Católica del Ecuador  
Sede Ibarra

ESCUELA DE NEGOCIOS Y COMERCIO INTERNACIONAL  
“ENCI”

PLAN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

“PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE DE LA EMPRESA  
“UYAMÁ FARMS S.A” DEL CANTÓN MIRA HACIA BOSTON-ESTADOS UNIDOS.”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN:  
NEGOCIOS INTERNACIONALES E.1

AUTORA: LIZETH VANESSA MERA ARÉVALO

IBARRA, JULIO– 2017

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. NOMBRE DEL PROYECTO .....	137
2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES).....	137
3. JUSTIFICACIÓN .....	1
4. OBJETIVOS .....	3
5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	4
6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA.....	8
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	15
8. RECURSOS .....	17
9. FUENTES DE INFORMACIÓN .....	19
10. ANEXOS .....	20

## INDICE DE FÍGURAS Y TABLAS

### Figuras

Figura 1 <i>Árbol de problemas aplicado a la empresa Uyama Farms S.A</i> .....	5
--	---

### Tablas

Tabla 1 <i>Matriz de Relación</i> .....	13
Tabla 2 <i>Cronograma de Actividades</i> .....	15
Tabla 4 <i>Recursos humanos, materiales y otros</i> .....	17

## **1. NOMBRE DEL PROYECTO**

PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA DE FLOR DE AGUACATE DE LA EMPRESA “UYAMÁ FARMS S.A” DEL CANTÓN MIRA HACIA BOSTON-ESTADOS UNIDOS.

## **2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA (ANTECEDENTES)**

Los recursos económicos y técnicos de la empresa Uyamá Farms son escasos, lo constituye un limitante notable para la empresa, esta no cuenta con un departamento con personal suficientes que se encarguen exclusivamente del estudio y análisis de mercados internacionales, es decir no se ha designado a una persona para planificar una investigación continua y precisas que contribuya con los intereses de la empresa.

Al no contar con el adecuado personal en el área de comercio exterior, Uyamá Farms desconoce la demanda de sus productos internacionalmente, al omitir esa información conlleva a una deficiente comercialización de su producto Miel de abeja de la flor de aguacate en otros mercados, lo que significa un déficit en la oportunidad de diversificar su cartera de mercados y así ampliar sus ventas.

La empresa Uyamá Farms al no disponer de un estudio de mercado de Boston-Estados Unidos, no puede efectuar un análisis adecuado del mismo, ya que no cuenta con información tales como: la demanda requerida del producto, presentación, embalaje, documentación, plazos de entrega, términos de negociación,

entre otros, que ayudarían a la empresa a conocer los procesos, procedimientos para llegar al mercado meta.

Los limitantes recursos económicos ocasionan que Uyamá Farms S.A no pueda llevar a cabo las actividades necesarias para su desarrollo empresarial, sobretodo se restringe a ser más competitiva en el exterior por la fuerte capacidad que tienen otras empresas con sus productos, ya sea en calidad o la disposición de excelente maquinaria para afianzar sus procesos productivos.

Si la empresa no cuenta con este requisito indispensable, no se logrará un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los consumidores, influyendo en forma negativa en la situación financiera de Uyamá Farms, por lo que para dar solución a esta problemática se plantea la propuesta de un plan de exportación de miel de abeja de la flor de aguacate al mercado de Boston- Estados Unidos.

