



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU
INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AL MERCADO
DE FRANCIA.**

TUTOR

MSC. EVANGELINA MENDEZ ENCALADA.

AUTORA

KEYLA PRICILLA PACHECO GONZÁLEZ

GUAYAQUIL

2020

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AL MERCADO DE FRANCIA.

AUTOR/ES: Pacheco González Keyla Pricilla	REVISORES O TUTORES: MSC. Evangelina Méndez Encalada.
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.	Grado obtenido: Ingeniería En Comercio Exterior
FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	CARRERA: COMERCIO EXTERIOR
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	N. DE PAGS: 238

ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración

PALABRAS CLAVE: Plan De Exportación, Empresa, Comercio Exterior, Administración, Miel de abeja.

RESUMEN:

La presente investigación se basa en analizar las exportaciones de miel de abejas natural hacia Francia, de la Empresa Akawara ubicada en la ciudad de Guayaquil, para esto se realizó un análisis interno, externo del mercado y empresa para tener una idea más clara de los diferentes ambientes que se desarrollara y determinar la aceptación del producto, para esto se realizó la investigación de mercado, por tal motivo la elaboración del presente proyecto servirá como guía para la Empresa Akawara en sus actividades de comercio exterior que ayudara a la misma, a tener presente que existe una normativa internacional muy estricta en el

país de destino, observando que su actividad actual está enfocada sólo en el mercado interno, siendo esta su primera exportación a Francia-París .		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Pacheco González Keyla Pricilla	Teléfono: 0969913776	E-mail: Pricy-best96@hotmail.es
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PHD. Ing. Com. Rafael Iturralde Solórzano Teléfono: 042596500 Ext. 205 E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec Mg. Lcda. Betty Aguilar Echeverría Teléfono: 042596500 Ext. 264 E-mail: baguilare@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

TESIS FINAL KEYLA PACHECO

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

www.consuladoecuadornj.com

Fuente de Internet

<1%

2

www.comisionapicolanicaragua.org

Fuente de Internet

<1%

3

Submitted to Universidad Rafael Landívar

Trabajo del estudiante

<1%

4

Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS

Trabajo del estudiante

<1%

5

www.infogranja.com.ar

Fuente de Internet

<1%

6

ecocolmena.com

Fuente de Internet

<1%

7

Submitted to Universidad del Istmo de Panamá

Trabajo del estudiante

<1%

8

www.sag.gob.cl

Fuente de Internet

<1%

9

Submitted to Universidad Santo Tomas

Trabajo del estudiante

<1%

10	prof-ojeda-roger-por-venezuela.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
11	pirhua.udep.edu.pe Fuente de Internet	<1%
12	agronegocios.catie.ac.cr Fuente de Internet	<1%
13	www.plataformaecologica.com Fuente de Internet	<1%
14	bibliotecadigital.usbcali.edu.co Fuente de Internet	<1%
15	www.tibagroup.com Fuente de Internet	<1%
16	conexionintal.iadb.org Fuente de Internet	<1%
17	docplayer.es Fuente de Internet	<1%
18	www.alv-logistica.org Fuente de Internet	<1%
19	comunidad.todocomercioexterior.com.ec Fuente de Internet	<1%
20	coapihlapicultura.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
21	www.eltelegrafo.com.ec	

	Fuente de Internet	<1%
22	Submitted to University of Wales central institutions Trabajo del estudiante	<1%
23	www.hsyah.com Fuente de Internet	<1%
24	herramientas.portalento.es Fuente de Internet	<1%
25	ri.ues.edu.sv Fuente de Internet	<1%
26	logisber.com Fuente de Internet	<1%
27	repositorio.ulvr.edu.ec Fuente de Internet	<1%
28	repositorio.uide.edu.ec Fuente de Internet	<1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 80 words

Excluir bibliografía

Activo

Firma:



MSC. Evangelina Auxiliadora Méndez Encalada

C.I. 0916872963

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada **KEYLA PRICILLA PACHECO GONZÁLEZ**, declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AI MERCADO DE FRANCIA**, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor

Firma:



Keyla Pricilla Pacheco González

C.I. 0953540812

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AL MERCADO DE FRANCIA**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado; **EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AL MERCADO DE FRANCIA**, presentado por la estudiante **Keyla Pricilla Pacheco González** como requisito previo, para optar al Título de **Ingeniería en Comercio Exterior** encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



MSC. Evangelina Auxiliadora Méndez Encalada

C.I. 0916872963

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios quien ha sido mi guía, por darme fuerzas y no desmayar en mis propósitos, por enseñarme a sobresalir a las adversidades sin desfallecer y permitirme culminar con éxito mi carrera universitaria.

A mi familia por impulsarme a salir adelante y tener su apoyo en todo momento.

A mi tutora por su valiosa dirección y apoyo durante la elaboración de este proyecto.

A esta prestigiosa universidad y a sus maestros que compartieron sus conocimientos, dedicación y pasión docente, durante toda mi carrera universitaria.

A mis compañeros y amigas María Romero, Ismenia Romero, Linda Figueroa, María José, Danna y Yomira quiero agradecer por su aporte durante los 5 años de estudio.

Keyla Pricilla Pacheco González

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado especialmente a Dios por permitirme llegar con éxito a la culminación de esta etapa .A mi madre Gladis González que sin duda sin ella no hubiera empezado la carrera universitaria por haber sido una persona que con sus consejos y dedicación hizo unos hijos de bien y ahora es nuestro mayor ángel, desde que tengo uso de razón trabajaste de sol a sol para darme lo mejor, para darme aquello que tal vez tú nunca soñaste tener; tu sacrificio merece todas los premios de Dios, mi amor más puro siempre será para ti.

A mi papa Omar Pacheco que confió en mí para obtener este título por tener su apoyo incondicional, al hombre que me ha enseñado que todo se puede lograr con sacrificio y esfuerzo.

A mis hermanos que son los amores más grandes que tengo Jordán Pacheco y Romario Pacheco por su amor, cariño mutuo tratamos de avanzar juntos y agradecer por tener su ayuda incondicional de los dos.

A mi esposo Jorge Álvarez B por su amor, comprensión, apoyo no solo en este logro sino desde el primer momento que nos conocimos y sobre todo por darme la fortaleza para continuar y ver finalizar este proyecto.

A mi bebe Emilio por ser mi futuro mayor tesoro y más grande creación de vida, espero ser tu guía y la fortaleza que necesitas en esta vida.

A mi mejor amiga Ruth Mora quien ha sido una persona incondicional, a su mama Jazmín por acogerme como un miembro más de su familia y brindarme su apoyo cada vez que lo necesito.

A mi tía Marian por estar pendiente y preocuparse a pesar de la distancia. También a la familia Álvarez y en especial a Susanita.

Keyla Pricilla Pacheco González

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	ii
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	vii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	viii
AGRADECIMIENTO	ix
DEDICATORIA.....	x
ÍNDICE GENERAL	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xviii
ÍNDICE DE FIGURA.....	xix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xxi
INTRODUCCIÓN	1
Capítulo I.....	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.3 Formulación del problema	5
1.4 Sistematización del problema	6
1.5 Objetivos de la investigación	6
1.6 Justificación de la investigación.....	6
1.7 Delimitación de la investigación	9
1.8 Idea a defender.	9
1.9 Línea De Investigación Institucional/ Facultad.....	9
Capítulo II	10

MARCO REFERENCIAL	10
2.1 Marco Teórico	10
2.1.1 Antecedentes de la investigación.....	10
2.1.2 La apicultura.....	13
2.1.3 Clasificación de las abejas en una colmena.	15
2.1.4 Herramientas usadas en la cosecha de miel de abeja.	16
2.1.5 Cosecha de miel de abeja.	17
2.1.6 Tipos de colmena	18
2.1.7 Miel de abeja.....	19
2.1.8 Principales productos competidores y usos.....	20
2.1.9 Características de la miel	21
2.1.10 La apicultura en Ecuador	22
2.1.11 La situación actual de la apicultura en Ecuador.....	22
2.1.12 Mercado Mundial	27
2.1.13 Empresas comercializadoras de miel en Ecuador.	28
2.1.14 Exportaciones de miel a nivel mundial	30
2.1.15 Principales importadores de miel en el mundo	32
2.1.16 Canal de distribución.....	34
2.1.17 Datos Generales de Ecuador	35
2.1.18 Factor Social, cultural	35
2.1.19 Factor Cultural	36
2.1.20 Análisis de la Industria.....	36
2.1.21 Exportación de miel desde Ecuador.....	36
2.1.22 Barreras sanitarias del Sector apicultor en el Ecuador.....	37
2.1.23 Plan de exportación	38
2.1.24 Plan de exportación a desarrollar.	38
2.1.25 Fases del plan de exportación	46
2.1.26 Descripción del Mercado	47
2.1.27 Identificación y caracterización de la demanda	48
2.1.28 Viabilidad estratégica de invertir.	49
2.1.29 Ficha técnica del producto (Miel Akawara).....	49
2.1.30 Requisitos para ser exportador	52
2.1.31 Proceso para exportar desde Ecuador	53

2.1.32 Situación Actual del mercado de la miel en Francia	54
2.1.33 Perfil logístico para exportar a Francia	57
2.1.34 Documentación requerida para la entrada del producto.....	57
2.1.35 Certificación Interna.....	59
2.1.36 Tipos de requisitos sanitarios y fitosanitarios.	63
2.1.37 Etiquetado	64
2.1.38 Envase del producto	66
2.1.39 Clasificación Arancelaria.	70
2.1.40 Incoterms 2020.....	71
2.2. Marco Conceptual	74
2.3 Marco Legal	75
Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado	78
COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión) 2010	79
Capítulo III.....	82
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	82
3.1 Tipo de investigación.	82
3.1.1 Investigación descriptiva.....	82
3.1.2 Investigación Exploratoria	82
3.2 Método de investigación.	83
3.2.1 Método deductivo.....	83
3.2.2 Método inductivo	84
3.3 Enfoque de la investigación.	84
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	84
3.5 Recursos fuentes, cronograma de recolección de datos	85
3.5.1 Cronograma.....	86
3.5.2 Tratamiento de la información	86
3.6 Población y muestra	86
3.7 Análisis de los resultados de la investigación	89
3.8 Ficha de observación de la empresa Akawara.	117
3.9 Análisis de la ficha de observación.....	118

3.10	Discusión de los resultados de la investigación.	118
CAPITULO IV		121
DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJAS		
NATURAL.		121
4.1	Descripción de la empresa	121
4.1.1	Misión	121
4.1.2	Visión	121
4.1.3	Principios y Valores	121
4.1.4	Estructura Organizacional de la Empresa Akawara.	122
4.1.5.	Análisis Foda de la Empresa Akawara.....	123
4.2	Producto	123
4.2.1	Generalidad del producto a exportar	123
4.2.2	Ventajas del producto.....	124
4.2.3	Proceso de elaboración del producto.....	124
4.2.4	Equipos para la producción de miel de abeja natural.....	126
4.2.5	Análisis FODA del producto.....	127
4.2.6	Clasificación Arancelaria	128
4.3	Envase, empaque y embalaje	130
4.3.1	Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea.	130
4.3.2	Envase del producto	134
4.3.3	Etiquetado del producto	136
4.3.4	Cajas según la Norma ISO 3394	136
4.3.5	Pallets según la Norma ISO 3394	137
4.3.6	Cantidad a exportar.....	138
	Requisitos previos para la exportación de miel de abeja natural	143
4.10	Gastos que se incurren en el término FOB.....	150
4.4	Origen.....	153
4.4.1	Generalidades del país exportador: Ecuador	153
4.4.2	Información General Sobre La Economía Del Ecuador.....	154
4.4.3	Demografía.....	154
4.4.4	Economía.....	154

4.5 Destino potencial.....	155
4.5.1 Generalidades del país importador Paris –Francia.....	155
4.5.3 Demografía.....	156
4.5.4 Economía.....	156
4.5.5 Organización política	157
4.5.6 Puerto de Le Havre.....	157
4.6 Investigación de mercado.....	157
4.6.1 Empresas que se dedica a la producción y comercialización de miel de abeja natural.....	157
4.6.2 Análisis del mercado	158
4.6.3 Características del consumidor potencial.....	158
4.6.4 Distribuidores en Paris-Francia.....	158
4.7 Canal de distribución.....	159
4.7.1 Canal de distribución para la exportación de miel de abeja natural hacia Francia -Paris.	159
4.8 Requisitos exigidos en origen y destino.....	159
4.8.1 Documentos generales para exportar desde Ecuador.....	159
4.8.2 Requisitos específicos para exportar miel de abeja natural.....	160
4.8.3 Documentos generales para importar a Paris-Francia.....	160
4.8.4 Requisitos específicos para ingresar la miel de abeja a Francia.	160
4.9 Incoterms a negociar	160
4.9.1 Término de negociación FOB	160
4.9.2 Obligaciones para el exportador.....	161
4.9.3 Obligaciones para el importador	162
4.9.4 Costos que forman parte del término FOB	162
4.10 Requisitos para ser exportador.....	163
4.10.1 Quién puede exportar	163
4.10.2 Registro para exportar	163
4.10.3 Trámites del Registro Único de Contribuyentes (RUC).	164
4.10.4 Proceso de obtención de la firma digital o TOKEN	165
4.10.5 Proceso de trámite en el Registro Civil para obtener el Token:.....	165
4.10.6 Registro como exportador en el ECUAPASS	166

4.10.7 Registro en AGROCALIDAD como operador en comercio exterior	166
4.10.8 Inspección de AGROCALIDAD	167
4.10.9 Proceso para obtener el certificado sanitario ARCSA	167
4.10.10 Proceso para obtener el certificado de origen	168
4.11 Etapa pre embarque	168
4.11.1 Trámites que se realizan al exportar	169
4.11.2 Apertura de la exportación	169
4.11.3 Aceptación de la DAE.....	169
4.12 Etapa post embarque	171
4.12.1 Cuadro de Proceso de exportación-ECUAPASS	172
4.13 Transporte internacional de mercadería	176
4.13.1 Transporte Marítimo	176
4.13.2 Líneas Navieras	177
4.13.3 Trayecto de puerto de Guayaquil al puerto de Havre en Francia.....	177
4.14 Estudio financiero	180
4.14.1 Inversión Inicial	180
4.14.2 Costos Variables.....	181
4.14.3 Costos Fijos	183
4.14.4 Costo Total Trimestral.....	184
4.14.5 Presupuesto De Costo Variable Total Anual.....	185
4.14.6 Presupuesto De Costo Fijo Total Anual.....	186
4.14.7 Presupuesto de costos totales	186
4.14.8 Detalle De Costos De Exportación Trimestral.....	187
4.14.9 Financiamiento Del Proyecto	188
4.14.10 Venta Anual (Precio).....	189
4.14.11 Proyección Costo De Venta Anual	189
4.14.12 Gastos De Ventas	190
4.14.13 Estado de Resultado. Pérdida y Ganancia.....	190
4.14.14 Flujo De Efectivo	192
4.14.15 Valor Actual Neto Y Tasa De Retorno	193
4.14.16 Punto de Equilibrio	194
Conclusiones	195

Recomendaciones	197
Bibliografía	198
Anexos	207

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Marcas de miel de abeja en Ecuador.	29
Tabla 2: Datos de Francia	47
Tabla 3 Ficha técnica del producto	49
Tabla 4 Elementos que interviene en una exportación.	51
Tabla 5 Clasificación arancelaria de, miel de abeja.....	70
Tabla 6 Cronograma	86
Tabla 7 Empresas ecuatorianas exportadoras de miel de abeja	87
Tabla 8: Importadoras 4 de miel de abeja en Francia.	87
Tabla 9 Muestra	88
Tabla 10 Comercialización de miel	89
Tabla 11 Desarrollo de un plan de exportación	90
Tabla 12 Terminación de negocios.....	91
Tabla 13 Demanda de mercado internacional.....	92
Tabla 14 Viabilidad de importar miel a Francia.	93
Tabla 15 Cantidad de miel a importar	94
Tabla 16 Cantidad de miel a importar	95
Tabla 17 Oportunidad de Mercado	96
Tabla 18 Término de negocio	97
Tabla 19 Tipo de envases.....	98
Tabla 20 Adecuada comercialización de miel a Francia	99
Tabla 21 Calidad de los productos.....	100
Tabla 22 Importar miel desde Ecuador.....	101
Tabla 23 Presentación del producto.....	102
Tabla 24 Calidad de unidades para importar	103
Tabla 25 Formato de ficha de observación.....	117
Tabla 26 Clasificación arancelaria del Ecuador	128
Tabla 27 Clasificación arancelaria de la Unión Europea.....	129

Tabla 28 Detalle de la exportación.	138
Tabla 29 Generalidades y demografía del Ecuador	153
Tabla 30 Información General Sobre La Economía Del Ecuador	154
Tabla 31 Datos de Francia.	155
Tabla 32 Las 5 empresas ecuatorianas exportadoras de miel de abeja.	157
Tabla 33 Empresas importadoras de miel de abeja en Francia.	158
Tabla 34 Responsabilidad FOB.	163
Tabla 35 Inversión Inicial	181
Tabla 36 Costos de Materia Prima.....	182
Tabla 37 Costos Indirectos De Fabricación	182
Tabla 38 Presupuesto De Costo Variable Trimestral.....	183
Tabla 39 Sueldo	183
Tabla 40 Gastos Administrativos Trimestral	184
Tabla 41 Costo Total Trimestral	184
Tabla 42 Presupuesto De Costos Variable Totales Anual.	185
Tabla 43 Presupuesto De Costo Fijo Total Anual.	186
Tabla 44 Presupuesto De Costos Totales.....	186
Tabla 45 Detalle De Costos De Exportación Trimestral	187
Tabla 46 Financiamiento Del Proyecto	188
Tabla 47 Venta Anual (Precio)	189
Tabla 48 Proyección Costo De Venta Anual	189
Tabla 49 Gastos De Ventas.....	190
Tabla 50 Estado de Resultado.....	191
Tabla 51 Flujo De Efectivo.....	192
Tabla 52 Valor Actual Neto Y Tasa De Retorno	193

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Fases del plan de exportación	46
Gráfico 2 Comercialización de miel	89
Gráfico 3 Desarrollo de un plan de exportación.	90
Gráfico 4 Demanda de mercado internacional.....	92
Gráfico 5 Viabilidad de importar miel a Francia	93

Gráfico 6 Cantidad de miel a importar	94
Gráfico 7 Cantidad de miel a importar	95
Gráfico 8 Oportunidad de Mercado	96
Gráfico 9 Término de negocio	97
Gráfico 10 Tipo de envases.	98
Gráfico 11 Comercialización de miel	99
Gráfico 12 Calidad de los productos.....	100
Gráfico 13 Importar miel desde Ecuador.....	101
Gráfico 14 Presentación del producto.....	102
Gráfico 15 Calidad de unidades para importar.	103

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1: Árbol del problema.....	5
Figura 2 El endulzante más antiguo.....	10
Figura 3: Panales de miel de abeja.....	13
Figura 4: La apicultura.....	14
Figura 5: Clasificación de las abejas.....	16
Figura 6 : Extracción de panales.....	17
Figura 7. Proceso de cosecha de miel	18
Figura 8: Colmenas de abejas	19
Figura 9: Miel de abeja	20
Figura 10: La apicultura.....	21
Figura 11: La apicultura en Ecuador.....	24
Figura 12: Apicultores del Ecuador	25
Figura 13 Apicultura en Ecuador para el 2018	26
Figura 14 Evolución de la producción mundial.....	28
Figura 15 Principales productores de miel en el mundo.....	28
Figura 16 Marcas de miel de abeja	30
Figura 17 : Exportadores mundiales de miel	31
Figura 18 : Exportadores mundiales	31
Figura 19 : Principales importadores de miel en el mundo	32
Figura 20: Principales importadores en el 2017	32

Figura 21 Variaciones interanuales de las importaciones de miel.....	33
Figura 22: Países participantes como compradores de miel	33
Figura 23 Países importadores de miel	34
Figura 24: Canal de distribución.....	34
Figura 25: Productos de importación y turismo.....	35
Figura 26 Exportaciones de miel de Ecuador	37
Figura 27 Ficha técnica.....	48
Figura 28 Pasos para el registro de exportador en el Ecuapass.	52
Figura 29 Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)	53
Figura 30 Importación de miel por parte de Francia de otros países	56
Figura 31 Logo del SAG.....	59
Figura 32 EU Organic Bio Logo.....	60
Figura 33 Logo Certificación AB Francia	61
Figura 34: Ejemplo de Etiquetado de miel	66
Figura 35 : Envase	68
Figura 36 Envasado y embalado	68
Figura 37 Incoterms 2020	73
Figura 38 Entrevista a la Empresa Akawara.....	114
Figura 39: Estructura Organizacional de Akawara.....	122
Figura 40: Frasco de miel de abeja	124
Figura 41 Proceso de cosecha de miel	126
Figura 42 Análisis FODA del producto de miel de abeja.....	127
Figura 43 Ejemplo de etiqueta de miel de abeja en francés.....	133
Figura 44 Etiqueta de miel de abeja de AKAWARA en español	136
Figura 45 Envasado y embalado	137
Figura 46 Pallet 120 cm x 100 cm x 15	137
Figura 47 Operatividad de comercio exterior	139
Figura 48 Logística de despacho	141
Figura 49 Documentos digitales	144
Figura 50 Consolidación de carga	147
Figura 51 Proceso de consolidación.	148
Figura 52 Contenedor	149
Figura 53 Logística de despacho	151

Figura 54 Proceso logístico y transporte.....	152
Figura 55 Canal de distribución indirecto corto.	159
Figura 56 : Incoterms 2020.....	161
Figura 57 Documentos para obtener el RUC.....	164
Figura 58 Etapa post embarque	171
Figura 59: Proceso de exportación-ECUAPASS.....	172
Figura 60: Proceso para la Cotización de exportación	173
Figura 61: Cuadro del proceso de exportación	175
Figura 62: Cuadro del proceso de exportación	176
Figura 63: Trayecto de puerto de Guayaquil al puerto de Havre.....	178
Figura 64: Colmenas.....	207
Figura 65: Apicultor.....	207
Figura 66: Colmenas.....	208
Figura 67: Proceso de la miel	208
Figura 68: Envasado de la miel.....	209
Figura 69: Explosión de la miel.....	209
Figura 70: Trámite para Exportar y Obtener los Certificados	210
Figura 71: Certificado para exportar productos orgánicos	211
Figura 72: Obtención De La Marca Primero Ecuador.....	212
Figura 73: Requisitos para obtener el certificado el origen.....	213
Figura 74: Diagrama Del Proceso De Certificación.....	214

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Fotos de proceso de producción de la miel	207
Anexo 2 Requisitos para exportar.....	211
Anexo 3 Diagrama	214
Anexo 4 Modelo de encuesta a los importadores de miel en Francia.....	215
Anexo 5 Capture de correos con encuestas a importadores en Francia.....	216

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se basa de un plan de exportación de miel de abejas natural a Francia, de la Empresa Akawara ubicada en la ciudad de Guayaquil, para esto se realizó un análisis interno , externo del mercado y empresa para tener una idea más clara de los diferentes ambientes que se desarrollara y determinar la aceptación del producto, para esto se realizó en la investigación de mercado, por tal motivo la elaboración del presente proyecto servirá como guía para la Empresa Akawara pueda comercializar la miel de abejas hacia el mercado francés en sus actividades de comercio exterior que ayudara a la misma, a tener presente que existe una normativa internacional muy estricta en el país de destino, notando que su actividad actual está enfocada sólo en el mercado interno, siendo esta su primera exportación a Francia-París .