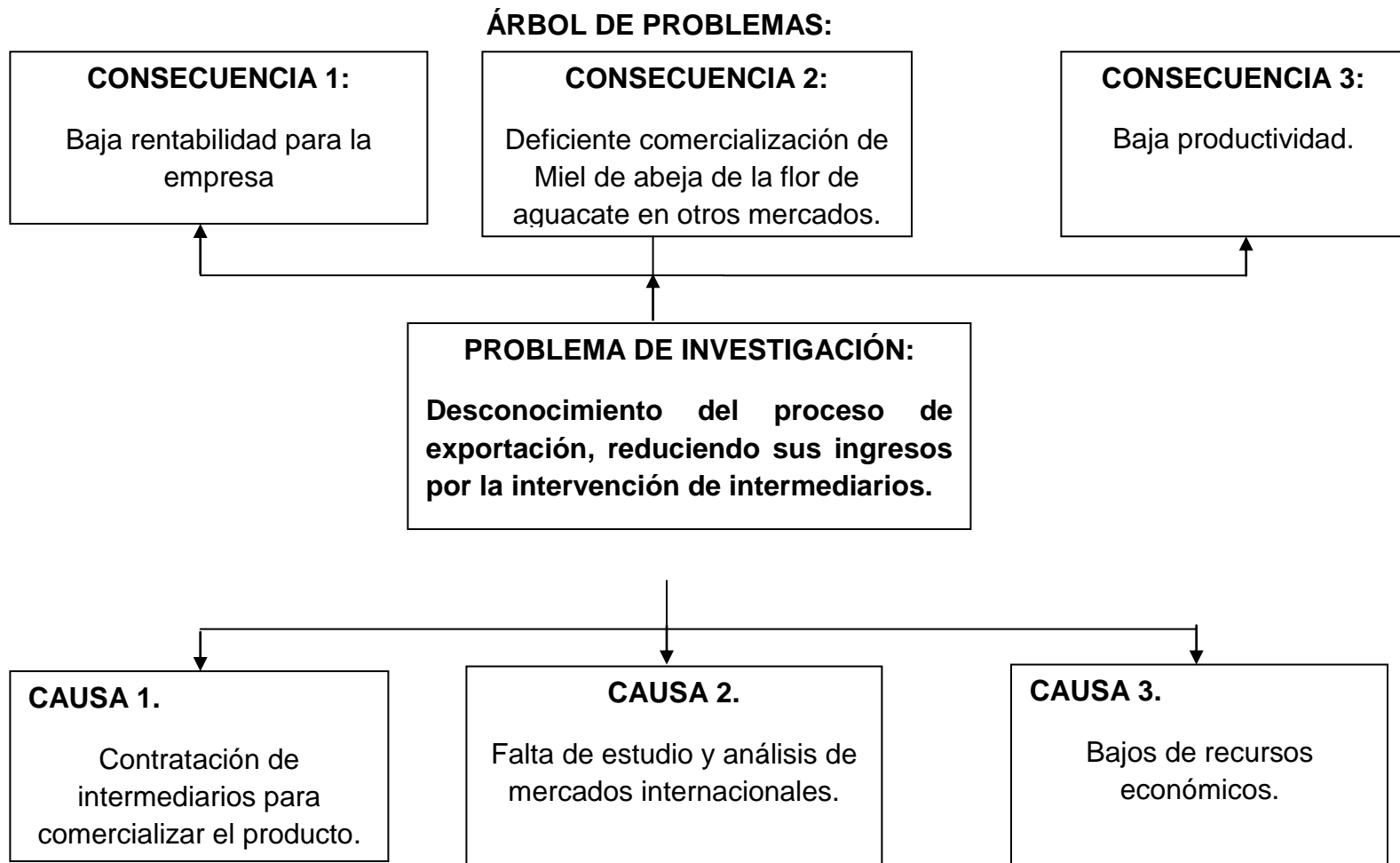


Figura 1 Árbol de problemas aplicado a la empresa Uyama Farms S.A  
Elaborado por: Lizeth Mera

### **3. JUSTIFICACIÓN**

Actualmente en el Ecuador existe gran cantidad de recursos de origen animal que no son aprovechados por la población en general, la miel de abeja de la flor de aguacate es uno de ellos, ya que al ser esta muy particular y diferente a las demás mieles no ha sido explotada debidamente. Para la economía ecuatoriana es cada vez más importante exportar productos no tradicionales, es por esta razón que se ha considerado realizar la comercialización de esta miel denominada Avocado Honey.

Es importante realizar un estudio de oferta exportable de la Miel de abeja de la flor de aguacate, de tal manera que con este proyecto se contribuya al cambio de matriz productiva que se ha propuesto el estado ecuatoriano, tomando en consideración que en el territorio nacional ya no solo se piensa en materia prima de exportación, sino en bienes y/o servicios finales que puedan ser comercializados dentro y fuera del Ecuador.

Esta investigación tratará de determinar la demanda de miel de abeja de la flor de aguacate que existe en el país de Estados Unidos, debido a que si existe la suficiente producción de este bien que se destinará a la exportación a diferentes países del mundo. Los beneficiarios directos de este proyecto serán los propios inversionistas que llegarán a determinar sus beneficios económicos, de igual manera se beneficiará la comunidad por la creación de puestos de trabajo que incrementarán los ingresos familiares, los beneficiarios indirectos serán los productores de aguacate del Cantón Mira, aquellos que destinan su producción a

la empresa Uyamá Farms para que esta convierta aquella materia prima a productos elaborados con un valor agregado.

Por el desconocimiento de la demanda requerida de miel de abeja de la flor de aguacate en el mercado estadounidense, se ha determinado beneficioso efectuar de manera técnica, una investigación, para determinar la oferta exportable, ya que este país requiere de más cantidad de este producto por su uso., debido a que es un producto nuevo con características diferentes con relación a las demás mieles, en especial por sus propiedades físicas, químicas y organolépticas, como lo es su alto contenido en antioxidantes que son muy beneficiosos para la salud, por lo que ha llegado a superar en calidad a las otras mieles de su actual demanda a nivel mundial tanto para el sector culinario, cosmético y medicinal.

Esta miel de abeja de la flor de aguacate denominada Avocado Honey sería una solución para que las personas que desean cuidar su salud e incluir productos que aporten beneficios a su estilo de vida, además de un exquisito sabor y aroma. El lograr llegar a un nuevo mercado internacional es el propósito primordial para la empresa Uyamá Farms S.A. El aumento de la demanda a nivel mundial de aguacate y sus derivados especialmente en el mercado estadounidense ha marcado en esta investigación el destino al que queremos llegar con la miel de abeja de la flor de aguacate debido a que este país es uno de los mayores importadores de este producto.

Esto se debe al crecimiento de la tendencia de los habitantes de Boston- Estados Unidos que es la de consumir productos que contribuyan al buen funcionamiento de su salud por lo que este sustituto al azúcar es una buena opción como parte de una dieta equilibrada y sana que deberían incluir los hogares en Estados Unidos.

La comercialización de esta miel de abeja de la flor de aguacate Avocado Honey es importante investigarla ya que a través de esta iniciativa permitirá a la empresa productora diversificar su cartera de productos y ser reconocida a nivel internacional y a la vez le llevará a un mejoramiento económico no solamente a la empresa sino a los productores de aguacate del cantón Mira.

Además la empresa busca ser un modelo de negocio inclusivo, es decir implementar una estrategia en que todos los actores de la cadena de valor se vean beneficiados de esta manera se incluyen a los sectores más vulnerables como socios comerciales en esta cadena, como un modelo empresarial competitivo y sustentable en el tiempo.

## **4. OBJETIVOS**

### **4.1 OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar un plan de exportación de la miel de abeja de la flor de aguacate hacia el mercado de Estados Unidos por parte de la empresa Uyamá Farms S.A, con el propósito de diversificar la producción e internacionalizar el producto.

### **4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar la situación diagnóstica de la empresa para determinar las oportunidades de mejoramiento y las necesidades de fortalecimiento en la empresa.

- Identificar la demanda insatisfecha del producto en el mercado estadounidense.
- Describir el proceso de exportación de la miel de abeja de la flor de aguacate hacia Estados Unidos.
- Establecer la viabilidad financiera del proyecto para determinar su rentabilidad.

## **5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

El presente estudio está orientado a desarrollar un plan de exportación de la miel de abeja de la Flor de aguacate Avocado Honey, los puntos investigativos del proyecto son los objetivos específicos planteados, a los cuales se los desarrollará de forma general .

Una parte esencial de esta investigación sin duda es el enfoque teórico en el que se detallan conceptos considerados importantes que permitirán fundamentar el proyecto dentro de un conjunto de conocimientos con el que se podrá guiar y marcar el comienzo de la investigación.

Uno de los elementos investigativos es el diagnóstico de la empresa para lo que se realizará una investigación en la misma la que dará a conocer su situación, así como las oportunidades de crecimiento, a través de indicadores que se obtendrán mediante la aplicación de métodos, técnicas o instrumentos de investigación científica.

Para conocer la demanda insatisfecha de la miel de abeja de flor de aguacate en el mercado estadounidense se realizará una investigación que permita obtener información de la situación real del mercado en el cual se pretende introducir este producto, para ello se utilizarán fuentes de información secundarias, que serán procesadas para luego realizar un análisis.

Para describir el proceso óptimo y que garantice una excelente exportación de la miel de abeja de la flor de aguacate Avocado Honey hacia el mercado estadounidense se necesitará de una investigación sobre el procedimiento de exportación en el Ecuador desde el punto legal como de procedimiento, así como también de los organismos y entidades que intervienen en la operación de exportación.