El crecimiento de un país está relacionado por parte por su oferta exportable y el desarrollo de la industria local, lo que permite variedad de productos y dinamizar el consumo en el mercado interno así como internacional donde existe demanda del producto.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se divide en 4 secciones con el fin de lograr un buen proceso, los cuales se mencionará a continuación.

En el capítulo I se exponen el planteamiento del problema, sistematización, formulación del problema, el objetivo general, objetivos específicos, delimitación, incluye también la justificación de la presente investigación.

En el capítulo II se desarrollan, el marco teórico o referencial, el marco conceptual y el marco legal.

En el capítulo III se puede observar el marco metodológico, donde se explica las técnicas utilizadas como el uso de los instrumentos de recolección de datos como las entrevistas y encuestas.

En el capítulo IV se desarrolla el plan de exportación de miel de abejas natural para la empresa AKAWARA hacia el mercado francés.

CAPÍTULO I

1.1 Tema

EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AL MERCADO DE FRANCIA.

1.2 Planteamiento del Problema

La apicultura y el procesamiento de la miel para su comercialización, es una actividad que tiene su origen desde la etapa prehispánica. La evolución de la producción a nivel mundial de miel en los últimos 20 años ha sido importante, los países que se destacan como principales productores son China, Turquía, Estados Unidos, Argentina, México, India, Irán, Brasil, Ucrania.

Por su parte en Ecuador, la productividad apícola actualmente es baja en comparación a los países anteriormente mencionados, esta alcanza en promedio a 10,2 kilogramos de miel por colmena al año. Sin embargo, el Gobierno en la actualidad se encuentra diseñando estrategias que permitan duplicar esta cifra para el 2020.

Una ventaja de la apicultura es el hecho que no produce impacto negativo de mayor importancia en el medio ambiente, al contrario, promueve y estimula la polinización de los ecosistemas cercanos.

En la actualidad se evidencia un claro aumento del consumo de productos apícolas en el mundo como consecuencia del aumento por la demanda de productos naturales. En mercados como el europeo, la presencia de bajas producciones y las altas demandas de los productos lo han convertido en uno de los espacios favoritos para comercializar.

El presente plan pretende analizar la factibilidad de la exportación de miel de abeja natural a Francia y servir como guía para la empresa la cual no se ha atrevido aventurarse en el comercio internacional. Es una oportunidad para que puedan reconocer la posibilidad de entrada de sus productos al mercado mundial y los beneficios que le representara económicamente.

Se debe considerar que la producción de este producto resulta bastante rentable por ser un país que cuenta con una gran cantidad de recursos naturales, con una diversidad de pisos climáticos, específicamente en la región norte del país contamos con dos zonas: la

zona andina caracterizada por los bosques nativos, chaparros, arbustos, donde predominan bosques de eucalipto, los cuales son fuentes inagotables de néctar, polen y resinas para la producción de propóleos. Por otra parte, cuenta con la zona subtropical de San Lorenzo, que se caracteriza por tener bosques primarios y secundarios, árboles frutales. Considerándose estas zonas como parte de la reserva Cotacachi Cayapas (Apícola Grijalva, 2019).

En base a lo anterior mencionado, se considera viable la exportación de miel desde Ecuador, por ser un país que reúne todas las condiciones necesarias para la implementación y reproducción de colmenas, cría de reinas, producción de miel de abejas, polen, propóleos y más derivados de la apicultura que permitan cumplir con la demanda de este producto tanto a nivel nacional, como internacional.

Pero son varias las causas que concurren en el lento desarrollo y explotación de la apicultura que se ha dado en el país, entre las que se pueden mencionar:

1. Inversión por parte del estado relativamente poca privilegiada
2. Insuficientes políticas que permitan el impulso para el aprendizaje y capacitación de nuevas técnicas apícolas a fin de mejorar la calidad de la miel.

A fin de mejorar la producción de miel en el país, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) estableció tres ejes estratégicos para ello: asistencia técnica, transferencia de tecnología y créditos financieros. De acuerdo con el Registro Apícola Nacional, que el Gobierno realizó en noviembre pasado, el sector posee un total de 15 820 colmenas y 1.400 apicultores. Asimismo, a través de su portal, este ministerio indica que la investigación PRONAPIS concluyó que: “el Ecuador tiene tremendo potencial para la apicultura; son 200 mil colmenas y en la actualidad tenemos apenas 912 explotaciones apícolas con 12.188 colmenas catastrada. (Ministerio de Agricultura, 2018).

Resulta interesante estudiar la incidencia que tendría comercializar miel a países que tienen un importante consumo de este producto y sus derivados a nivel mundial. De acuerdo con lo señalado por el ministerio de Fomento, Industria y comercio (Nicaragua), Francia es un importante consumidor de miel unas (40.000 toneladas equivalentes a 600 gramos per cápita anuales) y representa en torno al 11% del consumo total de la Unión Europea, se calcula que el 67% de la miel consumida en Francia es de origen nacional y el resto es importado (MIFIC, 2014).

Se realiza este proyecto que busca cumplir con la demanda existente en un mercado internacional como es Francia.

En el presente proyecto se plantea estudiar las principales estrategias de comercialización e internacionalización de la miel de abeja natural, iniciando desde el proceso de producción hasta la obtención final del producto, para proponer estrategias eficientes de exportación a la empresa Akawara, quien cuenta con más de nueve años de experiencia ofertando productos como la miel de abeja, jabón de miel y hierbaluisa, velas entre otras variedades de jabón.

Los productos que distribuye la empresa Akawara, actualmente son comercializados en las ciudades de Guayaquil, Machala, Quito principalmente, buscando lograr su expansión dentro del mercado ecuatoriano e internacional. Por consiguiente, en esta búsqueda se ve en la necesidad de obtener información y seguimiento para lograr la diversificación de mercado, a fin de conocer si el producto que produce cuenta con los elementos necesarios para poder ingresar a un mercado internacional, específicamente para este estudio, el de Francia.

Cabe señalar que, la empresa Akawara, cuenta con poca experiencia y limitado conocimiento en el tema relacionado al comercio exterior y la exportación de sus productos a diversas partes del mundo, donde se encuentran grandes demandas de los productos que esta ofrece, esto ha representado para la empresa limitaciones para la expansión y desarrollo de esta, requiriendo necesariamente un plan de exportación.

Para la empresa, representa una oportunidad de crecimiento la comercialización de sus productos a otros países del mercado europeo y norteamericano, por existir poca exportación de miel desde Ecuador por parte de otras empresas. Pero debido a la inexperiencia y el uso de modelos que no cumplen con las condiciones exigidas para la exportación, la empresa Akawara presenta incertidumbre de incursionar dentro de este nivel de comercialización internacional.

El bajo índice de exportaciones de miel de abeja por parte de Ecuador, conlleva a que la empresa Akawara presente incertidumbre de incursionar dentro de este nivel de comercialización internacional, por eso, mediante el desarrollo del presente estudio se pretende elaborar un plan de exportación que permita a la empresa Akawara, contar con la información necesaria para conocer los beneficios y las responsabilidades de

incursionar en un mercado internacional, así como los resultados y la proyección económica que puede alcanzar la empresa a largo plazo. De esta manera se incentiva y ayuda al crecimiento de la empresa.

Definitivamente, es importante recalcar que la producción de miel de abeja para la exportación representa grandes oportunidades para el país, promover el desarrollo de industrias sustentables, ampliar la salida de productos no traicionales a Europa y aprovechar la economía francesa.

No obstante, algunos opinan que es una industria a la cual le falta progreso e inversión, que no es capaz de producir cantidades suficientes para lograr las ventas internacionales. Se la considera un sector en etapa de desarrollo en la cual generar políticas adecuadas que articulen de forma eficiente su potencial productivo, de modo que se obtenga una mayor competitividad de todo el sector.

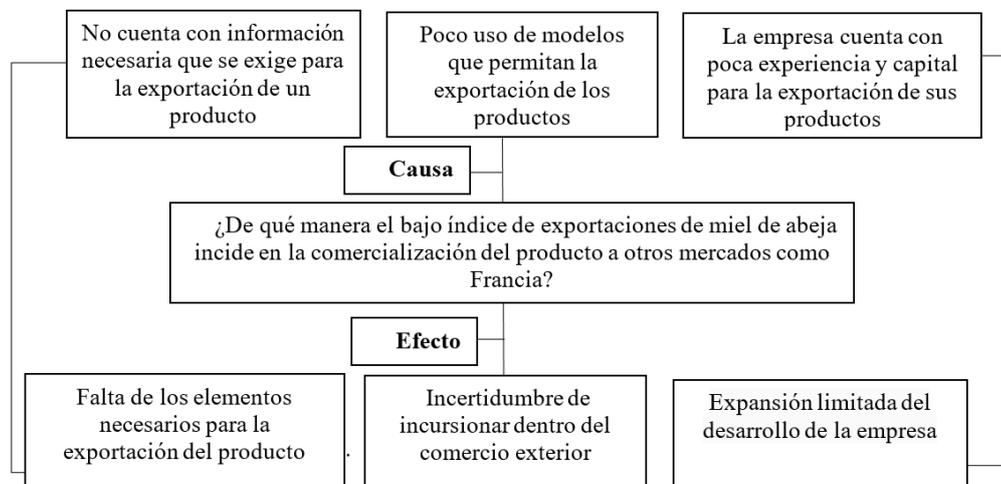


Figura 1: Árbol del problema
Elaborado por: Pacheco (2020)

1.3 Formulación del problema

¿De qué manera el bajo índice de exportaciones de miel de abeja incide en la comercialización del producto a otros mercados como Francia?

1.4 Sistematización del problema

- ¿Qué condiciones se deben analizar para ingresar al mercado de Francia?
- ¿Cómo la empresa Akawara estandarizaría sus procesos con miras a la internacionalización?
- ¿Cómo se mediría el potencial exportador de la miel de abeja?

1.5 Objetivos de la investigación

1.5.1. Objetivo general

Analizar los índices de exportación de miel de abeja natural y su repercusión en la comercialización a otros mercados.

1.5.2. Objetivos específicos

- Recopilar las condiciones comerciales y procesos logísticos para ingresar a mercados internacionales.
- Interpretar un correcto flujo de procesos para la internacionalización de una microempresa.
- Determinar un informe del potencial exportador de la miel de abeja natural por parte de la empresa Akawara.

1.6 Justificación de la investigación.

La presente investigación se justifica en la necesidad de buscar ofertas de productos que tengan una producción nacional capaz de ser colocados en todo el país y fuera de las fronteras del mismo, mediante el análisis y el estudio sobre las condiciones y las factibles opciones que existen en el mercado internacional para la exportación de miel. Busca identificar la potencialidad que tendría la miel de abeja natural ecuatoriana en el mercado internacional mirándolo del punto de vista económico y social.

La importancia del desarrollo del plan de exportación de miel de abeja natural hacia el mercado de Francia, es la planificación paso a paso de la exportación, debido a que permitirá conocer el proceso logístico, la normativa, los procesos de aduana, los requisitos de ingreso entre otras actividades necesarias que se dan durante la exportación, que sirva de guía para la empresa Akawara y puedan comercializar el producto a nivel internacional y cumplir con todas las normativas y técnicas de calidad que exigen el mercado .

En este estudio para la empresa Akawara productora de miel de abeja natural se plantea el análisis de sus condiciones como organización como las estrategias de modelos de mercados y proyecciones que le permitan abordar el mercado en Francia. De esta manera motivar a la empresa a que pueda incursionar en la comercialización de miel a mercados internacionales, que tendrá como resultado el desarrollo económico de la misma y el incremento de sus ventas.

El Ecuador tiene la oportunidad de ser parte del mercado francés debido que tiene la necesidad de consumir miel, adoptando nuevas técnicas y buscar formas de aumentar la productividad de la miel de abeja natural con calidad internacional.

Es importante resaltar lo afirmado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, en cuanto a las posibilidades que tiene Ecuador de convertirse en uno de los principales países en exportar miel de abeja a países de Sudamérica, pero para el logro de ello, las empresas que se encargan de procesar dicho producto, deben proyectarse a la comercialización en el ámbito internacional, esto implica mejorar las estrategias de ventas, la calidad del producto, con el propósito que pueda cumplirse con los requerimientos sanitarios y legales que exige el mercado de otros países, y pueda ser aceptando sin ningún problema o restricción. (MAGA, 2015).

Francia como el resto de Europa tiene ciertos requisitos que exigen al momento de ingresar a sus mercados sean estos de carácter arancelarios o no arancelarios impidiendo que nuestra miel ingrese con facilidad , aunque hay que señalar que la miel de abeja tiene arancel 0% por ser parte del Sistema Generalizado de Preferencias Plus (SGP+) de la Unión Europea. Es por ello que es importante esta investigación para así cumplir con la oferta exportable de productos no tradicionales del Ecuador y evitar depender de un solo mercado.

Este estudio tendrá un aporte teórico, que servirá como información para desarrollar productos con valor agregado y de calidad orgánica proporcionando una orientación para la especialización y de las certificaciones necesarias para poder exportar la miel de abeja natural hacia Francia, tales como certificaciones de calidad sanitaria, HACCP(Análisis De Peligro Y Punto De Control Críticos) es un proceso sistemático preventivo para garantizar la inocuidad alimentaria, de forma lógica y objetiva, que incluso nos permite en un futuro preparar para la certificación de la norma ISO 22000 basada en las directrices

de Codex Alimentarios sobre Buenas Practicas Manufactureras y de certificado orgánico (ECOCERT) avalados por Agrocalidad para poder competir y en consecuencia aumentar toda la cadena productiva.

Servirá como antecedente para cualquier otro proyecto e investigación que esté relacionado con el tema de exportación de miel de abeja, proyectado para mercados europeos. Ecuador anteriormente ha contado con la experiencia de exportar productos tradicionales y agrícolas como el banano, atún, café, camarón y cacao, pero en la búsqueda de mayor diversificación han surgido empresas que se dedican a la producción de miel que ya han estado abriéndose paso dentro del mercado internacional, como es el caso de Abejas Ecuador S.A, pero existen otras que también desean expandir sus productos a nivel mundial con la finalidad de crecer económicamente, es el caso de empresa Akawara.

A través de este proyecto se desarrollarán análisis, que permitirán la obtención de soluciones y recomendaciones que la empresa Akawara, pueda tomar en consideración para lograr la efectiva exportación de sus productos al mercado francés y de este modo pueda aprovechar los acuerdos comerciales existentes con la Unión Europea y los beneficios de las preferencias arancelarias.

Se ha seleccionado el mercado de Francia para la exportación de miel de abeja, por ser un importante consumidor, estimándose que exportan unas 40.000 toneladas anuales, representando el 11% del consumo total de la Unión Europea. Los productos derivados de la miel dentro de su cultura se han incrementado su uso, al punto que la producción local francesa no se abastece con su propia producción y se puede notar el incremento de las importaciones de miel y sus derivados en los últimos años. Se calcula que el 67% de la miel consumida en Francia es de origen nacional y el resto es importada (MIFIC, 2014).

1.7 Delimitación de la investigación

El estudio está delimitado bajo los siguientes parámetros.

- Campo: Socioeconómico.
- Área: Comercio Exterior – comercialización.
- Productora: Jazmín Ruilova Alvarado
- Aspecto: Exportación de miel de abeja natural hacia la ciudad de Paris-Francia.
- Lugar: Guayaquil – Ecuador.
- Tiempo: 6 meses aproximadamente
- Periodo: 2020

1.8 Idea a defender.

Con el análisis de la exportación de miel de abeja natural hacia otros mercados se podría identificar las condiciones comerciales para ingresar al mercado de Francia.

1.9 Línea De Investigación Institucional/ Facultad.

La facultad de Administración carrera de Comercio Exterior, hace referencia a la línea institucional de desarrollo estratégico empresarial y emprendimiento sustentable, con su dominio sobre emprendimientos sustentables y sostenible con atención a sectores tradicionales excluidos de la economía social y solidaria, haciendo referencia a la línea de facultad Marketing, comercio y negocios globales.

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes de la investigación

La actividad apícola es muy necesaria para la humanidad, posee la capacidad de generar productos de gran valor nutricional como la miel o el codiciado polen y tiene mayor incidencia en el efecto sobre la polinización. Se estima que cerca de las 100 especies de cultivos que otorgan el 90% del suministro de alimentos para 146 países, 71 son polinizados por abejas (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación FAO, 2015).

Exactamente no se conoce cuándo se originó la crianza de abejas, pero si existe certeza de pergaminos descendientes del Egipto arcaico donde se puede observar una actividad muy similar a la recolección de miel y el traslado de colmenas de una zona a otra. En algunas sociedades primitivas actualmente persiste la actividad recolectora.



Figura 2 El endulzante más antiguo.

Fuente: (Selzer, 2017)

Elaborado por: Pacheco (2020)

La miel es un producto demandado a nivel mundial ya que cuenta con una biodiversidad amplia, lo que proporciona las características de calidad necesaria para su aceptación en los diferentes mercados. La elección de este producto fue determinada por

el alto comportamiento de las exportaciones y el crecimiento que se puede realizar el país. Teniendo como base la importancia que tiene en la actualidad la exportación y el posicionamiento global de los productos nacionales. La presente investigación persigue servir de referencia para el conocimiento de los canales de distribución y medios idóneos para la exportación de la miel de abeja al mercado francés. Además, este proyecto también tiene la finalidad de dar a conocer y entender la complejidad del proceso de exportación al tiempo que se desarrollara el análisis del mercado y su viabilidad.

En la presente sección se hará referencias a trabajos e investigaciones que están relacionadas con objeto de estudio de este proyecto, en relación al desarrollo de un plan de exportación para la comercialización de miel desde Ecuador a Francia, los estudios encontrados fueron:

De acuerdo al estudio realizado por el autor León (2015) titulado: “Diseño de un plan de exportación de miel de abeja orgánica, bajo certificación ISO 2200 dirigido al mercado de Alemania-Hamburgo desde la Provincia de el Oro, ciudad de Machala”, en el cual señala que:

Ecuador posee un gran potencial agropecuario hay diferentes actividades productivas que de a poco han ido tecnificándose como la apicultura pese a ello en la actualidad este sector no alcanzado su desarrollo óptimo por lo que hasta el momento la cantidad de productos extraídos o elaborados como resultado de esta actividad (cría de abejas) que se genera solo cubre una parte de la misma considerada como local, únicamente en algunos casos lo que se produce sale a mercados internacionales sin pasar por el mercado local (p.19).

Esto evidencia la necesidad que existe dentro del mercado nacional adquirir conocimientos en el ámbito de exportación e implementar estrategias que le permitan comercializar productos de calidad y de competencia a diversos países en el mundo.

Por otra parte, el autor Vásquez (2017) en su investigación titulada: “Análisis de los Costos de Producción de la Miel de Abeja” señala:

El sector apícola es importante para la economía de un país no sólo por su aporte a la matriz productiva sino también por la generación de empleo y la capacidad que tienen las abejas de, a través de la polinización, aportar a la mejora de la producción. En Ecuador, hasta el momento la apicultura no se ha desarrollado en parte por la falta de incentivos, pero también

debido a que la producción de miel de abeja se la hace de manera informal sin tener información precisa sobre los costos de producción reales que permitan a los apicultores tomar decisiones en cuanto a tamaño de producción óptima en Ecuador. (p.4).

De acuerdo al anterior trabajo citado, se puede constatar que existe la necesidad de realizar estudios que conlleven al desarrollo de esquemas de producción que permita mejorar la rentabilidad de la empresa, a fin de que los apicultores en específico puedan calcular debidamente los costos y elegir decisiones acertadas, de ese modo mejorar su rendimiento económico e impulsar a comercialización de su producto a nivel internacional.

También la autora Tapia (2014) en su investigación titulada: “La exportación de miel natural de abejas como alternativa de rentabilidad financiera. Caso de la asociación ganadera especializada en apicultura A.G.L de Valle de Bravo, Estado de México”, en la cual indica que:

Las exportaciones de miel han reflejado un progreso en los últimos cinco años, bajo los datos analizados de TradeMap, donde se ha detectado un crecimiento en el último año de un 9%. Por esta característica y el interés de superación que deben tener la asociación que se dedican a este tipo de producción, se deben realizar proyectos o planes que incentiven a las empresas a exportar su producto a un mercado europeo. (pág.17).

Se conoce que la apicultura tiene diversas ventajas competitivas. Entre ellas, el bajo costo de producción, el poco tiempo y espacio que esta requiere, además de ellos esta se lleva a cabo con tecnología sencilla y fácil de utilizar. La elaboración de la colmena se fabrica con materiales de bajo precio y muy accesibles a nivel local.

Actualmente en México, el mercado de la miel se concentra en los pequeños productores, las exportaciones de miel en los últimos 30 años han estado en alza, tendiendo a estabilizarse en la década pasada. La posible ausencia de nuevos competidores y una producción constante para un mercado determinado, podrían favorecer la consolidación de este rubro. La producción se destina a una veintena de países, mayoritariamente de la comunidad europea, destacándose Alemania como el más importante de todos los destinos (Tapia, 2014, pág. 45).

Es importante destacar, que la miel posee cualidades nutritivas de origen natural, los cuales han sido considerado y tomados en cuenta por parte de la industria farmacéutica, medicinal y estética para la realización de productos. Se sabe que las abejas seleccionan plantas con alta producción de néctar, buenas concentraciones de azúcares y ausencia de compuestos tóxicos, como algunos alcaloides.

Sin embargo, la presencia de otros compuestos químicos, como ciertos fenoles y flavonoides, le otorgan a la miel propiedades antibióticas y medicinales. El mercado formal está compuesto por tres vías de comercialización, primera la industria de alimentos farmacéuticos y cosméticos segunda los supermercados y por ultimo las tiendas de alimentos.



Figura 3: Panales de miel de abeja.

Fuente: Empresa Akawara

Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.2 La apicultura

Esta deriva del (de latín apis, abeja) que significa el mantenimiento de las colonias de abejas, comúnmente en colmenas, por parte de personas dedicadas a ello. Un apicultor mantiene las abejas con el fin de recolectar la miel y otros productos de la colmena (incluyendo la cera de abejas, el propóleo, polen y jalea real), para polinizar los cultivos, o para producir abejas para su venta a otros apicultores. El lugar donde se guardan las abejas se llama apiario o patio de abejas (Enciclopedia Especializada abejapedia, 2012).

Se debe destacar que, los productores de miel consideran que esta actividad agrícola es práctica y sencilla, requiriendo una inversión que no es tan alta, pero actualmente en Ecuador es una actividad que no es aprovechada al cien por ciento, a pesar de contar con un clima adecuado para su producción.

Existen más de 20.000 especies de abejas silvestres. Muchas especies son solitarias (por ejemplo, las abejas albañil), y muchas otras crían a sus jóvenes en madrigueras y colonias pequeñas (por ejemplo, los abejorros). La apicultura, se ocupa de la gestión práctica de las especies sociales de las abejas de miel o melíferas, que viven en grandes colonias de hasta 100.000 individuos. En Europa y América, la especie universalmente cultivada por los apicultores es la abeja de la miel occidental (*Apis mellifera*). Esta especie tiene varias sub-especies o variedades regionales, como la abeja italiana (*Apis mellifera ligústica*), abeja oscura europea (*Apis mellifera mellifera*), y la abeja de la miel cárnica (*Apis mellifera cárnica*). En los trópicos, otras especies de abejas sociales son cultivadas para la producción de miel. (Alcocer, 2016).

Por consiguiente, se puede indicar que la apicultura es una actividad generadora de ingresos, la cual ayuda a crear sistemas de vida sostenibles en las comunidades. Por otro lado, esta actividad no solo beneficia a la sociedad, sino que también ocasiona un impacto positivo en el medio ambiente, ya que las abejas realizan la actividad de la polinización y ayudan a preservar la existencia de otras especies.



Figura 4: La apicultura.
Fuente: Empresa Akawara.
Elaborado por: Pacheco (2020)

La apicultura es el nombre que recibe la actividad, técnica y arte de la crianza de abejas para así poder aprovechar los productos que de estas resultan. Cabe destacar, que el producto más importante que se logra a través de la práctica de esta actividad es la miel (Vásconez, 2017, pág. 45).

Es bien conocido que la industria apícola a nivel mundial se ha visto fuertemente afectada por acontecimientos importantes los cuales han alterado en el comportamiento de los precios y las condiciones que se determinan para el acceso de los productos necesarios para desarrollar idóneamente la producción de miel.

Según (Infoagro, 2016) existen dos tipos de apicultura:

- **Apicultura Sedentaria.** Es aquella en la que la ubicación de la colmena no varía y precisa de un aporte de alimento artificial.
- **Apicultura Transhumante.** Consiste en el cambiando la situación del apiario siguiendo la localización de la zona geográfica con el fin de obtener un máximo de producción (pág. 33).

En relación a lo anterior referido, se puede señalar que los procesos en la apicultura consisten básicamente en el acopio de miel o saqueo de panales campestres de abejas melíferas para obtener sus productos, dicha actividad generalmente se realizan en sitios que se cuentan con colinas, cultivándose en ellas abundantes colonias de abejas campestres.

Este tipo de actividad agrícola, se ha popularizado desde hace ya muchos años debido a la facilidad de su crianza, el objetivo principal es que dichos insectos acepten como su nido una colmena proporcionada por el futuro apicultor. Existiendo muchos métodos para utilizar a las abejas con objetivos de polinización o para obtener sus productos. El método a usar será decido dependiendo la raza de abeja, la destreza del apicultor y los recursos disponible.

2.1.3 Clasificación de las abejas en una colmena.

Dentro de una colmena se pueden encontrar diferentes tipos de abejas, las cuales obedecen a una clasificación, siendo detallado de la siguiente manera de acuerdo a lo señalado por (Ocaña, 2015):

- **Reina** Es la madre de la colmena. Morfológicamente es ligeramente de mayor tamaño que las obreras y con un abdomen bastante más alargado que no cubre sus alas por completo.
- **Obrera** .Es la auténtica trabajadora de la familia. Se reparten el trabajo según las indicaciones de la reina en consecuencia a su edad. Una obrera en época de

floración puede vivir unos cuatro o cinco meses máximos por el desgaste desempeño. Pero una obrera en poca invernal puede vivir varios meses más.

- **Zángano.** Es el macho de la familia. Nace de un huevo no fecundado. Es el encargado de fecundar a la reina para asegurar la continuidad de la especie y muere cuando este fecundado a la madre de la colmena el zángano no desempeña ninguna otra labor en la colmena (pág. 67).

Podemos decir que una colmena es una maquina casi perfecta en la que todos sus engranajes son muy importantes. Desde el zángano al cual le procede una mala reputación, la obrera que es incansable o el cerebro de la colmena, la abeja reina.



Figura 5: Clasificación de las abejas

Fuente: (Ocaña, 2015)

Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.4 Herramientas usadas en la cosecha de miel de abeja.

- Mameluco blanco.
- Protector de rostro blanco.
- Ahumador.
- Palanca.
- Extractor de miel, centrifugadora.
- Filtros.
- Desoperculados.
- Cepillo.
- Cajones para transporte de pañales.



Figura 6 : Extracción de panales
Fuente: Empresa Akawara
Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.5 Cosecha de miel de abeja.

Es teniendo en cuenta la higiene durante el proceso de cosecha de la miel, que se evitan contaminaciones que pueden disminuir la calidad del producto.

Las herramientas y actividades que se implementan para llevar a cabo la cosecha en las colmenas son las siguientes (Rubiano, 2016):

1 Mientras un operador hace humo en torno al cajón, otro retira la tapa del mismo y extraer un cuadro con panal, al retirar el panal se echan las abejas dentro de la colmena con ayuda del cepillo.

2 Se introduce rápidamente los panales cosechados dentro de un cajón previamente preparado y con la piquera serrada. A medida que se cargan los panales hasta su finalización, estos permanecen.

3 Inmediatamente es trasladado el cajón a un ambiente preparado para la extracción.

- **Desoperculado de los panales:** ya dentro del ambiente preparado para la extracción, se procede al desoperculado de los panales, esto es la acción de romper en forma superficial de los panales que contienen la miel.
- **Extracción:** Una vez realizado el paso del desoperculado, se coloca el cuadro de miel trabajado dentro de la centrifuga extractora de miel, maquina sencilla que permite extraer íntegramente la miel del panal adherido al cuadro. Cuatro por vez, ya que son cuatro los paneles que quepan en la centrifuga.

Al girar la centrifuga mediante una palanca, la velocidad del giro aumenta rápidamente y con más fuerza cada vez. La miel cosechada es colada y madura, para lo cual se recurre a dos filtros de diferentes medidas.

- **Post-cosecha** la miel de abeja puede sufrir alteraciones en su calidad no solo durante el proceso productivo de extracción sino en la etapa de post-cosecha aplicamos tres técnicas fundamentales de post-cosecha, el decantado, la conservación y la protección de humedad.
- **Envasado** finalmente en la planta es envasado el producto o la miel de abeja es vertido en el recipiente de vidrio. (pág.33)



Figura 7: Proceso de cosecha de miel
Fuente: (Abejapedia, 2015)
Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.6 Tipos de colmena

Colmenas fijas: Los panales están hechos por las abejas dentro de la colmena y pegados o fuertemente adheridos a las paredes de la colmena. Actualmente no se emplean. Presentan dos inconvenientes: no se puede inspeccionar la colonia, por lo que no se sabe el estado sanitario de la misma; y provocan estrés cuando se extrae la miel, porque hay que cortar los panales y las abejas tienen que reponerlos (AACUE, 2013).

Colmenas móviles: Son aquellas que presentan cuadros móviles de madera en el interior de la colmena, sobre los que se sitúan los panales. Sobre ellos se coloca una capa de cera estampada (lámina de cera). Las abejas construyen el panal, estirándola y añadiendo más cera, la que se conoce como cera estirada (AACUE, 2013).



Figura 8: Colmenas de abejas
Fuente: (Topisectos, 2019).
Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.7 Miel de abeja

Se conoce miel de abeja como un producto fluido dulce y viscoso producido en las colmenas, que se da a partir de la transformación del néctar que se encuentra en las flores, el cual es recogido por las abejas luego mezclado con la enzima invertida. La miel está compuesta mayormente por los azúcares glucosa y fructosa. Es lo que los científicos denominan una solución sobresaturada. Los siropes, los dulces y la miel son considerados productos sobresaturados. Es por este estado de sobresaturación, y su bajo contenido en agua (15-18%), que la miel es viscosa. Eso significa que es bastante consistente a pesar de su fluidez, incluso a veces es sólida. Sus ingredientes principales son carbohidratos (azúcares), pero también contiene vitaminas, minerales, aminoácidos, enzimas, ácidos orgánicos, polen, fragancias y sabores vegetales. (Ecolmena, 2016).

Toda la miel empieza con el néctar. Mientras que la miel es viscosa y tienen poca agua, el néctar es 80% agua más o menos. Es una solución muy poco espesa sin color y ni de cerca igual de dulce que la miel. Es también químicamente diferente. Mediante el uso de enzimas, las abejas son capaces de convertir los azúcares compuestos del néctar en azúcares más sencillos. Esta es la razón por la que la miel es mucho más fácil de digerir que el azúcar de mesa. Sus azúcares (glucosa y fructosa) son más sencillos que la sacarosa (azúcar de mesa). (Ecolmena, 2016).



Figura 9: Miel de abeja
Fuente: Empresa Akawara
Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.8 Principales productos competidores y usos.

La miel es un producto alimenticio que cubre satisfacciones gustativas y nutritivas, puede ser sustituido por algunos endulzantes, ya que llegan a cubrir ciertas necesidades alimenticias y una persona podría comprar cualquiera de los productos para satisfacerla, algunos de estos productos sustitutos (García, 2018, pág. 11).

Generalmente, la miel es empleada en el ramo alimenticio, en la industria, en la medicina; para preparar jarabes, dulces de diferentes tipos, para productos de belleza, para preparar jabones, bebidas, licores, aperitivos, vinagre y algo muy curioso es que se emplea en altas cantidades en la industria del tabaco.

Tabla 1: Principales productos competidores

Producto	Necesidades que satisfacen	Competencia directa	Competencia indirecta
MIEL DE ABEJA	Alimenticia	Jarabe de maple	Mermelada Mantequilla Lechera

Elaborado por: Pacheco (2020)



Figura 10: La apicultura.
Fuente: (Vespa, 2015).
Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.9 Características de la miel

La miel está compuesta mayormente por agua, azúcares, ácidos orgánicos y minerales.

Según (Agrocalidad, 2015) las características físicas relevantes de la miel son las siguientes:

- Viscosidad
- Densidad
- Higroscopia (capacidad de absorber o ceder humedad al medio ambiente)
- Tensión superficial
- Propiedades Caloríficas
- Color
- Cristalización (pág.45).

Según su forma de producción

- Miel convencional: la obtenida por métodos tradicionales de producción.
- Miel ecológica: la procedente de apiarios certificados como amigables con el medio ambiente.
- Miel orgánica: la que en toda su fase de producción y procesamiento cumplen los requisitos de certificación orgánica. (Agrocalidad, 2015)

2.1.10 La apicultura en Ecuador

Es bien conocido que la actividad de apicultura en Ecuador comenzó en la época colonial, cuando los indígenas y mestizos realizaban una apicultura rudimentaria, es decir, cosechaban miel de panales de abejas salvajes.

Cuenca fue la primera ciudad del Ecuador donde se realizó esta actividad como actividad artesanal. En el año 1870 los Hermanos Cristianos llevaron a dicho cantón las primeras colmenas, las cuales fueron importadas desde Francia. Posteriormente a través de los años esta especie de abeja europea se propagó por todo el país. (Falquez, 2014)

En 1974 se crea un programa de apicultura por el Ministerio de Agricultura, con la iniciativa del Doctor Ernesto Nicolade. El excelente trabajo que se desempeñó durante ese entonces, promovió la entrada de Ecuador a APIMONDIA en 1977 (Falquez, 2014).

En 1983 se realiza el primer Congreso de Apicultores en la provincia de Pichincha, obteniendo como resultado el origen de una directiva nacional, no obstante, esto no trajo consigo ningún beneficio para el gremio, por lo que posteriormente se decide formar asociaciones propias dirigidas en ciertas provincias. Años después el Dr. Ernesto Nicolade deja el Ministerio de Agricultura y a medida que transcurrieron los años el programa decayó y desapareció en 1993 (Granda, 2017, pág. 12).

En 1995 se conforma un nuevo congreso y se crea la Federación Nacional de Apicultores, siendo legalizada en el año 1996. La misma que durante el período del año 2000 y 2006, estuvo a punto de desaparecer por falta de liderazgo y mala administración. El 19 de diciembre de 2013 la Prefectura del Guayas realizó la primera Feria Apícola en dicho cantón (en la ciudad de Guayaquil), con el propósito de promocionar la apicultura y el consumo de sus productos. Al evento acudieron apicultores nacionales de alto nivel (Falquez, 2014).

2.1.11 La situación actual de la apicultura en Ecuador

No existe una reseña histórica muy clara de cómo se introdujeron al Ecuador las abejas. Se intuye que los conquistadores españoles fueron los que trajeron a las abejas de procedencia italiana. Pero no fue hasta inicios del siglo XIX, que la apicultura comenzó a desarrollarse, cuando los Hermanos Cristianos de la Salle trajeron desde Francia varias colmenas a la ciudad de Cuenca, para el consumo interno de miel de abeja en los conventos (Ortiza, 2014).

La apicultura se transformó en una actividad muy importante en la economía de Cuenca, por tal razón el cuencano Dr. Luis Cordero, él que después se convirtió Presidente de la República del Ecuador, se vio interesando en escribir el primer libro de apicultura llamado “Nociones de Apicultura” en 1909. Más tarde, Cuenca logró ser el centro de apicultura más importante de Ecuador desde donde se propagó esta actividad a todo el país. El entorno climático y geológico favoreció al entorno apícola y al sustento de una considerable cantidad de colonias de abejas especialmente en la sierra ecuatoriana (Alcocer, 2016).

Según el anterior estudio referenciado, se ha observado que las especies explotadas en el Ecuador, son amarillas con diferentes intensidades acompañadas de bandas de color negro. Algunas tienen un tamaño mayor que el común denominador y en cuanto a agresividad, se puede denotar que las de tonalidad más oscura son más agresivas, pero con un índice de producción y resistencia mayor, buenas para el pillaje y de fácil adaptación a climas y vegetación.

Por otro lado, el Programa Nacional Apícola recomienda que la mejor opción para el crecimiento económico de este sector es la creación de asociaciones ya que ofrecen a los pequeños productores mejores oportunidades de mercado, mejores condiciones en los contratos agrícolas, precios menores de los insumos agrícolas, mayor acceso a la información, mejor formación en gestión de recursos naturales, tecnologías y servicios de extensión agraria. Según Agrocalidad, existen cerca de 25 asociaciones de apicultores en el país, las cuales están en camino de expansión y mejoramiento de su producción anual (Agrocalidad, 2015).

Las economías de escala son las ventajas de los costos de producción que una empresa obtiene debido al aumento de su tamaño de producción. Existen factores que hacen que el costo medio de un producto por unidad baje a medida que la escala de la producción incrementa. Las economías de escala son un concepto a largo plazo y se refiere a la reducción en el costo unitario como consecuencia de una nueva instalación o los ahorros de costos al fusionarse con otra empresa.

Gracias a la reducción de los costos, las empresas pueden más competitivas y podrán ofrecer al consumidor un precio menor por producto final, así mismo, la economía de escala permite también aumentar el margen de ganancia de los actores de una cadena de

producción. Las empresas suelen tomar medidas que van desde la adopción de nuevas tecnologías de producción hasta la mejora de calidad de los insumos (como contratar mejor mano de obra o utilizar insumos de mayor rendimiento).



Figura 11: La apicultura en Ecuador

Fuente: (Agrimundo, 2014)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Actualmente la apicultura es una actividad que se realiza en todas las regiones del Ecuador, enfocada especialmente en la región sierra gracias a su amplia flora melífera, que permite el desarrollo óptimo de las colmenas. Para el año 2014 se registraron un total de 12188 colmenas distribuidas en 902 explotaciones apícolas en Ecuador, de las cuales aproximadamente el 22% se localizan en la provincia de Pichincha. A nivel nacional, podemos decir que 70% de la producción apícola se realiza en la sierra, mientras que el 23% se realiza en la costa y apenas el 7% de la apicultura se realiza en la región Oriental (Granda, 2017).

Sin embargo, para el año 2014, 76% de las explotaciones apícolas no están registradas ni adscritas en gremios, mientras que solamente el 24% de los apicultores son agremiados. En el Catastro Nacional de Explotaciones Apícolas en Ecuador para el año 2014, se registró que la producción nacional de miel es de 93886 litros de miel; 5759,67 kilogramos de polen; 31534,54 kilogramos de propóleos; 12,8 kilogramos de Jalea Real; 1158 kilogramos de cera y 80 gramos de apitoxina (veneno producido por las abejas obreras). Distribuyéndose la mayor parte de la producción de estos productos en la región sierra, produciendo el 69% del total de miel, 83% de la producción de polen, el 91% de la producción de propóleos, 83% del total de la Jalea Real, y el 100% de la apitoxina (producida en su totalidad en la provincia del Carchi) (Agrocalidad, 2015)

Del 100% de explotaciones apícolas, se conoce que aproximadamente el 90% se realiza en sectores rurales, mientras el 10% en zonas urbanas. Esta diferencia del sector rural y zonas rurales para la producción apícola se da debido a que los espacios ubicados en el sector rural son espacios que se encuentran lejos del ruido, lo cual ayuda a la apicultura, ya que el ruido afecta el normal desempeño de las abejas. Al mismo tiempo podemos decir que en los sectores rurales existen mayores fuentes de alimento natural lo que permite que su desarrollo se efectúe en mejores condiciones (Granda, Análisis del potencial de la actividad apícola como desarrollado socioeconómico en sectores rurales, 2017).

Por su parte el Ministerio de Agricultura señala que, de las 902 explotaciones apícolas que se encuentran activas en Ecuador, más del 50%, exactamente 655 explotaciones apícolas, son explotaciones que cuentan con menos de 10 colmenas, 214 explotaciones apícolas cuentan entre 11 y 50 colmenas, 19 explotaciones apícolas cuentan entre 51 a 150 colmenas y apenas 14 explotaciones apícolas cuentan con más de 150 colmenas (Ministerio de Agricultura, 2018).

Como se puede evidenciar la mayor cantidad de explotaciones apícolas se realizan a pequeña escala, mediante pequeños apicultores que cuentan con menos de 10 colmenas. Los gremios dentro del mercado apícola juegan un papel importante para tratar de conseguir una mejorara en la producción apícola e incrementar su productividad, al mismo tiempo ayudan al apicultor a tener mayor acceso a mercados y clientes para que puedan vender los productos obtenidos de la apicultura.



Figura 12: Apicultores del Ecuador

Fuente: (SECAP, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

Para el 2018 el informe publicado en el Diario El Telégrafo, obtenido de Agrocalidad, especifica que para ese momento Ecuador, contaba con 766 apicultores, explicándolo en la siguiente figura:

La apicultura garantiza la continuidad de la naturaleza a través de la polinización.