Clasificar a la miel de abeja de la flor de aguacate en la correcta partida arancelaria, conocer los documentos, los trámites, regulaciones y costos aduaneros como también los requerimientos técnicos y sanitarios, se requerirá de un conocimiento previo de los términos de negociación. Por otro lado se realizará el análisis situacional de Ecuador y Estados Unidos, donde se podrá analizar aspectos como si existen acuerdos comerciales que faciliten el proceso de exportación.

De acuerdo a uno de los objetivos específicos planteados será necesario establecer la factibilidad o no de la inversión económica que implica la exportación de la miel de la flor de aguacate para lo cual se ampliará detalladamente las inversiones, flujos y los principales indicadores económicos.

Se realizará una investigación estructurada y detallada de la comercialización de miel de abeja de flor de aguacate en Boston-Estados Unidos para lograr determinar los posibles clientes de este producto.

Este proyecto se basa en los lineamientos de la nueva política que se ha impuesto en el Ecuador que es el cambio de la matriz productiva, en la cual se busca que el Ecuador no solo sea proveedor de materias primas, sino que las empresas exporten productos terminados con valor agregado en este caso la miel de abeja de la flor de aguacate es un producto diferente ya que es un producto 100% natural a diferencia de los productos de la competencia.

La empresa cuenta con políticas de responsabilidad social como la protección del medio ambiente y el apoyo a la comunidad en donde esta realiza sus actividades, además el proyecto tiene como finalidad dejar un precedente dentro de la empresa para que en el futuro logren posicionar este producto en otros mercados potenciales.

## **5.1. ÍNDICE DE CONTENIDOS**

### **CAPÍTULO I**

#### **MARCO TEÓRICO**

##### 1.4 Miel

###### 1.4.1 Tipos

###### 1.4.2 Valor Nutricional

###### 1.4.3 Usos

- 1.5 Flor de Aguacate
  - 1.5.1 Características
  - 1.5.2 Usos
- 1.6 Miel de la flor de aguacate
  - 1.6.1 Procesos de producción
- 1.7 Acuerdos comerciales
  - 1.4.1 Acuerdo comercial Ecuador- Estados Unidos
- 1.8 Procedimientos de exportación
  - 1.5.1 Documentos para exportar
- 1.9 Fomento y promoción a las exportaciones
- 1.10 Envases y embalajes

## **CAPÍTULO 2**

### **DIAGNÓSTICO**

- 2.1 Antecedentes.
- 2.2 Objetivos
- 2.3 Variables diagnósticas
- 2.4 Indicadores
- 2.5 Matriz de relación
- 2.6 Información primaria
- 2.7 Entrevista
- 2.8 Observación
- 2.9 Información secundaria
- 2.10 Encuestas aplicadas a Uyamá Farms
- 2.11 Tabulación y análisis de la información
- 2.12 FODA
- 2.13 Cruce de matriz FODA FA, FO, DO, DA
- 2.14 Determinación del problema diagnóstico

## **CAPÍTULO 3**

### **PLAN DE EXPORTACIÓN**

3.1 Resumen ejecutivo

3.2 Perfil de la empresa

3.3 Actividades generales de exportación a considerarse

3.4 Análisis del producto

3.5 Análisis del mercado

3.6 Identificación de necesidades y disponibilidad de recursos

3.7 Priorización de la lista de acciones

3.8 Cronograma de planificación

3.9 Información financiera

## **6. ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

### **6.1. MÉTODOS GENERALES**

#### **6.1.1. Método Inductivo**

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción puede ser completa o incompleta (Guzman, 2006).

En este proyecto se utilizará este método para obtener conclusiones generales que van a desprenderse de premisas particulares, por ejemplo, para establecer el “plan de exportación de miel de abeja de flor de aguacate hacia el mercado estadounidense”, se tomará premisas particulares como por ejemplo la tendencia del consumo de

productos derivados del aguacate y así poder concluir con los índices de consumo del producto que se busca exportar.