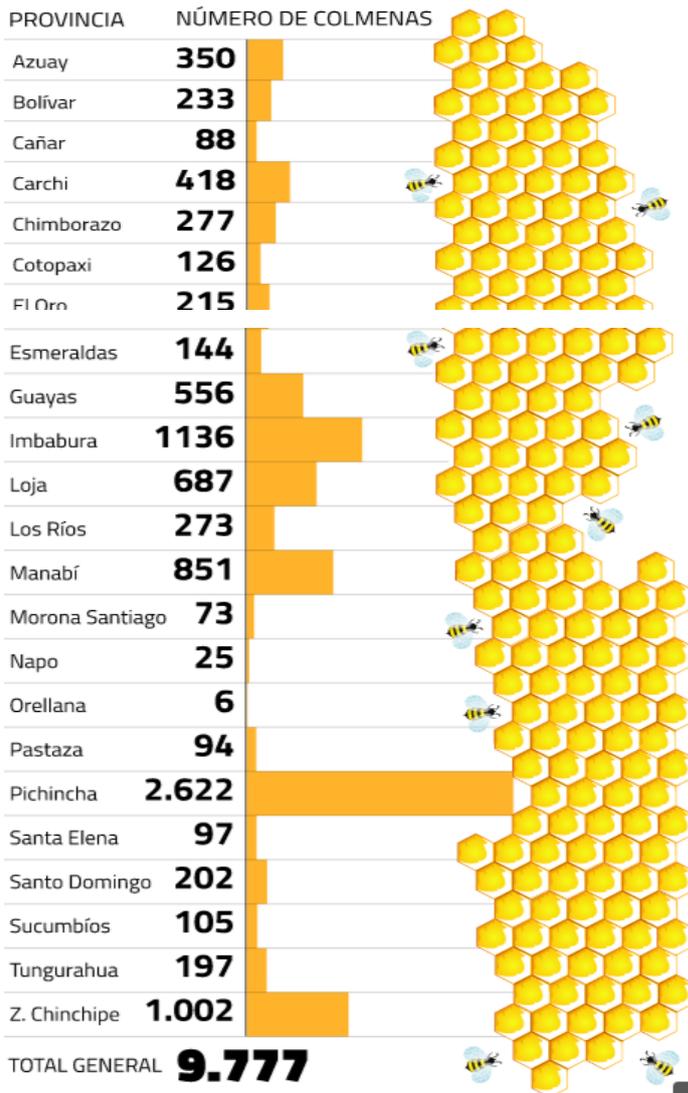


Figura 13: Apicultura en Ecuador para el 2018

Fuente: (Diario El telegrafo, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Estos son los resultados que deja el registro de apicultura realizado entre el 8 y el 18 de junio del 2018, en 23 provincias del país, excepto Galápagos, a través de la Subsecretaría de Agricultura y el Programa Nacional Apícola del MAG. El objetivo de la identificación, impulsada por el Ministerio, es crear una plataforma donde se publica información relacionada con los promedios de producción, tipos de producción y número de hectáreas polinizadas (Agrocalidad, 2015).

2.1.12 Mercado Mundial

El mercado mundial de la miel ha experimentado grandes cambios en los últimos años y se ha vuelto más sensible a las condiciones de calidad e inocuidad del producto transado.

En el país Chile, como país productor y exportador de miel, está contribuyendo con el 1% de la producción mundial según cifras de FAO. Sus destinos más importantes son Alemania y Estados Unidos y sus principales competidores son China, Argentina, México, Brasil y Vietnam, países que exportan mayoritariamente miel a granel y sin valor agregado (Exportación y logística, 2016).

Actualmente la República Popular China, es el mayor productor y consumidor de miel a nivel mundial. Para 2017 China cuenta con una población apícola de 10 millones de colmenas, con una producción promedio de 20-28kg de miel anuales, por colmena. Para el año 2015 China produjo aproximadamente 505,000 toneladas de miel de las cuales 144,800 toneladas son exportadas. China es un país que está especialmente consiente de la importancia de la apicultura y en específico de la polinización de las abejas. Por esta razón el gobierno chino ha invertido constantemente sobre el desarrollo de investigaciones relacionadas a la actividad apícola. (Luo, 2015).

La evolución de la producción mundial miel natural tuvo tendencia positiva, en comparación a los periodos 1990 y 2016, creciendo en un 52,4%, la mínima producción se registró en el año 1996 (1.096.758 t) y la máxima en 2015 (Alcocer, 2016)

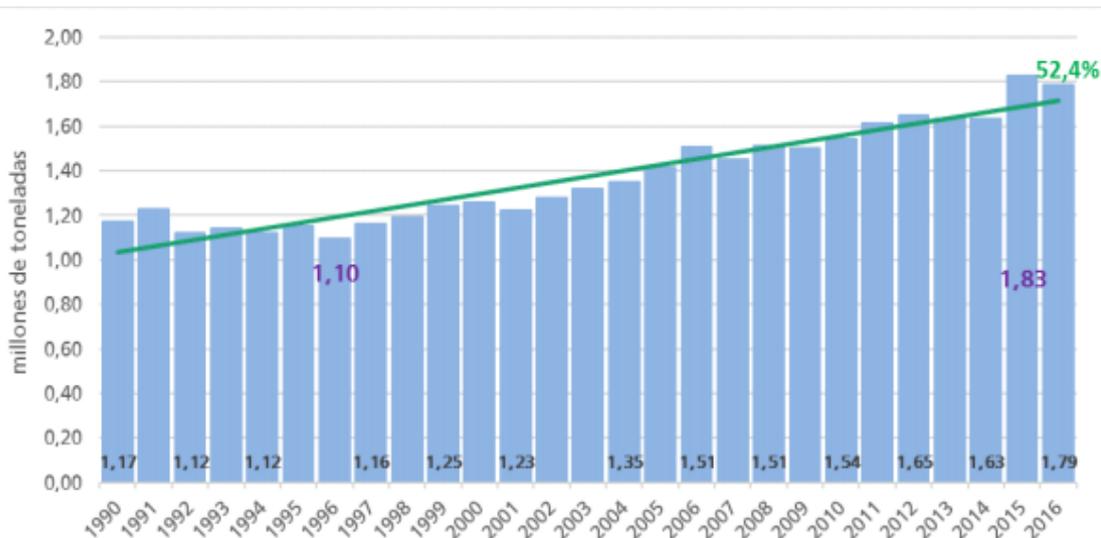


Figura 14 Evolución de la producción mundial

Fuente: (PROAPI, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

Entre los principales productores de miel en el mundo, se puede evidenciar en el siguiente cuadro:

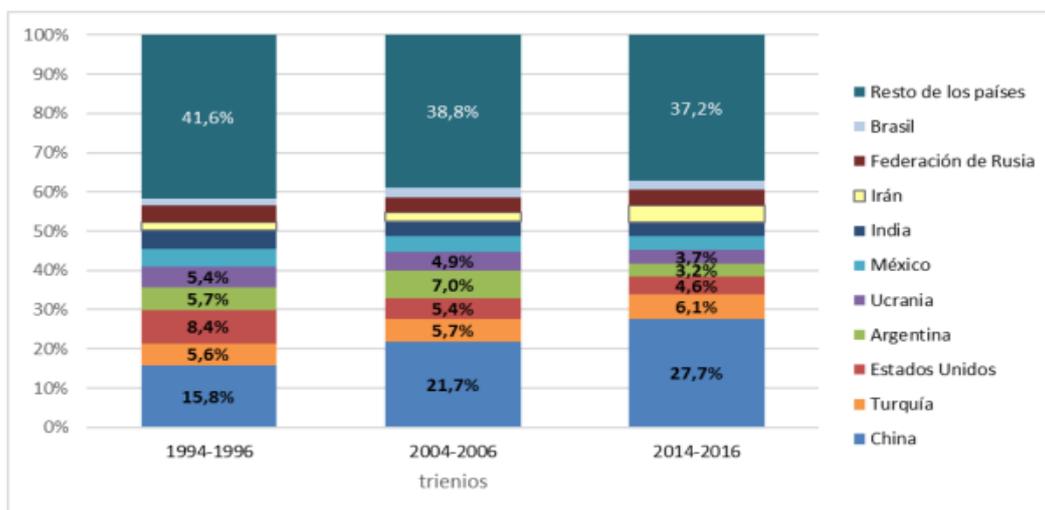


Figura 15: Principales productores de miel en el mundo

Fuente: (PROAPI, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.13 Empresas comercializadoras de miel en Ecuador.

El Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) identificó 106 apicultores en los cantones Jujan, Balzar, Colimes, Daule, El Empalme, El Triunfo, Guayaquil, Isidro Ayora, Naranjal, Milagro. También en Nobol, Palestina, Pedro Carbo, Santa Lucía, Yaguachi, Durán y Bucay (Diario El Telégrafo, 2019).

Tabla 1 Marcas de miel de abeja en Ecuador.

Marcas de miel de abeja en Ecuador		
1	Schullo Ecuamiel	
2.	La Abejita	
3.	Megamiel	
5.	La Miel	
6.	Bachita	
7.	Nature´s Heart	
8.	Grand Mother	
9.	Ecuamiel	

Fuente: (Fajardo, 2013).

Elaborado por: Pacheco (2020)

El proceso de extracción de miel solo se realiza en verano, ya que la abeja es un insecto que recopila miel para abastecerse en el invierno. En esta época hay escasez, porque las lluvias lavan las flores y las abejas solo encuentran agua. Una colmena en verano puede producir dos canecas de 40 litros cada una. Por su parte, Chóez las comercializa hasta en \$ 18. (Diario El Telégrafo, 2019).

En un reportaje que fue realizado por el Diario El Universo, la Ingeniera ambiental, instó a los productores de miel en Ecuador a mirar hacia el mercado internacional, debido a que los beneficios que tiene este producto en sus diversos derivados permiten posicionar a Ecuador como exportador de miel importante, por contar con las condiciones climáticas y recurso humano para entrar en el mercado internacional (El Universo, 2018).



Figura 16: Marcas de miel de abeja
Fuente: (El Universo, 2018).
Elaborado por: Pacheco (2020)

Por consiguiente, no se puede definir la cantidad de empresas que compiten en este ramo de la apicultura a nivel nacional, a causa de la cantidad de pequeños apicultores informales que producen y comercializan la miel. Extiendo empresas competidoras e intermediarias que compran la miel para comercializarla, encontrándose en plazas establecidas como: supermercados, tiendas y mercados populares.

2.1.14 Exportaciones de miel a nivel mundial

En los últimos años se ha incrementado las exportaciones mundiales de miel natural, en aproximadamente 334 mil toneladas en los últimos 17 años, a una tasa promedio anual de alrededor del 12%. Las cantidades exportadas desde 2009 tuvieron un crecimiento del 71% mientras que el volumen lo hizo en un 88%. El precio promedio creció en forma

constante a partir de 2005 hasta 2014 y a partir de ese año hasta el 2017 disminuyó consecutivamente, totalizando un 10%. (Sanchez, 2018, pág. 33)

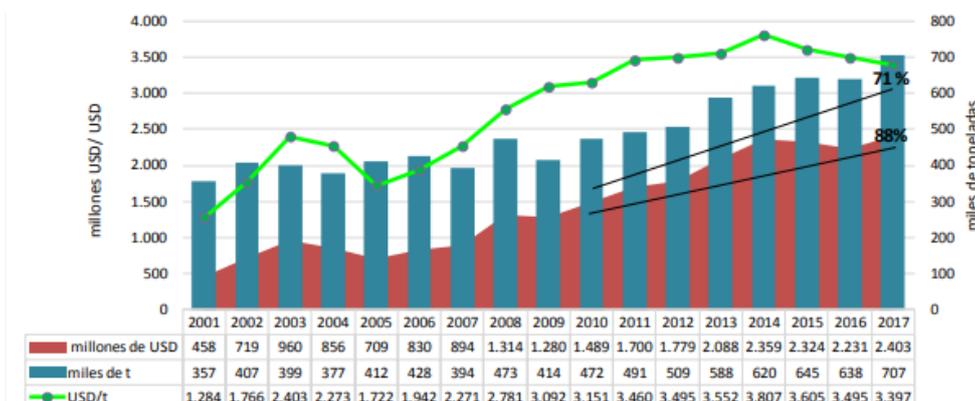


Figura 17 : Exportadores mundiales de miel

Fuente: (Sanchez, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

China es el principal exportador mundial de miel, seguida por Argentina que ocupa el segundo lugar con respecto al volumen. En la Figura se observa que 10 años atrás Argentina cambiaba de posiciones entre el primer y segundo lugar, pero a partir del año 2008 China consolidó su tendencia creciente que hace sostenible su liderazgo hasta la actualidad. México, India, Vietnam y Ucrania, son actores relativamente nuevos en el negocio y disputan el segundo puesto con volúmenes exportados entre los 25 y 45 mil toneladas. La presencia de Alemania y España dentro del ranking se da por su rol de intermediario en el comercio mundial (PNAPI, 2018).

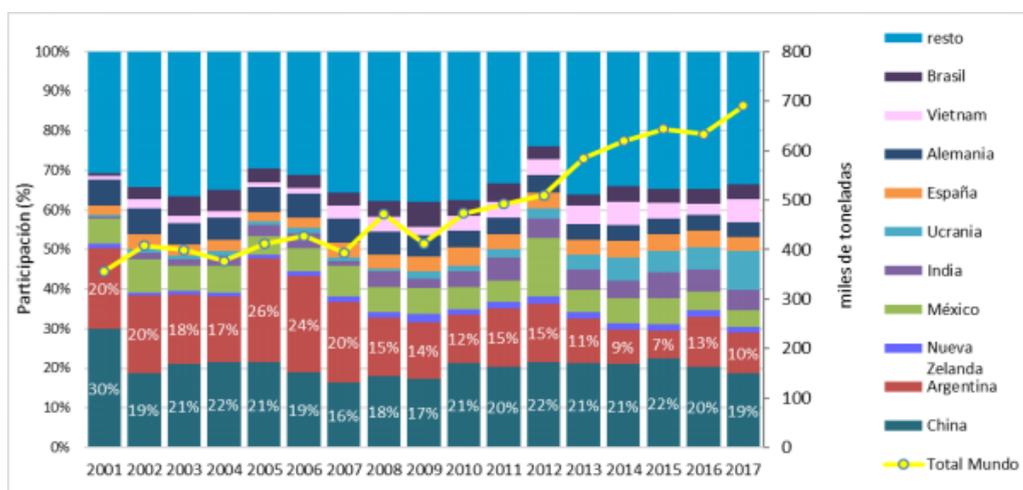


Figura 18 : Exportadores mundiales

Fuente: (Sanchez, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.15 Principales importadores de miel en el mundo

El principal país importador de miel es Estados Unidos, seguido por Alemania, Reino Unido y Japón. En los últimos 5 años, Estados Unidos ha adquirido anualmente alrededor del 27% de la miel comercializada en los mercados mundiales. Es importante destacar que destina la miel principalmente a la industria. Por otro lado, Alemania ha absorbido el 13% promedio de las compras y es el principal consumidor de miel per cápita en la Unión Europea. (PROAPI, 2018).

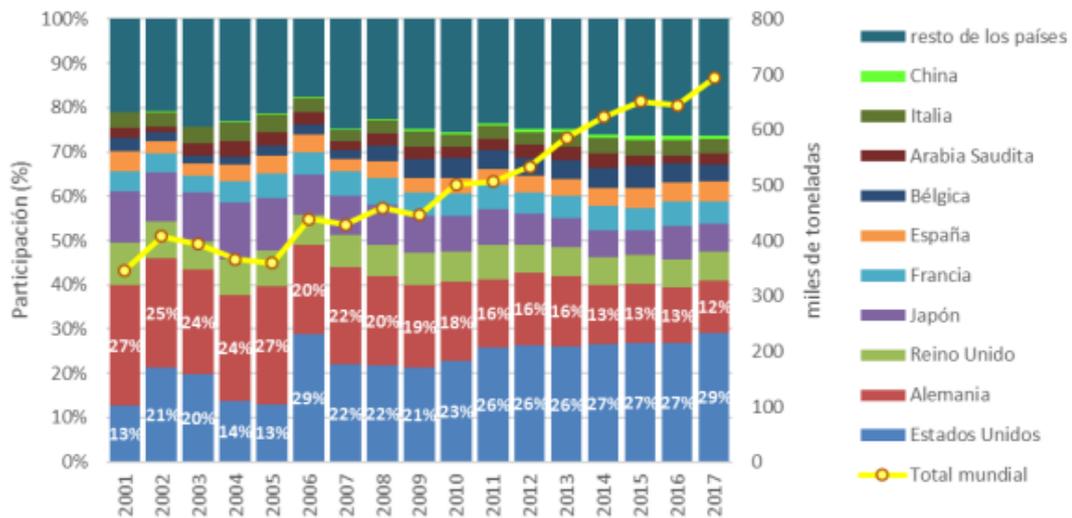


Figura 19 : Principales importadores de miel en el mundo

Fuente: (PROAPI, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

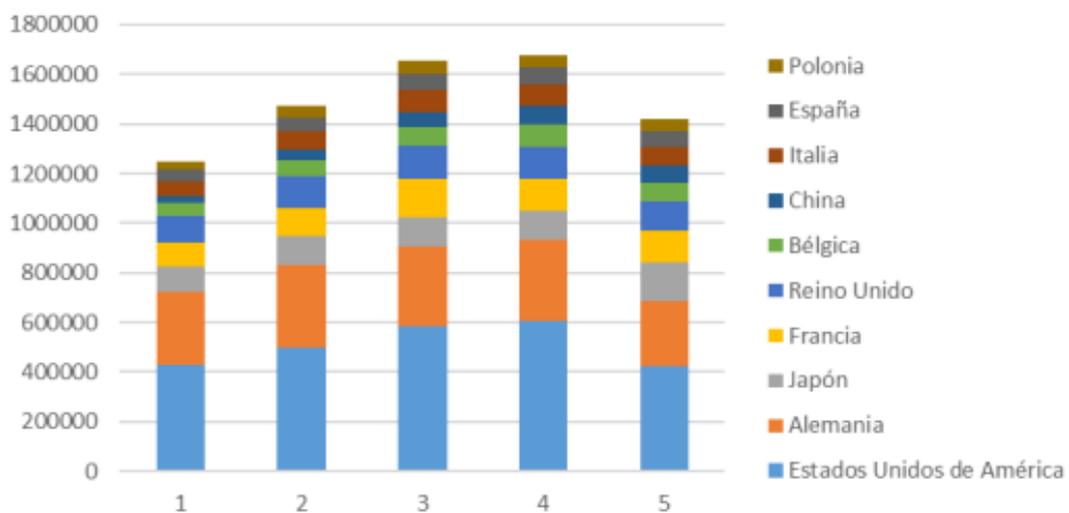


Figura 20: Principales importadores en el 2017

Fuente: (Quichimbo, 2017).

Elaborado por: Pacheco (2020)

La siguiente tabla muestra la evolución de las variaciones interanuales de las importaciones de miel en volumen (USD) y cantidad (t) de los principales países entre años en el periodo 2013-2017.

Principales países importadores	Variación de las importaciones en valor (USD) entre años (en %)			
	2013 - 2014	2014 - 2015	2015 - 2016	2016 - 2017
Estados Unidos	17	4	-28	31
Alemania	-3	1	-20	8
Japón	3	-2	34	-9
Reino Unido	5	-1	-9	9
Francia	35	-17	-2	3
Italia	21	-7	-14	12
Bélgica	14	16	-18	8
España	15	19	-10	18
China	37	28	-3	25
Arabia Saudita	30	-35	-26	58

Figura 21 :Variaciones interanuales de las importaciones de miel
Fuente: (PNAPI, 2018).

Además de manera concreta se puede apreciar mediante la siguiente figura, los principales compradores por región siendo los Estados Unidos, y Europa, encabezados por Alemania, Reino Unido y Francia.

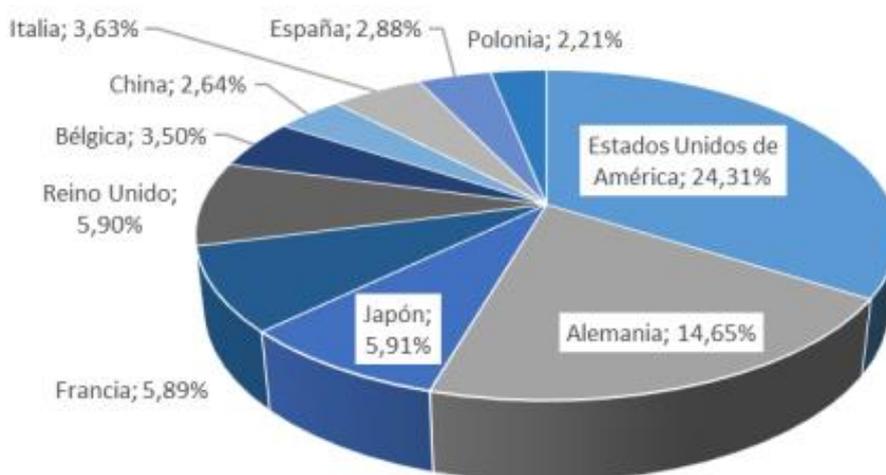


Figura 22: Países participantes como compradores de miel
Fuente: (Quichimbo, 2017).

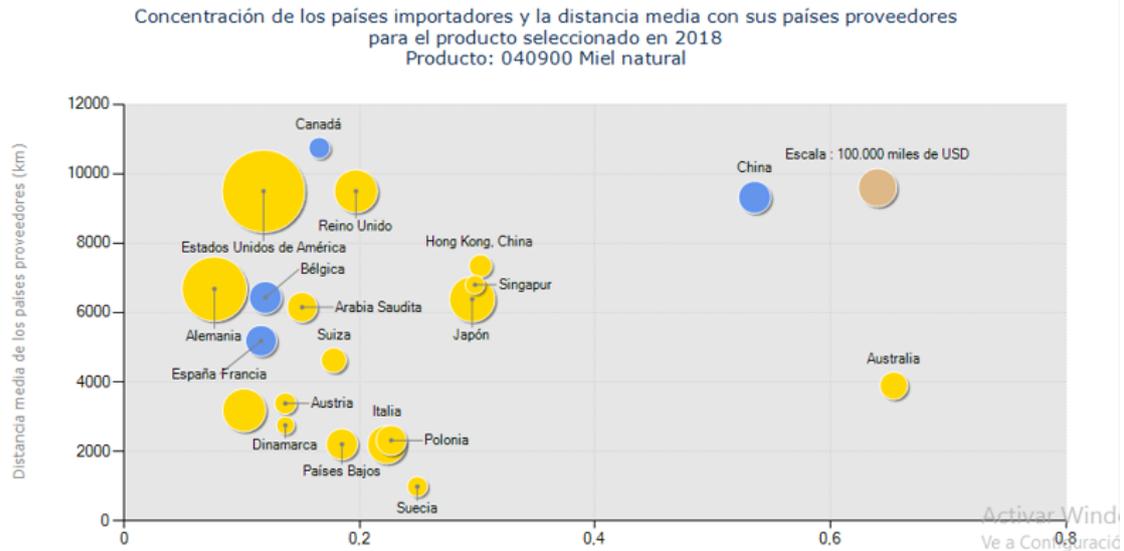


Figura 23: Países importadores de miel
Fuente: Trademap.

2.1.16 Canal de distribución

Existen diversos canales de distribución en un mercado de consumos como se observará a continuación:

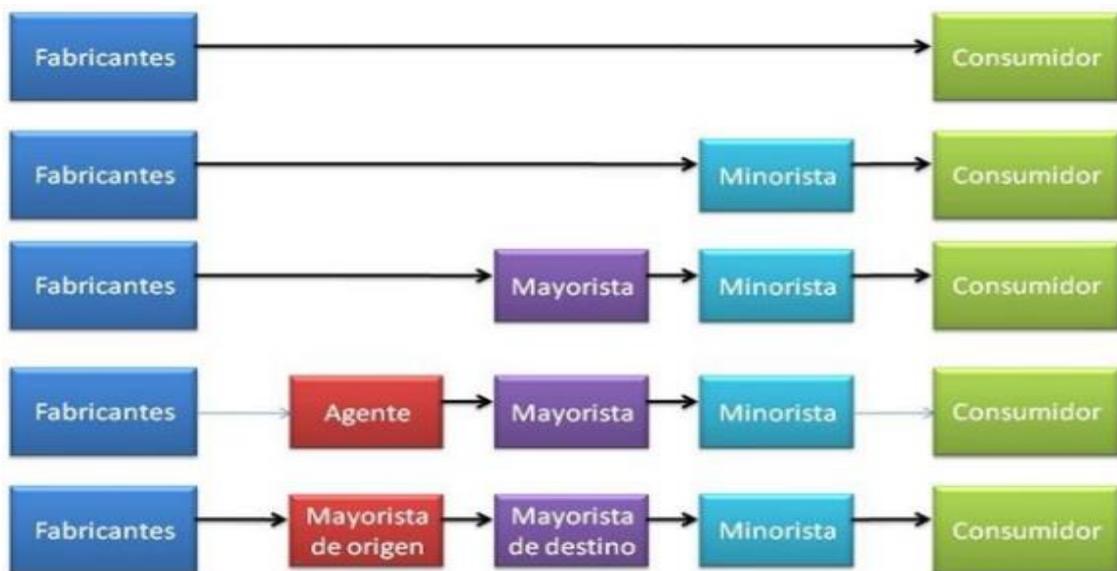


Figura 24: Canal de distribución
Fuente: (Id Estrategias, 2016).

2.1.17 Datos Generales de Ecuador .

En la siguiente figura se detalla los datos geneales de Ecuador como balanza comercial no petrolera ,principales productos de exportacion , productos de importación y turismo datos que son proporcionado del Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca .

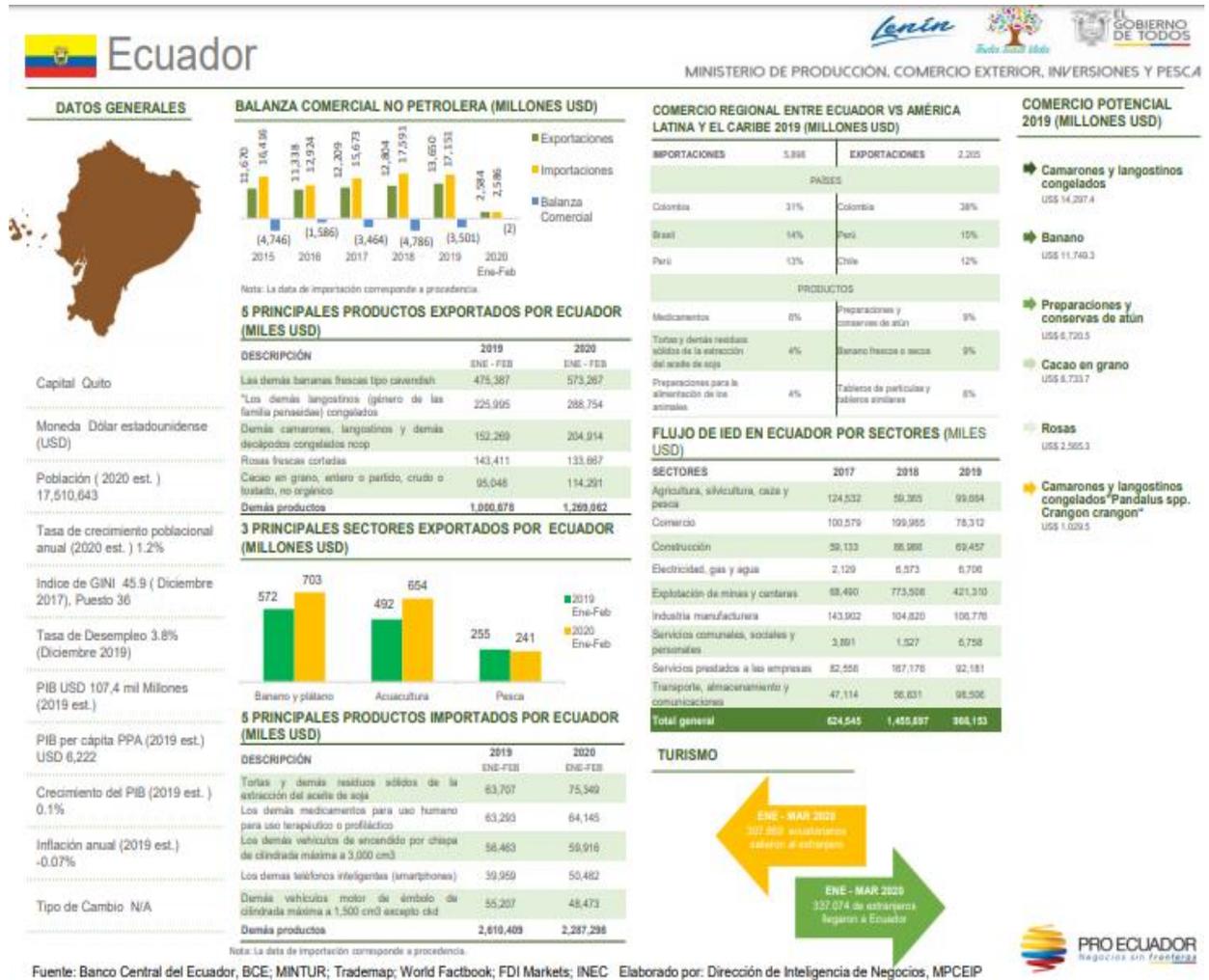


Figura 25: Productos de importación y turismo
Fuente: Banco central del Ecuador.

2.1.18 Factor Social, cultural

A través del Ministerio Coordinador de desarrollo Social busca garantizar los derechos de los ecuatorianos, con obligaciones y derechos en un entorno socio-cultural concentrado su actividad en los siguientes ejes pobreza e igualdad, salud, protección y seguridad social, economía popular y solidaria. Este Ministerio busca fomentar inclusivos en la sociedad y en la economía, que posibiliten la ampliación de capacidades y

oportunidades dentro de un proceso integral con la ampliación de capacidades (Agrocalidad, 2015).

2.1.19 Factor Cultural

El Gobierno del Ecuador está interesado en mostrar a nivel internacional la rica y diversa cultura que poseemos a través del Ministerios Coordinadores del Patrimonio enfocándose en visibilizar los valores patrimoniales con la participación social, incentivando la investigación, la gestión del conocimiento y la difusión para activar la conciencia y el comprometimiento de la sociedad en la gestión de aquellos bienes (Agrocalidad, 2015).

2.1.20 Análisis de la Industria

Este nos permitirá identificar como se encuentra el sector apicultor y la posible oferta para poder ingresar en el mercado francés.

2.1.21 Exportación de miel desde Ecuador

Estados Unidos, Canadá, Bélgica, España y Francia son los países en donde se comercializa la miel de abeja que se produce en Carchi. Esta se distribuye en envases de cristal con etiquetas y marcas propias. La exportación es realizada por realiza cada empresa de manera individual. Entre estas se puede destacar la empresa Abejas Ecuador produce 300 litros de miel al mes. Cuenta con 150 colmenas propias, ubicadas en Santa Martha, Mira, El Ángel (Carchi) Ambuquí (Imbabura), Tupigachi (cantón Pedro Moncayo) y Esmeraldas (Diario El comercio , 2012).

Dentro del período 2007 al 2013 los principales países a los cuales se exportó miel de abeja fueron: Estados Unidos e Italia con un porcentaje del 75% y 25% respectivamente. Según se evidencia en la figura siguiente:

AÑO	PAÍS	TONELADAS	KILOS	FOB-DÓLAR	%
2010	U.S.A.	0,30	300,00	\$ 0,69	75%
2012	ITALIA	0,10	100,00	\$ 0,50	25%
TOTAL	---	0,40	400,00	\$ 1,19	100%

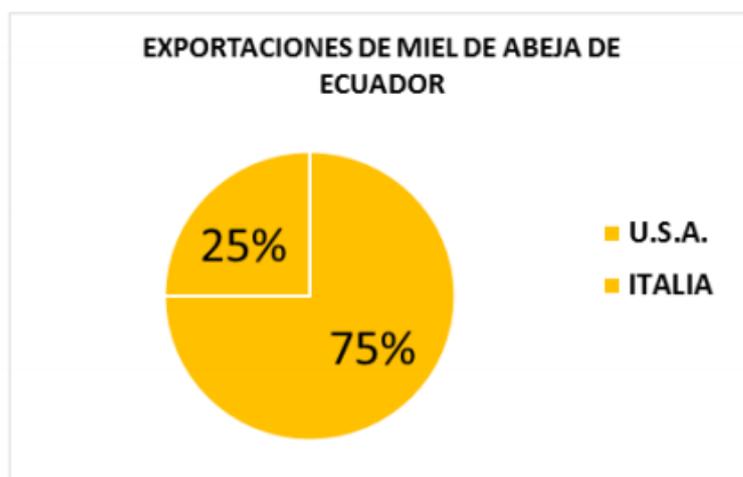


Figura 26: Exportaciones de miel de Ecuador
Fuente: (Diario El comercio , 2012).

Es necesario destacar, que este es un producto que poca ha sido exportada por Ecuador, poseyendo la capacidad para realizarlo, por contar con las condiciones climáticas e instrumentos para la exportación de la miel a estos países que se han mencionado con anterioridad.

2.1.22 Barreras sanitarias del Sector apicultor en el Ecuador.

Las barreras que afecta al sector apicultor del país son a nivel sanitario y de garantizar la calidad de miel. La apicultura ecuatoriana está afectada por tres enfermedades Varroasis, Loque Americana, Loque Europea el primero es un parásito externo que se adhiere a la abeja y las dos últimas de origen bacteriano que afectando a la crías y por ende a la producción de la misma, siendo enfermedades de declaración obligatoria. La aplicación de medicamentos químicos hace que la miel pierda sus propiedades originales, contaminándola e imposibilitándola para ser exportada a los mercados europeos y Estados Unidos (Paredes R. , 2018).

Según Agrocalidad no hay empresas en el país que tengan productos con certificación orgánica debido a que no cumplen con lo establecido en la Normativa General de Producción Orgánica del Ecuador, ya sea éste un producto de origen fresco o procesado debe cumplir con lo establecido en la normativa para ser considerado como orgánico y se pueda comercializar (exportar) como orgánico (Agrocalidad, 2015).

Además debe estar certificado por una agencia certificadora y registrado ante AGROCALIDAD caso contrario ese producto no será considerado como orgánico. Tomando en cuenta que existen estas desventajas hay métodos y medicamentos que se pueden aplicar y todavía siguen siendo considerados miel orgánica, siempre y cuando se enmarque en la Normativa Ecuatoriana y en el Reglamento Europeo.

2.1.23 Plan de exportación

Existen numerosas razones por las cuales una empresa decide insertar sus productos en el mercado internacional. No es una tarea difícil, pero como todo negocio requiere preparación y capacitación para que sea exitoso. Cabe destacar que un plan de negocios de exportación no asegura el éxito por sí solo, pero minimiza los riesgos y optimiza los resultados de la operación.

De acuerdo a Connect Americas, un plan de negocios de exportación es una herramienta útil que le permite al empresario conocer cómo está parado frente a los mercados externos. Esto sirve como instrumento para analizar de antemano con qué riesgos puede llegar a encontrarse y armar un plan de contingencia a su medida. También le permitirá conocer mejor los mercados de destino, elaborar una estrategia de exportación y ayudará a mejorar la relación tanto con proveedores como con agentes de ventas o entidades financieras (ConnectAmericas, 2014).

2.1.24 Plan de exportación a desarrollar.

En esta sección se hace detalle de la estructura y fases que componen el plan de exportación que se va sugerir a la empresa Akawara. Cumpliendo los aspectos básicos que deben tener existir en dicho plan, en el capítulo IV se procederá al desarrollo de manera específica del plan para exportar miel a Francia.

El plan de exportación no cuenta con una estructura predeterminada porque estos varían de acuerdo al tipo de producto, característica y servicio a fin de buscar la penetración ideal dentro del mercado a ofertarse.

El presente de investigativo del plan de exportación de miel de abeja natural se tomara de referencia el diseño del plan de exportación publicado por la (Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, 2012), para poder exportar, se debe seguir los siguientes pasos que garantice el éxito en la comercialización.

Las etapas o partes que lo componen son las siguientes:

1. Análisis del potencial exportador

1.1. Perfil de la compañía

1.1.1. Datos básicos y reseña histórica de la compañía

1.1.2. Visión, Misión y Objetivos de la empresa

1.2. Situación de la compañía

1.2.1. Análisis organizacional

1.2.2. Productos y/o Servicios

1.2.3. Producción

1.2.4. Recursos financieros y no financieros para la exportación

1.3. Mercadeo

1.3.1. Estructura de la industria

1.3.2. Políticas de mercadeo y comercialización

1.3.3. Destinos de productos, volúmenes y precios

1.3.4. Canales de distribución

1.3.5. Principales clientes

1.3.6. Expectativas de los clientes

1.3.7. Percepción del cliente sobre el producto

1.3.8. Estrategias de promoción

1.4. Competitividad

1.4.1. Análisis de la competencia

1.4.2. Posición frente a la competencia

1.4.3. Ventajas comparativas

1.5. Evaluación global y conclusiones

1.5.1. Análisis FODA

2. Selección de mercados

2.1. Preselección de mercados (países de interés)

2.2. Priorización de mercados (criterios de selección)

2.3. Selección final de mercados

3. Inteligencia de mercados

3.1. Perfil del país

3.2. Análisis del entorno comercial e indicadores económicos

3.3. Identificación de las oportunidades y amenazas del mercado

3.4. Análisis del sector y mercado

3.5. Comercio bilateral

3.6. Acuerdos comerciales

3.7. Tratamiento arancelario

3.8. Requisitos

3.8.1. Requisitos para entrar al mercado

3.8.2. Licencias

3.8.3. Documentación requerida para la entrada del producto

3.9. Otras barreras no arancelarias

3.10. Logística

3.11. Canales de distribución

3.12. Mercadeo

3.12.1. Posicionamiento de la marca

3.12.2. Segmento del mercado al que está dirigido el producto

3.12.3. Perfil del consumidor

3.12.4. Elementos que inciden en la decisión de compra

3.13. Análisis competencia local e internacional

3.13.1. Compañías y países competidores en el mercado

3.13.2. Precios

3.14. Entidades de apoyo/Organismos de promoción

4. Estrategias

4.1. Estrategias dirigidas a la empresa

4.2. Estrategias dirigidas al producto

4.3. Estrategias dirigidas al mercado / de promoción

5. Plan de acción

5.1. Cronograma

5.2. Identificación de necesidades

5.3. Participación en ferias/misiones especializadas

6. Plan de financiación

Para la presente investigación se tomarán en cuenta las necesidades de la empresa Akawara para establecer modificaciones al modelo seleccionado, quedando de la siguiente manera:

La empresa Akawara

- Misión
- Visión
- Principios y Valores
- Estructura Organizacional
- Análisis FODA de la empresa Akawara.

El producto

- Generalidad del producto a exportar
- Ventajas del producto
- Proceso de elaboración del producto
- Equipos para la producción de miel de abeja natural.
- Análisis FODA del producto
- Clasificación Arancelaria del producto
 - o Clasificación Arancelaria Ecuador
 - o Clasificación Arancelaria de la Unión Europea

Envase, empaque y embalaje

- ✚ Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea
- ✚ Envase del producto
- ✚ Etiquetado del producto
- ✚ Cajas según la Norma ISO 3394
- ✚ Pallets según la Norma ISO 3394
- ✚ Cantidad a exportar

Origen

- ✚ Generalidades del país exportador: Ecuador
- ✚ Información General
- ✚ Demografía
- ✚ Economía
- ✚ Organización política

Destino potencial

- ✚ Generalidades del país importador: Paris –Francia.
- ✚ Información general
- ✚ Demografía
- ✚ Economía
- ✚ Organización política
- ✚ Puerto de Le Havre

Investigación de mercado

- ✚ Empresas que se dedica a la producción y comercialización de miel de abeja natural.
- ✚ Análisis del mercado
- ✚ Características de la oferta
- ✚ Características del consumidor potencial
- ✚ Distribuidores en Paris-Francia.

Canal de distribución

- ✚ Canales de distribución de miel de abeja natural en Paris-Francia.

Requisitos exigidos en origen y destino

- ✚ Documentos generales para exportar desde Ecuador
- ✚ Requisitos específicos para exportar miel de abeja natural.
- ✚ Documentos generales para importar a Paris-Francia.
- ✚ Requisitos específicos para ingresar la miel de abeja a Francia

Incoterms a negociar

- ✚ Término de negociación FOB
- ✚ Obligaciones para el exportador
- ✚ Obligaciones para el importador
- ✚ Costos que forman parte del término FOB

Requisitos para ser exportador

- ✚ Quién puede exportar

- ✚ Registro para exportar
- ✚ Trámites del RUC
- ✚ Proceso de obtención de la firma digital o TOKEN
- ✚ Registro como exportador en el ECUAPASS
- ✚ Registro en AGROCALIDAD como operador en comercio exterior
- ✚ Inspección de AGROCALIDAD
- ✚ Proceso para obtener el certificado sanitario ARCSA
- ✚ Proceso para obtener el certificado de origen

Etapa pre embarque

- ✚ Trámites que se realizan al exportar
- ✚ Apertura de la exportación
- ✚ Aceptación de la DAE
- ✚ Herramienta de la negociación internacional

Etapa post embarque

- ✚ Cuadro de proceso de exportación de miel de abeja natural.

Transporte internacional de mercadería

- ✚ Transporte Marítimo
- ✚ Líneas Navieras
- ✚ Trayecto de puerto de Guayaquil al puerto de Hamburgo

Estudio financiero

- ✚ Inversión Inicial
- ✚ Costos Variables
- ✚ Costos Fijos
- ✚ Costos Total
- ✚ Presupuesto De Costo Totales Trimestral
- ✚ Presupuesto De Costo Totales Anuales

- ✚ Presupuesto de costo fijo Anal
- ✚ Detalle De Costos De Exportación
- ✚ Financiamiento Del Proyecto
- ✚ Ventas Anuales
- ✚ Proyección Costo De Venta Anual
- ✚ Gastos De Ventas
- ✚ Estado de Resultado.
- ✚ Flujo De Efectivo
- ✚ Valor Actual Neto Y Tasa De Retorno
- ✚ Conclusiones
- ✚ Recomendaciones
- ✚ Bibliografía
- ✚ Anexo

2.1.25 Fases del plan de exportación

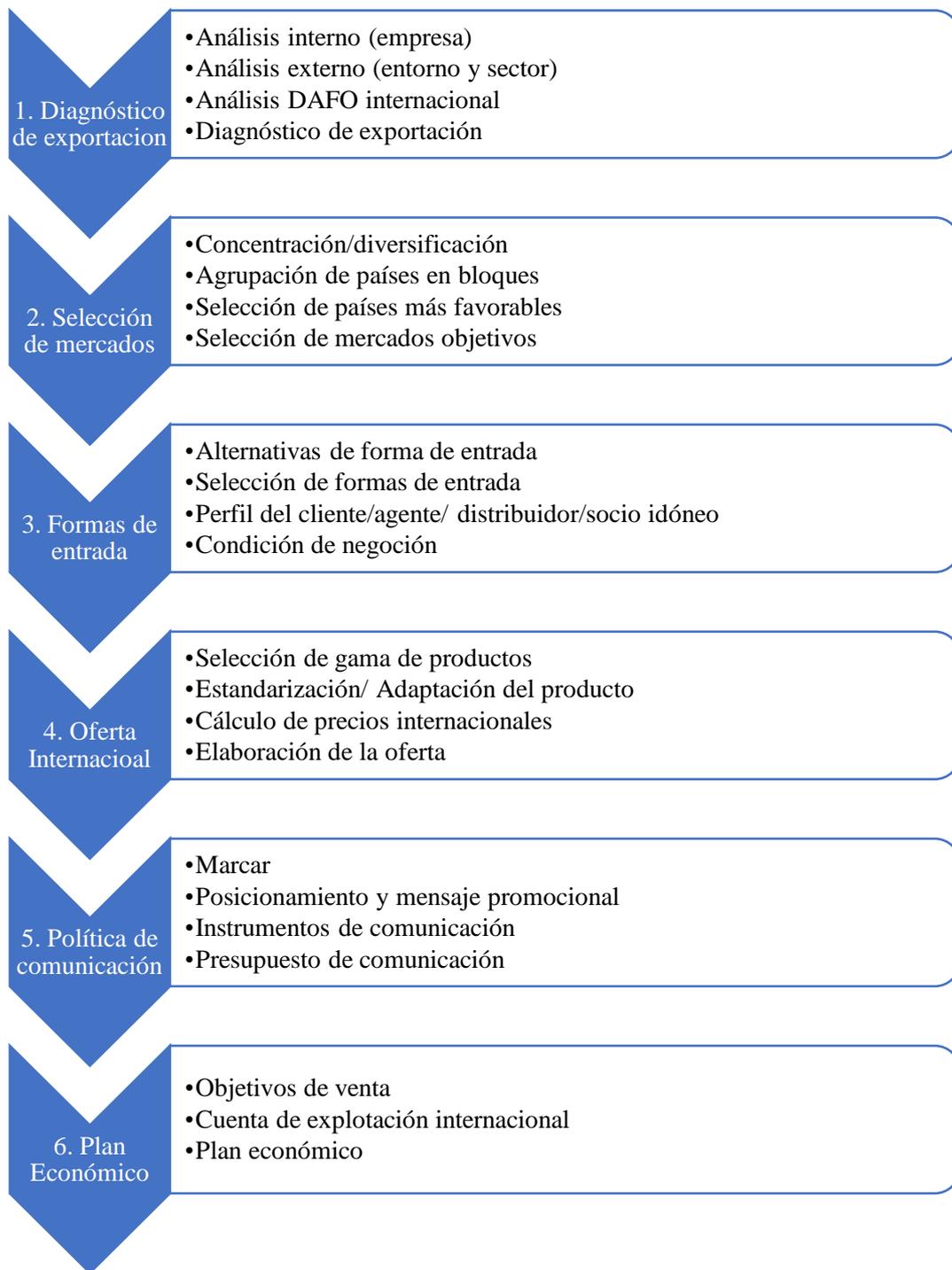


Gráfico 1 Fases del plan de exportación

Elaborado por: Pacheco, K.