### **6.1.2 Método Deductivo**

En la Ciencia contemporánea se emplea el método deductivo de investigación en la formulación o enunciación de sistemas de axiomas o conjunto de tesis de partida en una determinada Teoría. Ese conjunto de axiomas es utilizado para deducir conclusiones a través del empleo metódico de las reglas de la Lógica. Mediante el método deductivo de investigación es posible llegar a conclusiones directas, cuando se deduce lo particular sin intermediarios (Carvajal, 2013).

En el presente proyecto, el método deductivo apoyará al desarrollo de la propuesta para la factibilidad de la exportación de miel de abeja de flor de aguacate al mercado estadounidense, ya que el mercado de productos derivados del aguacate es actualmente un sector que cuenta con una potencialidad exportadora por explotarse, por lo que se llega a la conclusión que la Empresa Uyamá Farms S.A, podría cubrir la demanda de productos derivados del aguacate.

### **6.1.3. Método analítico – sintético**

**El Método analítico.-** Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer

más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías (Limón, 2013).

**El método sintético.-** Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una explosión metódica y breve, en resumen. En otras palabras, debemos decir que la síntesis es un procedimiento mental que tiene como meta la comprensión cabal de la esencia de lo que ya conocemos en todas sus partes y particularidades (Limón, 2013).

Se busca analizar el mercado de los productos derivados del aguacate tanto en el mercado nacional como en el mercado hacia donde se busca exportar el producto, de igual forma se analizarán las diversas estrategias para que el proceso de negociación tenga el éxito esperado y así poder demostrar la viabilidad del proyecto.

## **6.2 TÉCNICAS**

**6.2.1 Observación:** La observación es un proceso cuya función primera e inmediata es recoger información sobre el objeto que se toma en consideración. Esta recogida implica una actividad de codificación: la información bruta seleccionada se traduce mediante un código para ser transmitida a alguien (uno mismo u otros) (Fabbri, 1998).

Los numerosos sistemas de codificación que existen, podrían agruparse en dos categorías: los sistemas de selección, en los que la información se codifica de un modo sistematizado mediante unas cuadrículas o parrillas preestablecidas, y los

sistemas de producción, en los que el observador confecciona él mismo su sistema de codificación (Fabbri, 1998).

La observación directa se la tomará en cuenta para poder realizar la constancia del tamaño de la planta de producción y el de la plantación de aguacate en la zona, como también servirá para tomar fotografías de la fábrica instalada en la hacienda San Nicolás de Mira.

**6.2.2. Encuesta:** La investigación por encuesta es considerada como una rama de la investigación social científica orientada a la valoración de poblaciones enteras mediante el análisis de muestras representativas de la misma (Kerlinger, 1983). De acuerdo con Garza (1988) la investigación por encuesta "... se caracteriza por la recopilación de testimonios, orales o escritos, provocados y dirigidos con el propósito de averiguar hechos, opiniones actitudes," (p. 183). Para Baker (1997) la investigación por encuesta es un método de colección de datos en los cuales se definen específicamente grupos de individuos que dan respuesta a un número de preguntas específicas (Limón, 2013).

La encuesta se diseñará, tomando en cuenta las variables diagnósticas planteadas anteriormente para conocer las expectativas de la investigación del presente proyecto, tomando en cuenta que la encuesta se realizará a un número determinado de productores asociados del aguacate del cantón Mira, los cuales proveen la materia prima a la Fabrica Uyamá Farms, por ende, estos son los mayores productores de la zona.

**6.2.3 Entrevista:** La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Se considera que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que permite obtener una información más completa (Amador, 2009).

Una de las entrevistas se la realizará al propietario de la empresa, al que por medio de previa cita se le realizará cada una de las preguntas de la entrevista, también será utilizada para conocer las expectativas de nuestros posibles compradores.

## **6.3 INSTRUMENTOS**

**6.3.1 Ficha de Observación:** Las fichas de observación son instrumentos de la investigación de campo. Se usan cuando el investigador debe registrar datos que aportan otras fuentes como son personas, grupos sociales o lugares donde se presenta la problemática (Carvajal, 2013).

Son el complemento del diario de campo, de la entrevista y son el primer acercamiento del investigador a su universo de trabajo, estos instrumentos son muy importantes, evitan olvidar datos, personas o situaciones, por ello el investigador debe tener siempre a la mano sus fichas para completar el registro anecdótico que realiza cuando su investigación requiere trabajar directamente con ambientes o realidades (Carvajal, 2013).