2.1.26 Descripción del Mercado

El mercado objetivo para el presente proyecto de investigación es Francia, a continuación, se presentan datos sobre dicho mercado:

Tabla 2: Datos de Francia

Capital	París
Moneda	Euro (€)
Población	67 028 048 2 hab
Densidad	99.24 hab./km ²
Tasa de crecimiento poblacional anual	Puesto 20.º
Tasa de desempleo	8,4 (sept. 2019)
PIB	2 353 090 000 000 3 (2018)
PIB per cápita	35106,05€
Crecimiento del PIB	Puesto 10.º

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

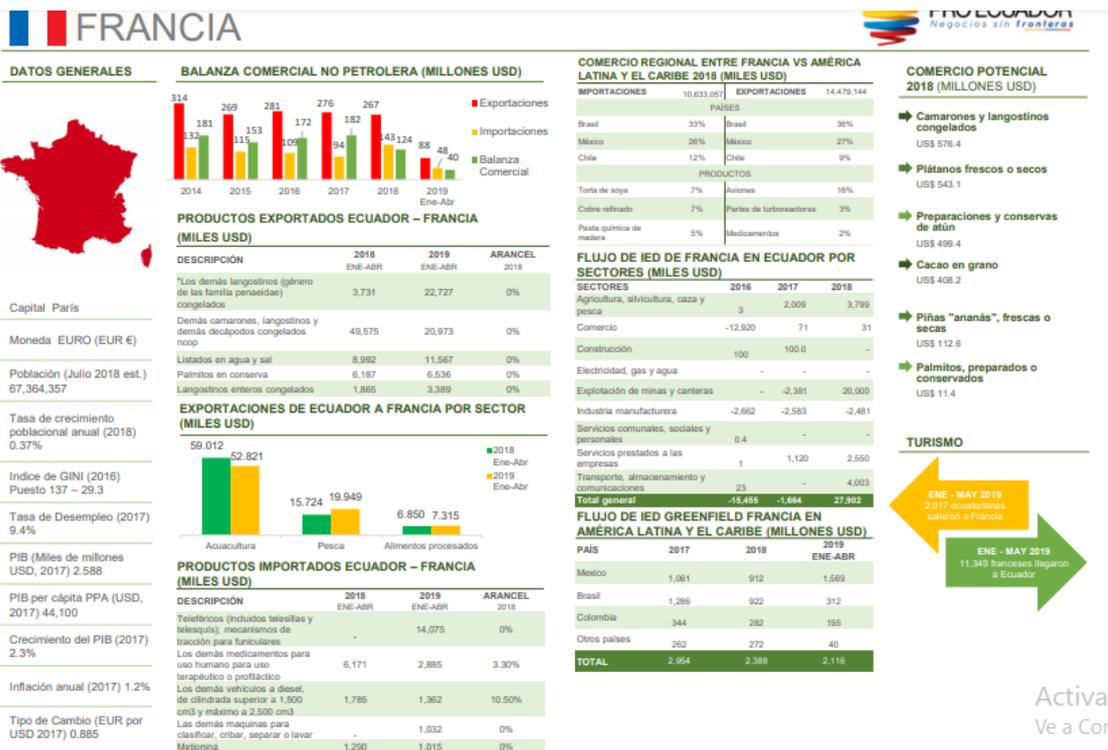


Figura 27 Ficha técnica.
Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Contenido de la ficha técnica, de acuerdo lo establece (PROECUADOR, 2018):

- Indicadores Francia
- Relación Bilateral con Francia
- Principales productos exportados e Importados Ecuador – Francia
- Principales exportaciones desde Ecuador hacia Francia por sector
- Comercio Potencial
- Relación Comercial Francia – América Latina y El Caribe
- Turismo Bilateral
- Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta Francia – Ecuador
- Inversión Extranjera Directa Greenfield Francia – América Latina y El Caribe
- Alertas y Oportunidades Comerciales.

2.1.27 Identificación y caracterización de la demanda

El mercado francés de la miel tiene un consumo per cápita en el año 2018 de 0.48kg teniendo un aumento en comparación al año 2017 que era 0.38kg por persona, pero todavía considerado como un mercado de un tamaño pequeño a mediano siendo menor a

la media para la Unión Europea, que se situó para el período 2018 en 0,63 kg datos obtenido a través del Eurostat. (Viejó, 2015)

El mercado francés se basa en la colorimetría de la miel de abeja y la preferencia de los consumidores. La miel se clasifica en 7 colores que va desde 0mm a 1400mm. La miel producida en Ecuador se caracteriza por estar compuesta de néctar de flora de bosque (tonalidades oscuras) por esta razón se encuentra en el rango medio de la escala.

Y lo que indica que el mercado francés busca un color de miel tono medio es decir de 50mm. Pero también se venden colores más oscuros hasta 114mm.

2.1.28 Viabilidad estratégica de invertir.

Como estrategia principal es posesionar la miel de abeja natural en Francia como un producto que puede ser una opción de regalo de consumo como lo es el chocolate. A través de la diferenciación del producto buscando prestigio de la marca y producto para así lograr la rentabilidad a largo plazo. Teniendo como estrategia llevar productos de alta calidad, comercio justo; mantener un continuo abastecimiento del producto evitando ser olvidado ya que el consumidor francés es conservador y fiel dándonos a conocer a través de publicidad tomando en cuenta los gustos y preferencias de los consumidores.

2.1.29 Ficha técnica del producto (Miel Akawara)

Tabla 3 Ficha técnica del producto

Marca:	Akawara
Descripción:	Miel de bosque
Ingredientes	Miel 100% de abejas
Partida arancelaria	0409 miel de abeja
Presentación	Envase de miel vidrio de 250g de capacidad
Recomendaciones	Mantener en un lugar fresco y seco. Mantener herméticamente cerrado.
Condiciones de almacenamiento	Temperatura de almacenamiento 15-30 °C. Humedad relativa de 90-95%

Características:	<p>A.- Color: Ámbar oscuro.</p> <p>B.- Sabor y Aroma: floral, poco dulce. Persistente, intenso.</p> <p>C.- Cuerpos Extraños: Ausencia</p> <p>D.- Textura: Viscosa. Con tendencia a cristalización moderada</p>
Propiedades	<p>Protege el sistema respiratorio.</p> <p>Energizante y antioxidante.</p> <p>Mejorar la decaimiento físico y mental.</p> <p>Mejorar el tránsito intestinal.</p> <p>Previene las infecciones combate las artritis, la crema hidratante y la piel exfoliante.</p>
Características Físicoquímicas	<p>A.- Humedad: < 18% (refractometría)</p> <p>B.- Sólidos insolubles en agua: < 0.1%</p> <p>C.- Cenizas: < 8%</p> <p>D.- Acidez Libre: < 40 meq/kg.</p> <p>E.- Actividad Diastásica: < 8 (escala Gothe)</p> <p>F.- HMF: < 40 mg/kg (white)</p> <p>G.- Conductividad: < 0,8 mS/cm</p> <p>H.- Inhibidores: Negativo</p> <p>I.- Azúcares reductores (glucosa+fructosa): >65%</p> <p>J.- Sacarosa aparente: > 5%</p> <p>K.- Residuos pesticidas: Libre</p> <p>L.- Residuos plaguicidas: Libre</p> <p>M.- Residuos funguicidas: Libre</p>
Característica Microbiológicas	<p>A.-Recuento de Aerobios mesófilos: 60 ufc/gr.</p> <p>B.- Enterobacterias totales: ausencia</p> <p>C.- E. coli: ausencia</p> <p>D.- Mohos y levaduras: ausencia</p> <p>E.-Identificación Salmonella/Shigella: ausencia/25 gr.</p> <p>G.- Clostridium sulfitorreductores: ausencia</p>

Almacenamiento y vida útil	2 años
Valores nutricionales	Proteínas (gr) 0,5 Carbohidratos (gr) 80 Lípidos (gr) 0,2 Valor energético (kjul /kcal) 1368//322
Minerales y vitaminas	*Calcio [mg].- 5,90. Hierro [mg].- 1,30. Yodo [mg].- 0,50. Magnesio [mg].- 1,70. Zinc [mg].- 0,35. Selenio [µg]4,70. Sodio [mg]2,40. Potasio [mg]45,00. Fósforo [mg]6,70. *Vit. B2 Riboflavina [mg] 0,05. Eq. niacina [mg] 0,28. Vit. B6 Piridoxina [mg] 0,16. Ac. Fólico [µg] 5,00. Vit. C Ac. ascórbico [mg] 2,40

Fuente: (Pro Ecuador , 2014).

Elaborado por: Pacheco (2020)

Elementos que intervienen en una exportación

Tabla 4 Elementos que interviene en una exportación.

Importadores, exportadores	Banco Comercial
Compañía de seguros	Agente de carga
Servicio nacional de aduanas	Agentes de aduanas
Empresas certificadoras	Proveedores

Fuente: (Pro Ecuador , 2014).

Elaborado por: Pacheco (2020)

Por consiguiente, el plan de exportación es una herramienta teórica que brinda una comunicación tanto para clientes externos como internos, brindando mecanismos de control y evaluación para evitar acciones erróneas que permitan descifrar inseguridades y evitar contratiempos que puedan existir dentro de un intercambio comercial como lo es la falta de política de marca, falta de investigación mercados, falta de selección de mercados, o desconocimiento de la mercancía de exportación (Fajardo, 2013).

2.1.30 Requisitos para ser exportador

Según detalla el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (ProEcuador) (ProEcuador, 2017) debe cumplir con lo siguiente:

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades: • Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/> • Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>
3. Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:
 - Actualizar su información en la base de datos
 - Crear usuario y contraseña
 - Aceptar las políticas de uso
 - Registrar firma electrónica

En la siguiente figura se muestra paso a paso como debe realizarse el registro de exportador en el Ecuapass: (ProEcuador, 2017)



Figura 28: Pasos para el registro de exportador en el Ecuapass.
Fuente: (ProEcuador, 2017).

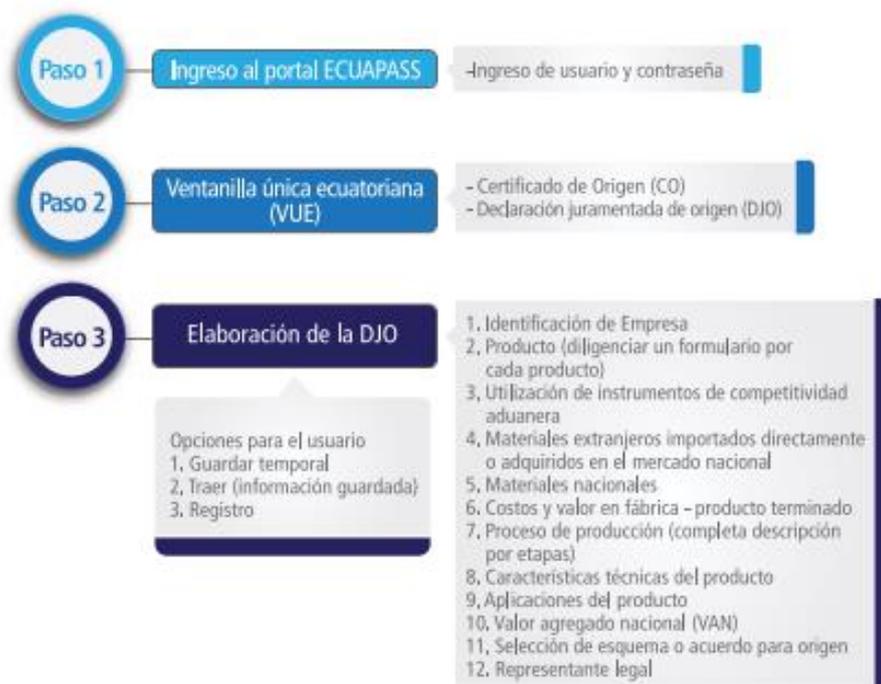


Figura 29: Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)
Fuente: (ProEcuador, 2017)

2.1.31 Proceso para exportar desde Ecuador

De acuerdo a la página del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE, 2017), 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 ante 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.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía. (SENAE, 2017)

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
- Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. (SENAE, 2017)

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo (SENAE, 2017)

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias (SENAE, 2017).

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que, en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada (SENAE, 2017)

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. (SENAE, 2017).

2.1.32 Situación Actual del mercado de la miel en Francia

En Francia la producción de miel se ha reducido en los últimos años a 15.000 toneladas, 25% menos que hace dos años. Los apicultores están preocupados por una

situación cada vez más alarmante. Según la Unión Nacional de Apicultura francesa, (UNAF por su sigla en francés), este es un problema en aumento. En 2013 la producción de miel francesa se redujo a menos de 15.000 toneladas, 25% menos que el año 2011 cuando se cosecharon 20.000 toneladas que está muy lejos de los volúmenes vistos hasta el año 1995, cuando se superaban las 33.000 toneladas por año (Agrimundo, 2014).

Como primera consecuencia, las importaciones son cada vez mayores. Mientras que en los 90's sólo se importaban entre 6.000 y 7.000 toneladas anuales, la aduana francesa indica que esa cifra pasó a casi 29.000 toneladas en 2013. Estos volúmenes reflejan el problema de escasez en Francia. De acuerdo a lo informado por el servicio de aduanas de este país, en 2013 las importaciones alcanzaron los 85 millones de euros. La miel se importa principalmente desde China, España y países de Europa del este, que ciertamente son objeto de controles, pero estos no pueden ser sistemáticos (Agrimundo, 2014).

La reducción en el número de apicultores también es un tema que refleja la realidad de la apicultura francesa, según el sindicato de apicultores se estima esta cantidad en 1.000 apicultores menos cada año. Una proporción que no es despreciable, ya que la UNAF actualmente identifica 70.000 apicultores en Francia, sumado a ello, la elevada mortandad de colmenas que ha afectado sus poblaciones de abejas.

El aumento de las importaciones se explica primero por la disminución de la producción francesa, pero también por una demanda cada vez más segmentada, es decir, mieles que en Francia no se producen, insuficiente variedad, como miel de tomillo, limonero, eucaliptus. Se conoce que desde el año 2010 existe una leve tendencia al alza de los precios y su demanda constante. Por lo que hacen de Francia una opción atractiva para proveedores del exterior.

0409.00.01 Miel natural Importaciones hacia Francia (miles de euros) cantidad en toneladas						
ZONAS	2011		2012		Marzo 2012 – Febrero 2013	
	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad
Europa	51 150	14 824	51 495	15 798	53 501	16 363
África	105	49	93	44	44	22
América	20 185	8 479	11 266	4 656	11 485	4 768
Asia	6 875	3 834	8 492	4 911	10 028	5 559
Total	78 665	27 246	72 178	25 481	75 543	26 810
España	20 182	6 529	17 004	5 852	16 697	5 688
Hungría	10 434	2 934	9 499	2 904	9 276	2 806
Argentina	9 747	4 352	7 008	3 038	6 869	2 991
Alemania	9 321	2 358	8 764	2 207	9 358	2 358
China	4 513	2 956	7 603	4 408	8 344	4 856
Italia	4 168	890	4 274	862	4 408	912
Chile	3 835	1 432	1 961	743	2 269	871
Uruguay	2 250	1 006	241	102	241	102
México	1 867	705	1 280	472	1 323	491
Tailandia	1571	823	890	462	1268	664

Figura 30: Importación de miel por parte de Francia de otros países
Fuente: (Alcocer, 2016).

En cuanto a sus exportaciones Francia, en el periodo comprendido entre el 2008 al 2012, se reflejaron un crecimiento sostenido, con excepción del año 2009, donde se experimentó un crecimiento de -21.93% con relación al 2008, como resultado de la crisis económica mundial. Entre los principales productos se encuentran: maquinas, reactores nucleares, calderas y artefacto mecánicos; vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos sus partes, navegación, instrumentos, aparatos óptica, fotografía, cinematografía, bebidas alcohólicas y vinagre entre otros (Alcocer, 2016).

2.1.33 Perfil logístico para exportar a Francia

Francia se ubica en la región central de Europa, limitando con estados como Paises bajos, Bélgica, Alemania, Suiza, Liechtenstein, Australia, República Checa, y Polonia.

Según una recopilación del perfil logístico de Francia hecho por ProEcuador en cuanto a infraestructura portuaria, cuenta con más de 60 puertos y sub puertos auxiliares.

2.1.34 Documentación requerida para la entrada del producto.

Según la Autoridad Central de aduanas de Francia, los alimentos de origen animal como la carne de res, cerdo, ave de corral y pescado; leche y productos lácteos, la miel y los mejillones deben cumplir siempre con los requisitos de la legislación de sanidad animal y con la legislación alimentaria, por eso para estos alimentos se requiere el Documento Común de Ingreso Veterinario- CVED en las oficinas de aduanas (Ministerio de aduanas de Francia , 2018).

Documentos

Algunos de los documentos que requieren las mercancías que no son originarias de la unión Europea para la entrada a Francia son: licencias de importación, dos facturas, declaración para la importación liberalizado o procedimiento de licencia individual, certificado de origen y certificado de circulación (Ministerio de aduanas de Francia , 2018).

Las normas sanitarias y fitosanitarias se determinan dentro del marco de legislación de la UE, los mismos que son aplicados en productos alimenticios, sin tomar en cuenta si son frescos o procesados. La legislación en Europa, determina a productos con carácter agroalimentario lo siguiente:

La UE, estableció a través de la Res. 43/1993 de la Directiva CE, que se prepare, transforme, fabrique, envase, almacene, transporte, distribuya, manipule y venda o suministre los productos alimenticios de manera higiénica.

Determina que las empresas practiquen y actualicen sus procesos de seguridad, basados en el sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP.

El límite máximo de químicos en los alimentos, es de 150 agroquímicos aproximadamente.

Francia, desde el año 2005, aplica la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15) (Proecuador , 2017)

El SAG (Servicio Agrícola y Ganadero) implementó un Sistema de Información de Importaciones para sub-rubros priorizados. Esta herramienta permitirá agilizar los procesos de entrada de productos en las aduanas que deben pasar por inspección. El sistema entregará información oportuna y precisa del estado de cada solicitud de importación, documentación de respaldo y lugar donde se efectuará dicha labor, entre otras. El SAG seguirá incorporando a la fase de producción del sistema los diferentes sub-rubros del ámbito SAG. En este sentido, este proceso de facilitación del comercio beneficiará a los productos ecuatorianos. (SAG (Servicio Agrícola y Ganadero), 2019)

La Unión Europea (UE) ha armonizado los certificados requeridos para la internación de miel proveniente de terceros países (Reglamento 1664/2006/CE); por ello, el SAG definió tres pautas de evaluación para autorizar a los establecimientos que cumplan con los requisitos definidos por la UE (versión 4, dic. 2008):

- Pauta de Evaluación para Salas de Extracción Primarias para RAMEX UE
- Pauta de Evaluación para Salas de Extracción Comunitaria, Sala de Homogenizado o Mezcla y Bodega
- Pauta de Evaluación para la Inscripción y Autorización de Bodega de Acopio y de Exportación

Las exigencias establecidas en las pautas de evaluación clasificadas como críticas deben cumplirse en un 100%. En el caso en que la evaluación sólo presente no cumplimientos que afecten a los parámetros de evaluación definidos como mayores, los interesados pueden ser autorizados para exportar su miel a la UE sólo cuando alcancen los porcentajes mínimos de cumplimiento de las obligaciones críticas y mayores (SAG (Servicio Agrícola y Ganadero), 2019).



Figura 31: Logo del SAG

Fuente: (SAG (Servicio Agrícola y Ganadero), 2019).

2.1.35 Certificación Interna

Según los últimos cambios en la oferta mundial, avances en la normativa de OGM en Europa, prohibición de uso de plaguicidas y antibióticos, nuevos lanzamientos de miel en el mundo, son el tipo de información que el usuario podrá encontrar y recibir de manera periódica en su correo al inscribirse en nuestro portal. Tome ventaja informándose de manera clara y oportuna.

Francia es un gran importador de productos alimenticios de todas partes del mundo, siendo su principal característica la exigencia de productos de alta calidad. Es importante tener en cuenta las tendencias de los consumidores y tratar de adaptar la oferta exportable a este mercado tan demandante. (Soria, 2015)

En términos generales, las oportunidades que se pueden presentar para Ecuador son de productos de alta calidad en los que se pueda garantizar la ausencia de antibióticos (para productos de la acuicultura), el respeto de los límites máximos permitidos de pesticidas y un sistema de trazabilidad de los productos.

Es muy importante igualmente el embalaje moderno con tecnologías apropiadas para ofertar productos que se adapten a estas exigencias de calidad. Por ejemplo, productos empacados en el origen bajo atmósfera controlada con estrictos controles de calidad que van directamente al consumidor, de manera que se pueda garantizar al 100% la calidad del producto (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

En materia de importaciones Francia se adapta a las directrices de la Unión Europea en virtud del concepto fundamental, dentro de la Unión Europea, del Espacio Económico Común. La legislación vigente establece los principios generales del comercio, y apunta en qué dirección jurídica se debe seguir para los casos específicos.

Las licencias automáticas de importación, necesarias a efectos estadísticos para determinados productos, principalmente agrícolas, se deben presentar con la declaración de importación. Los requisitos generales de ingreso para todas las mercancías a la Unión Europea son: la factura comercial, documento de transporte, lista de carga, declaración del valor en aduana, seguro de transporte y documento Único Administrativo (DUA) (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2018).

En 2005, la Comisión Europea propuso sustituir el Código Aduanero de 1992 por un Código Aduanero modernizado. El Reglamento del Código Aduanero modernizado entró en vigor el 24 de junio de 2008, no obstante, el Código Aduanero modernizado sólo se aplicará cuando se hayan adoptado sus disposiciones de aplicación necesarias, a más tardar el 24 de junio de 2013, hasta entonces el código actual continuará aplicándose. (Código Aduanero Comunitario, 2005)

EU Organic Bio Logo (Unión Europea):

Esta certificación de cumplimiento de la normativa de la UE se obtiene con controles estrictos llevados a cabo en cada etapa de la cadena orgánica. Cada operador (agricultor, procesador, comerciante, importador o exportador) es controlado al menos una vez al año. El sello puede observarse en frutas y verduras frescas provenientes de la granja hasta vinos y quesos curados durante años (EU organic, 2017).



Figura 32: EU Organic Bio Logo.
Fuente: (EU organic, 2017)

Certificación AB Francia:

Esta certificación de “Agriculture Biologique” es otorgada por el Ministerio de Agricultura francés garantiza que el alimento está compuesto por, al menos, un 95% de ingredientes provenientes de métodos de producción ecológicos (esta tolerancia del 5% se explica principalmente por el hecho de que el agua y la sal no pueden ser certificadas) y que respeta en su totalidad la legislación vigente en Francia (Junta de Andalucía , 2017).



Figura 33: Logo Certificación AB Francia
Fuente (Junta de Andalucía , 2017).

Licencias de Importación/Autorizaciones previas

Según el último Examen de Políticas Comerciales realizado por la OMC, en las Comunidades Europeas se requieren licencias de importación en el caso de productos sujetos a restricciones cuantitativas, medidas de salvaguardia o vigilancia y supervisión de las importaciones. La cobertura de productos está determinada en la legislación comunitaria. El sistema no puede suprimirse sin la autorización del poder legislativo; los reglamentos contienen generalmente disposiciones relativas a la duración y expiración del régimen de licencias (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Las licencias de importación no están sujetas al pago de derechos y son intransferibles; constituyen una autorización y son válidas durante un período determinado. No se impone ninguna sanción por la no utilización total o parcial de una licencia de importación. Ahora bien, cuando se exige una fianza para la concesión de una licencia que abarque productos agropecuarios, la fianza se pierde total o parcialmente si la importación no se realiza o si sólo se realiza parcialmente (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Las licencias se expiden dentro de un plazo máximo de 5 días hábiles contados a partir de la fecha de presentación (por el importador) del ejemplar original de la correspondiente licencia de exportación, y son válidas por un período de 6 meses. Se aplica un sistema de vigilancia de las importaciones a determinados textiles, productos de acero y productos agropecuarios, con inclusión de cereales, arroz, azúcar, aceite de oliva y aceitunas de mesa, productos lácteos, carne de vacuno, frutas y hortalizas frescas, productos elaborados a base de frutas y hortalizas, bananas y alcohol etílico de origen agrícola. Estos productos están sujetos a licencias automáticas con fines estadísticos y para controlar mejor el origen de los productos (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

No existe una relación directa entre la concesión de la licencia automática solicitada y las prescripciones y reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias aplicadas por las CE. Las CE mantienen contingentes arancelarios con respecto al 4,8 por ciento de las líneas arancelarias, en su mayoría de productos agropecuarios. Los contingentes arancelarios de productos agropecuarios se administran con arreglo a dos métodos: según el orden cronológico de presentación de las solicitudes (en la frontera); y mediante la concesión de licencias de importación (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Las licencias pueden expedirse a prorrata o sobre la base de las importaciones anteriores. En el caso de los productos agropecuarios la validez de las licencias de importación depende del producto de que se trate; los períodos generales de validez se establecen en los reglamentos pertinentes. Los períodos de validez de las licencias asignadas en el contexto de los contingentes arancelarios también varían. La validez de la licencia sólo puede prorrogarse en caso de fuerza mayor. Pueden conceder licencias de importación de productos agropecuarios varios órganos administrativos (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Las CE mantienen contingentes arancelarios con respecto al 4,8 por ciento de las líneas arancelarias, en su mayoría de productos agropecuarios. Los contingentes arancelarios de productos agropecuarios se administran con arreglo a dos métodos: según el orden cronológico de presentación de las solicitudes (en la frontera); y mediante la concesión de licencias de importación. Las licencias pueden expedirse a prorrata o sobre la base de las importaciones anteriores. En el caso de los productos agropecuarios la validez de las

licencias de importación depende del producto de que se trate; los períodos generales de validez se establecen en los reglamentos pertinentes. Los períodos de validez de las licencias asignadas en el contexto de los contingentes arancelarios también varían. La validez de la licencia sólo puede prorrogarse en caso de fuerza mayor. Pueden conceder licencias de importación de productos agropecuarios varios órganos administrativos (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

2.1.36 Tipos de requisitos sanitarios y fitosanitarios.

Uno de los requisitos fundamentales para ingresar al mercado francés es contar con el certificado HACCP: Análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos que es un sistema de gestión de aseguramiento de la inocuidad de los alimentos propuesto por la comisión FAO/OMS del CODEX alimentarius, a los países miembros de la OMC. Este sistema está enfocado a la prevención y al control de la inocuidad de los alimentos, y opera mediante un sistema de registros o documentación verificable, bajo los principios de:

Análisis de peligros, identificación de Puntos de Control Críticos (PCC) del proceso, Límites Críticos para las medidas preventivas asociadas a cada PCC, sistema de monitoreo, acciones correctivas, y procedimientos para la verificación. Estos requisitos se exigen a través de la legislación y a través de las etiquetas, los códigos y los sistemas de gestión.

Por otra parte, con la certificación de HACCP se podrá en un futuro preparar la certificación de la norma ISO 22000, ISO 9001 e ISO 14001. Basada en las directrices del Codex Alimentarius sobre BPM y HACCP. La inspección/auditoría se encargará de lo siguiente:

2. Revisar el plan HACCP, que esté en perfecto funcionamiento

- Peligros
- Peligros Biológicos
- Peligros Químicos
- Peligros Físicos
- Programas de Prerrequisito
- Tareas Preliminares
- Principios de HACCP
- Manual HACCP

2. Revisar si está entendida la importancia de la validación del plan HACCP para que este sea relevante en el tiempo

3. Revisar cómo están gerenciados los cambios que deben afectar al plan HACCP

4. Revisar el análisis comprensivo de peligros.

5. Revisar la determinación de los Puntos Críticos de Control.

2.1.37 Etiquetado

“La etiqueta es la parte de un producto que transmite información sobre el producto y el vendedor. La etiqueta puede ser parte del empaque o puede estar adherida al producto”. (STANTON J. W., 2004)

La etiqueta para la miel en Francia debe de contener los siguientes datos obligatorios según el tratado de comercio que se tiene con la UE:

1. La denominación “miel”, según su origen o modo de obtención. El nombre o la razón social y su dirección o domicilio fiscal del productor o envasador (comercializador) establecido en México.

2. El peso neto expresado en gramos o kilogramos. En caso de empaques con un contenido mínimo de 10 kg., que no estén permitidos para la venta al por menor, las indicaciones mencionadas en los apartados 1 y 2 tienen que figurar solamente en la documentación que se anexa a la mercancía.

3. País de origen, cuando no pertenece a la comunidad europea. La mención de una denominación regional, territorial o topográfica solo si la miel, proviene en su totalidad de la región que se mencione.

4. Indicar si se trata de una mezcla de mieles de importación, en el caso de mezcla de mieles originarias de países no pertenecientes a la comunidad europea.

5. Solo se permite agregar el nombre de ciertas flores o plantas a la denominación “miel” en caso de que la miel provenga principalmente (60%) de estas flores o plantas mencionadas.

6. Fecha límite de utilización óptima.

7. Recomendaciones para la conservación del producto.

8. Código de barras.

9. Las indicaciones deben de aparecer de manera visible, fácil de leer y de forma indeleble. (AACUE, 2013).

Francia es bastante exigente en lo que a etiquetado se refiere. De acuerdo con la Ley de Toulon de 1994, todas las presentaciones y toda la información deben estar en francés. Todas las abreviaciones o expresiones extranjeras deben haber sido validadas por las normas francesas. La etiqueta debe mencionar el nombre del producto, la marca, la composición, los consejos de uso, la fecha de fabricación y de expiración, el origen del producto, el nombre y la dirección del exportador, el precio, las especificaciones del producto, las normas y el código de barras (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010)..

El Código de Consumo es el que regula los alimentos pre-empacados. Para estos productos, el fabricante debe mencionar, en el empaque, el nombre del producto, los ingredientes y la cantidad utilizada, el peso neto, el nombre del empacador, la fecha límite de consumo, el origen del producto, los consejos de uso y el grado de alcohol (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

La información del etiquetado general se debe presentar en un idioma comprendido por los consumidores (francés en este caso), esto es de forma práctica en el idioma oficial del estado miembro en el que se va a vender el producto. La legislación establece la posibilidad de incluir múltiples idiomas para que el producto pueda ser comercializado en diferentes países. En lo que a las unidades se refiere se debe utilizar el sistema métrico internacional (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Los aspectos por considerar en el etiquetado general son los siguientes:

- Nombre con el que se vende el producto
- Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen)
- La fecha de vencimiento

- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor – Las instrucciones de uso y almacenaje.



Figura 34: Ejemplo de Etiquetado de miel

Fuente: (Exportación y logística, 2016).

Elaborado por: Pacheco (2020)

2.1.38 Envase del producto

Envase es todo contenedor o soporte destinado a contener el producto, facilitar el transporte, y presentar el producto para la venta. Por envase se entiende el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos.

Las funciones para el diseño de un envase son:

- Una primera función es vender el producto. El envase tiene que captar la atención del consumidor en el estante del supermercado.
- Proporcionar información al consumidor. En la mayoría de los países la legislación exige que los productos reflejen claramente ciertos datos.
- Conservación del producto.

- Garantía. El envase asegura que el consumidor recibirá una cierta cantidad de un fabricante identificado.
- Facilitar el transporte y la manipulación del producto. Para determinar el tipo de envase que se va a utilizar debemos de recordar las características y propiedades de la miel teniendo en cuenta que no es un simple edulcorante como podría ser el azúcar común o sacarosa, que es un alimento compuesto de azúcares simples, predigeridos como la Glucosa, Fructosa, Maltosa. Básicamente es una solución de azúcares, agua y cenizas, pero que además tiene; aminoácidos, enzimas, vitaminas, antibióticos naturales, una gran cantidad de minerales y oligoelementos. (Moroy, 2014)

El mercado Europeo (Francia para ser específicos) es un mercado exigente que pide mieles preferentemente en estado líquido y las mieles en su mayoría sufren el proceso natural de cristalización a muy pocos días de ser cosechada y pasa a un estado sólido. A pesar de que la miel es un producto noble, se altera y pierde en gran medida sus propiedades nutritivas y curativas si es expuesta por algún tiempo al calor, luz y humedad (Moroy, 2014).

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) en su página de internet www.sagarpa.mx también ha establecido los lineamientos para el reconocimiento de las buenas prácticas de producción y certificación de las buenas prácticas de manufactura de la miel en donde se establece que los envases deben ser de peso reducido; resistentes a ruptura; con cierre hermético; higiénicos y de fácil vaciado; invariablemente nuevos, adecuados para condiciones previstas al almacenamiento y que protejan apropiadamente el producto contra la contaminación (Moroy, 2014). En general, los materiales idóneos para envasar la miel son el vidrio y resinas como el Tereftalato de Polietileno (PET). Por lo anterior, concluimos que el envase será de vidrio en presentación de 250 grs. (Moroy, 2014)

Envase de vidrio para la miel de exportación



Figura 35 : Envase
Fuente: (Moroy, 2014).

Almacenamiento

Se utilizara un contenedor refrigerado para mantener las propiedades del producto, puesto que se debe evitar la cristalización y fermentación de la miel de abeja durante el proceso de exportación. Esta se puede hacer controlando la temperatura de -115°C se mantendrá líquida durante un largo tiempo y a 25°C se impide completamente las transformaciones (Exportación y logística, 2016).



Figura 36: Envasado y embalado
Fuente: (Exportación y logística, 2016).

Requisitos Sanitarios/Fitosanitarios

En el marco de la legislación de la Unión Europea (UE), existe una serie de regulaciones de carácter general, que aplican a todos los productos alimenticios sin importar si son frescos o procesados.

A continuación, se presentan los puntos claves de la legislación europea respecto a la importación de productos de carácter agroalimentario:

Higiene Alimentaria: Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la comunidad, la UE, por medio de la Directiva CE 43/1993, estableció que la preparación, transformación, fabricación, envasado, almacenamiento, transporte, distribución, manipulación y venta o suministro de los productos alimenticios deberá realizarse de manera higiénica. Así mismo, establece que las empresas deberán velar por que se definan, se practiquen, se cumplan y se actualicen procedimientos de seguridad adecuados de acuerdo con los principios, en los que se basa el sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos, conocido como HACCP por sus siglas en inglés (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Adicionalmente, de conformidad con el Reglamento (CE) n° 178/2002, se establece que los agentes económicos del sector alimentario deberán aplicar sistemas y procedimientos que permitan asegurar la trayectoria de los ingredientes y alimentos y, en ciertos casos, de los animales utilizados para su producción. Define además que los productos alimenticios importados a la comunidad deben cumplir las normas de higiene comunitarias u otras equivalentes. (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010)

Límite máximo de residuos químicos presentes en los alimentos: A nivel comunitario se han establecido límites máximos de residuos para aproximadamente 150 agroquímicos. Además, cada uno de los estados miembros tiene la potestad de definir límites máximos de residuos para otros productos que consideren un riesgo para la salud de sus habitantes. (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

2.1.39 Clasificación Arancelaria.

Para poder lograr la exportación de un determinado producto se debe llevar a cabo la clasificación arancelaria, la cual consiste en la descripción o código arancelario es la estructura numérica asignada para la clasificación de las mercancías, utilizada universalmente con fines de facilitar la identificación de éstas en el comercio internacional.

Cabe señalar que la clasificación universal de productos para códigos arancelarios, abarca una especificidad máxima de seis dígitos. Las descripciones más específicas (hasta diez dígitos) se asignan a nivel de cada país.

La miel de abejas está clasificada de la siguiente manera:

En el Arancel de Aduanas del Ecuador se clasifica en miel de abeja natural en la subpartida 040900 y se detalla a continuación.

Tabla 5 Clasificación arancelaria de, miel de abeja.

Fracción	arancelaria	
Capítulo	04	Leche y productos lácteos, huevos miel natural, productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra partida.
Partida	0409	Miel natural
Subpartida	040900	Miel natural
Fracción	04090010	-En recipiente con capacidad superior o igual de 300 kg
	04090090	-Los demás

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla 5 en el Arancel de Aduanas del Ecuador se detalla en la subpartida de miel de abeja natural lo determina en los códigos 040900.

2.1.40 Incoterms 2020

Los Incoterms son términos internacionales, mediante ellos se estandariza, define y se regulariza las prácticas comerciales, basadas en la cámara de comercio internacional en la cual mediante la intervención de estos términos nos determina los costos y riesgos de ambas partes tanto del importador como del exportador. Los Incoterms son términos, que 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 se encuentre establecido en el contrato de compraventa. (PROECUADOR, s.f.).

Los nuevos incoterms 2020, que regularán nuestras actividades los próximos 20 años.

Ahora, la cámara recomienda que se utilicen en el siguiente orden:

Para cualquier medio de transporte:

- Ex-Works (EXW)
- Free Carrier (FCA)
- Carriage Paid To (CPT)
- Carriage and Insurance Paid To (CIP)
- Delivered At Place (DAP)
- Delivered at Place Unloaded (DPU)
- Delivered Duty Paid (DDP)

Para transporte marítimo:

- Free Alongside Ship (FAS)
- Free On Board (FOB)
- Cost and Freight (CFR)
- Cost, Insurance, and Freight (CIF)

La ventaja de esta nueva forma de clasificación es que queda claro cómo escoger los incoterms y nos obligan a utilizarlos de forma más precisa.

La Cámara Internacional de Comercio consideró eliminar el incoterms DAT, debido a su imprecisión. Originalmente, el DAT obligaba al exportador a hacer toda la logística hasta el país del comprador, dejando los bienes en una terminal o puerto. Hubo varias

confusiones: ¿en qué terminal?, ¿qué definimos como terminal?, ¿se descarga la mercancía? Esto cambia, ahora se utilizará el INCOTERM DPU, siglas en inglés que significan Delivered at Place Unloaded. En español, se traduce como Mercancía entregada y descargada en lugar acordada. (López, 2020)

A partir de los INCOTERMS 2020, en el INCOTERM CIP se recomienda la cláusula A, mientras que en el INCOTERM CIF se recomienda la cláusula C. Sin embargo, en el contrato, se puede especificar la cláusula que se desee por parte del comprador y vendedor. Para el transporte marítimo bajo el incoterm **FCA**, el comprador podrá pedir a la naviera o a su agente que emita el BL con la anotación “on board” para el vendedor (López, 2020).

El termino de negociación que se utilizará para la presente investigación es FOB "Free on Board" o "Franco a bordo" puerto de carga convenido con este término el exportador tiene la responsabilidad de entregar la mercadería en la borda del buque y el importador asume todos los costos a partir de ese momento.

- El **vendedor** asume los gastos hasta la subida a bordo de la mercancía, momento en el que transmite también los riesgos, así como el despacho de exportación y gastos en origen. También se encarga de contratar el transporte si bien este corre por cuenta del comprador. (López, 2020)
- El **comprador** se encarga de los costes del flete, descarga, trámites de importación y entrega en destino, así como del seguro si lo quisiera contratar. La transmisión de riesgos tiene lugar cuando la mercancía está a bordo (López, 2020).

Este incoterm solo se utiliza para transporte marítimo y no debe emplearse para mercancías en contenedores ya que la responsabilidad se transmite cuando la mercancía se carga a bordo del buque (la mercancía está físicamente tocando el suelo del buque), pero los contenedores no se cargan en cuanto llegan a la terminal por tanto, si la mercancía sufriera algún daño mientras está en el contenedor sería muy difícil establecer cuando sucedió (López, 2020).

A continuación, los Incoterms 2020.

Grupo	Característica	Siglas	Significado en inglés	Significado en español	Modo de transporte
E	Entrega en lugar designado (como un almacén)	EXW	Ex Works	En fábrica	Multimodal
		FCA	Free Carrier	Franco porteador	Multimodal
		FAS	Free Alongside Ship	Franco al costado del buque	Marítimo
F	Flete interno pagado hasta lugar de salida en el país de origen	FOB	Free On Board	Franco a bordo	Marítimo
		CFR	Cost and Freight	Costo y flete	Marítimo
		CPT	Carriage Paid To	Transporte pagado hasta	Multimodal
C	Flete internacional pagado hasta punto de entrada país de destino	CIF	Cost, Insurance and Freight	Costo, seguro y flete	Marítimo
		CIP	Carriage and Insurance Paid to	Transporte y seguro pagados hasta	Multimodal
		DAP	Delivery At Place	Entregada en lugar	Multimodal
D	Flete interno pagado hasta lugar convenido país de destino	DPU	Delivery at Place Unloaded	Entregada en lugar descargada	Multimodal
		DDP	Delivery Duty Paid	Entregada derechos pagados	Multimodal

Figura 37 Incoterms 2020
Fuente: (Comercio y Aduanas, 2020)

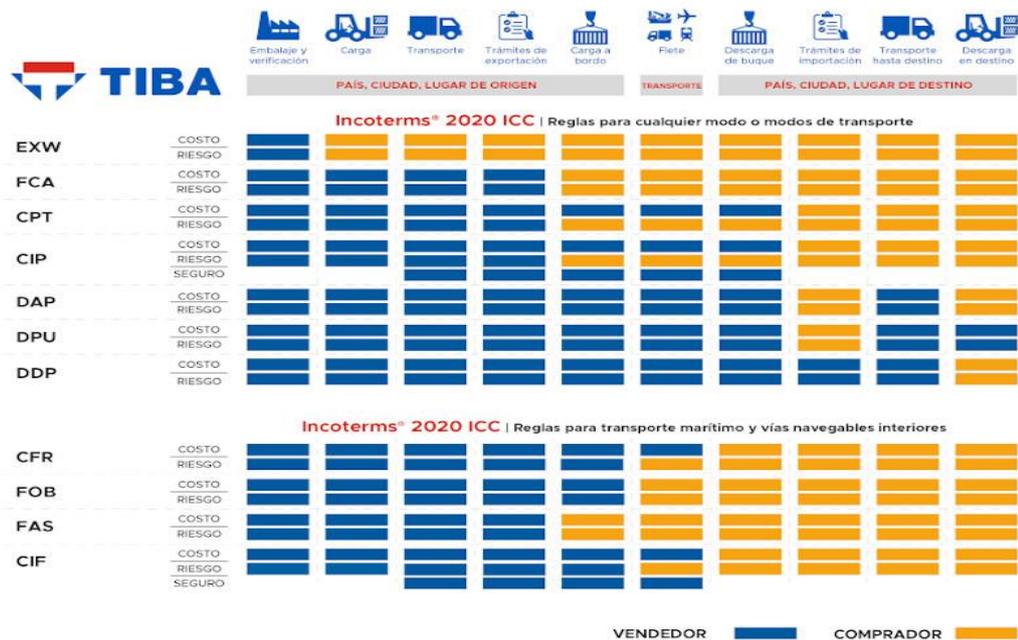


Figura 38 Incoterms 2020
Fuente: (Tiba Internacional, 2020)

En el presente gráfico, se puede ver las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor según el término de negociación.