Esta ficha se utilizará para registrar la información observada cuando se realice la visita a la fábrica y a la hacienda San Nicolás de Mira donde se podrá obtener datos en cuanto la capacidad productiva de la miel de abeja de flor de aguacate.

**6.3.2 Cuestionario:** El cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto de investigación. El cuestionario permite estandarizar e integrar el proceso de recopilación de datos. Un diseño mal construido e inadecuado conlleva a recoger información incompleta, datos no precisos de esta manera genera información nada confiable. Por esta razón el cuestionario es en definitiva un conjunto de preguntas respecto a una o más variables que se van a medir (Amador, 2009).

Este instrumento se lo utilizará en el diseño de las entrevistas que se realizarán para recabar la información adecuada, la que es necesaria para recoger datos precisos, necesarios y confiables en la investigación.

#### 6.4 MATRIZ DE RELACIÓN:

Tabla 39 *Matriz de Relación*

OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	VARIABLE	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Identificar el nivel de producción de la empresa para determinar la	Nivel de producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad</li> <li>• Materia prima</li> <li>• Recursos humanos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>

oferta exportable de la misma.		<ul style="list-style-type: none"> <li>Recursos financieros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gerente</li> </ul>
Determinar la cantidad y calidad del recurso humano que labora en la empresa Uyamá Farms S.A	Recurso Humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>Número de trabajadores</li> <li>Selección de Personal</li> <li>Evaluación al personal</li> <li>Nivel de educación</li> <li>Capacitación</li> <li>Experiencia</li> <li>Sueldos</li> <li>Relación de dependencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> </ul>
Analizar los procesos administrativos existentes en la empresa Uyamá Farms S.A.	Situación administrativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organigrama</li> <li>Manual de Funciones</li> <li>Manual de procedimientos</li> <li>Convenios</li> <li>Toma de Decisiones</li> <li>Plan estratégico</li> <li>Plan operativo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> <li>Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> <li>Gerente</li> </ul>

Conocer la oferta y la demanda de la miel de abeja de la flor de aguacate.	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia</li> <li>• Precios</li> <li>• Gustos y preferencias</li> <li>• Logística</li> <li>• Clientes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevistas/Encuestas</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> <li>• Supermercado</li> <li>• Gerente</li> <li>• Gerente</li> </ul>
--	---------	--	---	--

Elaborado por: Lizeth Mera

## 7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 40 Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES SEMANAS /MESES	MES I				MES II				MES III				MES IV				MES V				RESPONSABLE
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO</b>																					Lizeth Mera
Miel																					Lizeth Mera
Flor de aguacate																					Lizeth Mera
Miel de flor de aguacate																					Lizeth Mera
Acuerdos comerciales																					Lizeth Mera
Procedimientos de exportación																					Lizeth Mera





-Copias	10,00
-Impresiones	62,00
- Empastados	20,00
- Anillados	10,00
- Esferográficos	2,00
-Internet	150,00
<b>Subtotal</b>	<b>254,00</b>

**c) Otros**

-Pasajes	50,00
-Viáticos	80,00
<b>Subtotal</b>	<b>130,00</b>

Subtotal	384,00
Imprevistos	150,00
<b>TOTAL</b>	<b>534,00</b>

## 8.1. FINANCIAMIENTO

El proyecto tendrá un valor aproximado de quinientos treinta y cuatro dólares 534,00 el cual será autofinanciado por la autora.

## 9. FUENTES DE INFORMACIÓN

### Bibliografía

- Amador, M. G. (29 de Mayo de 2009). *Metodología de investigación*. Obtenido de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/05/la-entrevista-en-investigacion.html>
- Carvajal, L. (18 de Enero de 2013). *LIZARDO CARVAJAL*. Obtenido de <http://www.lizardo-carvajal.com/el-metodo-deductivo-de-investigacion/>
- Fabbri, P. M. (1998). *fhumyar*. Obtenido de <http://www.fhumyar.unr.edu.ar/escuelas/3/materiales%20de%20catedras/trabajo%20de%20campo/solefabri1.htm>
- Gil, M. E. (2011). *Dialnet*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3693656>
- Guzman, A. (18 de Octubre de 2006). *blog guzman*. Obtenido de <http://guzmanci.blogspot.com/2006/10/metodo-inductivo.html>
- Limón, R. R. (2 de junio de 2013). *Eumend.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/257/7.1.htm>

## 10. ANEXOS