2.2. Marco Conceptual

Para comprender el presente proyecto a continuación se destacan algunos de los conceptos relevantes que de alguna forma se complementan y se acentúan en esta investigación.

- **Plan de Exportación:** El plan de exportación es la guía que muestra al empresario hacia dónde comercializar y dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir con sus productos y/o servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento y rentabilidad) a fin de lograr el éxito. En el cual se detalla todos los requisitos necesarios para desarrollar el proceso de exportación, como los procesos logísticos, el empaque del producto, el embalaje, el transporte, los procesos de aduana y el tipo de INCOTERMS a utilizarse en la negociación (Fajardo, 2013).
- **Exportación:** Una exportación es cualquier bien para la economía o sea el servicio enviado fuera del territorio nacional. Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización (Freire, 2016).
- **Comercio internacional:** Es la transacción de bienes y servicios que realizan los países entre sí, dicho comercio se ha incrementado a través del tiempo a consecuencia de las economías globalizadas (Falquez, 2014).
- **Miel:** La miel es un alimento de sabor dulce que es elaborado por las abejas a partir del néctar de las flores para su propio consumo, se produce y almacena en sus nidos en estructuras hexagonales que confluyen para formar el panal (Apícola Grijalva, 2019).
- **Apicultura:** Los procesos y las técnicas vinculadas a la cría de los insectos conocidos como abejas. La apicultura se lleva a cabo con el objetivo de que las abejas se desarrollen y se reproduzcan para luego recolectar los productos que elaboran, como la miel (Alcocer, 2016).
- **Enjambre:** es el conjunto de abejas que parte de una colonia y va a establecerse en otro lugar, se hace extensivo a los conjuntos que prepara el apicultor (Freire, 2016).
- **Colmena:** es el soporte material donde viven las abejas, puede ser preparada por el hombre o puede ser un hueco natural (Infoagro, 2016).

- **Manejo:** es la parte que el apicultor ejecuta sobre la colonia con el fin de mejorar alguna condición natural (Abejapedia, 2015).
- **Operculado:** recibe este nombre el hecho de cerrar las celdillas de donde nacerán las reinas, abejas y machos y las de miel (Alcocer, 2016).
- **Desoperculado:** recibe este nombre la operación de retirar o romper el opérculo que cierra las celdas de miel, cosa que se hace con varios útiles (Fajardo, 2013).
- **Agencia de regulación, control y vigilancia sanitaria (ARCSA):** Es la institución encargada de mantener y mejorar el estatus sanitario de los productos ecuatorianos como los alimenticios entre otros, con el objetivo de que los productos sean apto para el consumo humano para mejorar su comercialización (Alcocer, 2016).
- **Ecuapass:** Es un sistema que trabaja conjuntamente con la SENAE para facilitar el comercio exterior, lo utilizan las instituciones públicas; así como los operadores que intervienen en asuntos relacionados a la importación y exportación de mercancías (Freire, 2016).
- **Documento de transporte:** Documento que materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado. Documento que es susceptible de cesión de derechos o endoso. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones) (Granda, 2017).

2.3 Marco Legal

Código Orgánico de la Producción Ecuador COPCI

Art. 2.- Actividad Productiva. - Se considera actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, sociales necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades y otras que generan valor agregado (Asamblea Nacional , 20013).

Art. 3.-Objetivo. - El presente código tiene por objetivo regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades inversiones productivas orientada a la realización del buen vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen

e incentiven la producción de valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan desarrollo”. (Asamblea Nacional , 20013).

Reglamento al Código Orgánico De La Producción Comercio e Inversiones (COPCI).

Sección II REGÍMENES DE EXPORTACIÓN

Subsección I

Art. 158.- Exportación Definitiva. (Reformado por el Art. 18 del D.E. 1343, R.O. 971-S, 27-III-2017). Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente. La salida definitiva del territorio aduanero ecuatoriano de las mercancías declaradas para su exportación, deberá tener lugar dentro de los treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación. La Autoridad Aduanera o la empresa concesionaria del servicio de Depósito Temporal, registrará electrónicamente el ingreso a la Zona Primaria y la salida al exterior de las mercancías a ser exportadas (Asamblea Nacional , 2010).

Art. 158 Declaración Aduanera: Este artículo menciona que la declaración aduanera de las mercancías deberá ser presentada de manera física o electrónica. Si es de un mismo declarante entonces una misma declaración aduanera podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación o la importación. (Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones)

En el presente art 63 del Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones se establece que la declaración aduanera en el Ecuador se presenta por medio del ECUAPASS de forma electrónica, el cual podrá contener los documentos de soporte, de acompañamiento, facturas y documentos de transporte que conforme la exportación.

Art. 66 Plazos para la presentación de la declaración. Este artículo indica que, en caso de realizarse una importación, se deberá presentarse en un periodo que no supere los quince días calendario antes de que el medio de transporte llegue y en caso de las

exportaciones, podrá presentarse hasta 24 horas antes que las mercancías se encuentren en zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercancías.

Art. 72.- Documentos de acompañamiento. Este artículo menciona que los documentos de acompañamiento son aquellos que se les denomina “de control previo”, mismos que deben estar aprobados antes de que se realice el embarque de las mercancías.

Art. 73.- Documentos de soporte. En este artículo se indica que los documentos de soporte son aquellos que ayudan a crear una base de información para la declaración aduanera y son los siguientes: documento de transporte, factura comercial, certificado de origen.

Estos artículos se aplican en la presente investigación; ya que son una base importante que asegura el proceso óptimo para la exportación de miel de abeja natural permitirá el acceso correspondiente a facilidades que ofrece el Estado ecuatoriano, además de ser una ayuda para una correcta declaración de mercancías, en un tiempo establecido y con requisitos específicos.

Ley de Comercio Exterior e Inversiones “LEXI”

Art. 1.- La presente ley tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, propiciar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población (Congreso Nacional, 1997).

Art. 2.- Se entiende por "Sector Comercio Exterior al conjunto de organismos y entidades del sector Público y de instituciones o personas naturales o jurídicas del sector privado que participan en el diseño y ejecución de la Política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología que desarrollan actividades de comercio exterior o relacionadas con éste, salvo las exportaciones de hidrocarburos que realiza el Estado Ecuatoriano y que continuarán sujetas al ordenamiento legal que las regula. (Congreso Nacional, 1997)

Art. 3.- Se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial el fomento de las exportaciones e inversiones (Congreso Nacional, 1997).

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado

Art. 4.- Lineamientos para la regulación y principios para la aplicación. - En concordancia con la Constitución de la República y el ordenamiento jurídico vigente, los siguientes lineamientos se aplicarán para la regulación y formulación de política pública en la materia de esta Ley:

1. El reconocimiento del ser humano como sujeto y fin del sistema económico.
2. La defensa del interés general de la sociedad, que prevalece sobre el interés particular.
3. El reconocimiento de la heterogeneidad estructural de la economía ecuatoriana y de las diferentes formas de organización económica, incluyendo las organizaciones populares y solidarias.
4. El fomento de la desconcentración económica, a efecto de evitar prácticas monopólicas y oligopólicas privadas contrarias al interés general, buscando la eficiencia en los mercados.
5. El derecho a desarrollar actividades económicas y la libre concurrencia de los operadores económicos al mercado.
6. El establecimiento de un marco normativo que permita el ejercicio del derecho a desarrollar actividades económicas, en un sistema de libre concurrencia.
7. El impulso y fortalecimiento del comercio justo para reducir las distorsiones de la intermediación.
8. El desarrollo de mecanismos que garanticen que las personas, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos a través de la redistribución de los recursos como la tierra y el agua.
9. La distribución equitativa de los beneficios de desarrollo, incentivar la producción, la productividad, la competitividad, desarrollar el conocimiento científico y tecnológico;
10. La necesidad de contar con mercados transparentes y eficientes.

Sección 2

Del poder de mercado

Art. 7.- Poder de mercado. - Es la capacidad de los operadores económicos para influir significativamente en el mercado. Dicha capacidad se puede alcanzar de manera individual o colectiva. Tienen poder de mercado u ostentan posición de dominio los operadores económicos que, por cualquier medio, sean capaces de actuar de modo independiente con prescindencia de sus competidores, compradores, clientes, proveedores, consumidores, usuarios, distribuidores u otros sujetos que participen en el mercado.

Art. 26.- Prohibición. - Quedan prohibidos y serán sancionados en los términos de la presente Ley, los hechos, actos o prácticas desleales, cualquiera sea la forma que adopten y cualquiera sea la actividad económica en que se manifiesten, cuando impidan, restrinjan, falseen o distorsionen la competencia, atenten contra la eficiencia económica, o el bienestar general o los derechos de los consumidores o usuarios

COPCI (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión) 2010

Art. 93. Fomento a la exportación. El Estado fomentará la producción orientada a las exportaciones y las promoverá mediante los siguientes mecanismos de orden general y de aplicación directa, sin perjuicio de los contemplados en otras normas legales o programas del Gobierno:

a. Acceso a los programas de preferencias arancelarias, u otro tipo de ventajas derivadas de acuerdos comerciales de mutuo beneficio para los países signatarios, sean estos, regionales, bilaterales o multilaterales, para los productos o servicios que cumplan con los requisitos de origen aplicables, o que gocen de dichos beneficios;

b. Derecho a la devolución condicionada total o parcial de impuestos pagados por la importación de insumos y materias primas incorporados a productos que se exporten, de conformidad con lo establecido en este Código;

c. Derecho a acogerse a los regímenes especiales aduaneros, con suspensión del pago de derechos arancelarios e impuestos a la importación y recargos aplicables de naturaleza tributaria, de mercancías destinadas a la exportación, de conformidad con lo establecido en el libro V de este Código;

d. Asistencia o facilitación financiera prevista en los programas generales o sectoriales que se establezcan de acuerdo al programa nacional de desarrollo;

e. Asistencia en áreas de información, capacitación, promoción externa, desarrollo de mercados, formación de consorcios o uniones de exportadores y demás acciones en el ámbito de la promoción de las exportaciones, impulsadas por el Gobierno nacional; y,

f. Derecho a acceder a los incentivos a la inversión productiva previstos en el presente Código y demás normas pertinentes.

Art. 94.- Seguro. - (Reformado por la Disposición Reformativa Quinta, núm. 4 del Código Orgánico Monetario y Financiero; R.O. 332-2S, 12-IX2014).- La entidad pública o de propiedad pública que determine la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera que determine la Función Ejecutiva establecerá y administrará un mecanismo de Seguro de Crédito a la Exportación, con el objeto de cubrir los riesgos de no pago del valor de los bienes o servicios vendidos al exterior dentro de los parámetros de seguridad financiera.

Art. 95. Promoción no financiera de exportaciones. Créase el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, adscrito al Ministerio rector de la política de comercio exterior, que se estructurará y funcionará según lo que se establezca en el Reglamento.

Art. 103. Ámbito de aplicación. El presente título regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías. Para efectos aduaneros, se entiende por mercancía a todos los bienes muebles de naturaleza corporal. En todo lo que no se halle expresamente previsto en este título, se aplicarán las normas del Código Tributario y otras normas jurídicas sustantivas o adjetivas.

Art. 104.- Principios Fundamentales. - A más de los establecidos en la Constitución de la República, serán principios fundamentales de esta normativa los siguientes:

a. Facilitación al Comercio Exterior. Los procesos aduaneros serán rápidos, simplificados, expeditos y electrónicos, procurando el aseguramiento de la cadena logística a fin de incentivar la productividad y la competitividad nacional.

b. Control Aduanero. - En todas las operaciones de comercio exterior se aplicarán controles precisos por medio de la gestión de riesgo, velando por el respeto al ordenamiento jurídico y por el interés fiscal.

c. Cooperación e intercambio de información. Se procurará el intercambio de información e integración a nivel nacional e internacional tanto con entes públicos como privados.

d. Buena fe. - Se presumirá la buena fe en todo trámite o procedimiento aduanero.

e. Publicidad. - Toda disposición de carácter general emitida por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador será pública.

f. Aplicación de buenas prácticas internacionales. Se aplicarán las mejores prácticas aduaneras para alcanzar estándares internacionales de calidad del servicio.

Art. 105.- Territorio Aduanero. - Territorio aduanero es el territorio nacional en el cual se aplican las disposiciones de este Código y comprende las zonas primaria y secundaria.

La frontera aduanera coincide con la frontera nacional, con las excepciones previstas en este Código.

Art. 106.- Zonas aduaneras. - Para el ejercicio de las funciones de la administración aduanera, el territorio aduanero se lo divide en las siguientes zonas, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana:

a. Primaria. - Constituida por el área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; ¿así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él; y,

b. Secundaria. - Que comprende la parte restante del territorio ecuatoriano incluidas las aguas territoriales y espacio aéreo.

Art. 107. Obligación Tributaria Aduanera. La obligación tributaria aduanera es el vínculo jurídico personal entre el Estado y las personas que operan en el tráfico internacional de mercancías, en virtud del cual, aquellas quedan sometidas a la potestad aduanera, a la prestación de los tributos respectivos al verificarse el hecho generador y al cumplimiento de los demás deberes formales.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación.

En el desarrollo del presente proyecto se aplicaron los siguientes tipos de investigación descriptivo y exploratorio. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) el descriptivo persigue especificar las características, propiedades o perfiles de un grupo de personas, procesos, objetos o situaciones específicas permitiendo la comprensión de su comportamiento. (p. 92).

3.1.1 Investigación descriptiva

Según Shuttleworth, (2018) define este tipo de estudio como: “Un método científico que implica observar y describir el comportamiento de un sujeto sin influir sobre él de ninguna manera”. Con el propósito de elaborar un plan de exportación de miel para Francia por parte de la Akawara, se detalló la información, describiéndose el proceso de producción para la obtención de miel natural como producto final, observándose la cantidad de producción y las fases que lleva la obtención de dicho producto.

3.1.2 Investigación Exploratoria

Bajo el tipo de investigación exploratoria que se centra en el estudio de mercado considerando que no existen antecedentes del productor en exportaciones. La presente investigación es exploratoria porque se enfoca en un tema totalmente nuevo para el productor de miel de abeja eso quiere decir que tenemos que recolectar toda la información necesaria para determinar que debe hacer el productor para exportar al mercado seleccionado, se tomará en cuenta los requisitos de acceso, normas, leyes y demás barreras de entrada.

La investigación exploratoria se centra en analizar aspectos concretos de la realidad que aún no han sido analizados en profundidad. Básicamente se trata de una exploración que permite que investigaciones posteriores puedan dirigirse a un análisis de la temática tratada. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014)

En la investigación exploratoria se recolectan los datos sobre la exportación de miel de abeja natural hacia el mercado de Francia, por medio de encuestas y entrevistas que ayudarán a determinar la viabilidad del proyecto.

3.2 Método de investigación.

En el presente estudio se aplicó el método de investigación deductivo-inductivo, por aplicarse estrategias de razonamiento lógico, utilizando premisas que van de lo general para la obtención de conclusiones específicas, siendo este método el deductivo, mientras que el inductivo, es cuando se parte la investigación con premisas particulares para llegar a conclusiones generales.

A fin de determinar la viabilidad y elaborar un plan de exportación para la comercialización de miel en el mercado francés. Realizando un estudio de campo y descriptivo en la empresa Akawara, como posible agente de exportación, verificándose su capacidad de producción, oferta y demanda para llegar a posicionar su producto en el mercado internacional.

A fin de conocer si la empresa anteriormente mencionada estaba en la capacidad y cumple con los requisitos para llevar a cabo un plan de exportación, se realizaron encuestas a funcionarios de PROECUADOR y de trabajadores de la empresa. De esta manera plantear las estrategias que se requieren para la exportación de Ecuador-Francia de Miel Natural. El método de investigación se considera inductivo – deductivo.

3.2.1 Método deductivo.

De acuerdo a Bernal (2010) el método deductivo utiliza conclusiones generales para realizar explicaciones particulares o soluciones a determinados hechos, mientras el inductivo utiliza el razonamiento para dar a conocer conclusiones mediante hechos particulares, realizando un estudio individual. (p. 59).

Es deductivo porque el estudio empieza indicando que un plan de exportación de miel de abeja natural aportará a la comercialización del producto, en cuyo planteamiento general se espera comprobar mediante el desarrollo de la investigación, realizándose una evaluación del productor que es la empresa Akawara y los importadores potenciales.

3.2.2 Método inductivo

El estudio es inductivo al conocerse las opiniones, puntos de vista y características del productor y los importadores de miel de abeja que permitieron realizar conclusiones generales referentes al nivel potencial de la demanda, cómo acceder al mercado, la forma de negociación entre otros puntos.

3.3 Enfoque de la investigación.

El presente proyecto se fundamenta de enfoque mixto.

Se toman en consideración los enfoques cualitativos y cuantitativos, pudiendo realizar mediciones numéricas y no numéricas de la información recabada, esto para así establecer las necesidades de los exportadores, así como las preferencias del mercado de destino (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

En primera instancia es cualitativa, debido a que se empleó una entrevista a la propietaria de Akawara como también a los importadores, así como a productores y exportadores de miel de abeja, para determinar la posibilidad y la predisposición para exportar y realizar trámites.

Luego es cuantitativa porque se emplearon estadísticas que ayudaron a conocer un poco el comportamiento del consumidor, a través de las encuestas que se realizó vía online, para la recolección de datos, así mismo se realizará un análisis financiero para demostrar la rentabilidad del proyecto para identificar la aceptación del producto.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En el presente estudio fueron aplicadas técnicas de recolección de datos de tipo cualitativas, aplicándose entrevistas al propietario de la empresa Akawara, con el propósito de conocer el tiempo de funcionamiento de la misma, la información necesaria para determinar su nivel de producción y calidad del producto que estos ofertan.

La entrevista: Es una técnica para obtener datos cualitativos donde se establece un diálogo a través de una conversación directa, que se realizada una entrevista a la Coordinadora de ProEcuador y Propietaria de Akawara, del Departamento de comercio exterior, a fin de determinar los requisitos que deben ser alcanzados por la empresa para llevar a cabo un plan de exportación y obtener una opinión acerca de la oportunidad que representa exportar miel al mercado francés.

Ficha de observación: Compuestas de varias variables, a fin de verificar y calificar las diferentes áreas de la empresa, en lo que respecta a los recursos humanos, la producción, control de calidad, estatus legal y demás que permitieron desarrollar las conclusiones para que pueda ser aplicado el plan de exportación propuesto en el presente estudio.

La encuesta: Es una técnica de investigación que contiene una serie de preguntas junto con la disponibilidad de las respuestas, que se les realizará, a las empresas exportadoras de miel Ecuador y Empresas importadoras de miel en Francia. Finalmente, vía correo se les realizará preguntas a las empresas importadoras en Francia -Paris, para que respondan bajo su criterio y de opinión sobre el producto a exportar.

Instrumentos

Los instrumentos que serán utilizados consisten en: ficha de observación, correo electrónico, cuestionario de entrevista de encuesta.

3.5 Recursos fuentes, cronograma de recolección de datos

En la presente investigación se utilizaron recursos teóricos, tecnológicos y metodológicos que permitieron el logro de los objetivos planteados y comprobar la hipótesis planteada, obteniendo la información de fuentes primarias y secundarias, los recursos utilizados fueron:

- Materiales de oficina (bolígrafos, hojas, grapadoras)
- Impresora
- Computadora
- Libros
- Documentos y revistas web
- Internet

Para llevar a cabo la elaboración del capítulo tres del presente estudio, fue necesario tomar 2 semanas comprendidas del mes de octubre finales y noviembre, a fin de realizar las entrevistas y la ficha de observación en la empresa Akawara. Cada entrevista fue desarrollada en el lapso de 40 minutos cada una, las cuales fueron analizadas para su debida interpretación a fin de relacionarla con las conclusiones del presente trabajo.

3.5.1 Cronograma

Tabla 6 Cronograma

Actividades	Octubre (Semana 4)							Noviembre (Semana 2)						
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
Recolección de datos														
Diseño de entrevista														
Elaboración de entrevista														
Análisis de datos														
Informe de resultados														
Conclusiones														

Fuente: (Técnicas para recolección de datos, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

3.5.2 Tratamiento de la información

Por medio de la recolección de datos obtenidos en las entrevistas realizadas, las mismas fueron sometidas a un análisis exhaustivo por parte de la autora de este estudio, con el propósito de elaborar la debida interpretación de cada una de las respuestas aportadas por las entrevistadas, tanto la realizada a la propietaria de la Empresa Akawara, como la Coordinadora de ProEcuador.

De igual manera fue contextualizada toda la información investigada en los libros, revistas y estudios previos acerca del desarrollo y explotación de la miel natural y los índices existentes a nivel mundial a la exportación e importación de este producto, para determinar la oportunidad que representa para el mercado ecuatoriano, específicamente para la empresa Akawara, efectuar los pasos necesarios para lograr la exportación de sus productos.

3.6 Población y muestra

Para efectuar la recolección de datos se tomó como población a los siguientes

Las 5 empresas ecuatorianas exportadoras de miel de abeja.

Tabla 7 Empresas ecuatorianas exportadoras de miel de abeja

	EMPRESAS EXPORTADORAS	TELÉFONO	CIUDAD
1	La Miel	042 345 765	Guayaquil
2	Bachita	(03)2 996 308	Cañar
3	Nature´s Heart	062960931	Carchi
4	Grand Mother	099 270 9282	Riobamba
5	Ecuamiel	0969166388	Riobamba

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Ganadería, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

- **Empresas importadoras de miel de abeja en Francia.**

Tabla 8: Importadoras 4 de miel de abeja en Francia.

Nr o	Empresas	Logo	Teléfono	Ubicación
1	APIHURDES		+34 927 67 43 00	Francia ,Paris
2	CULTURE MIEL		02 38 85 31 52 Fax:02 38 85 37 88	81 Rue De La Baraudiere 45700 Villemandeur Francia –Paris

3	L'abeille		+33 782 24 89 23	1 Carrefour de Longchamp 75016 Paris Francia
4	LUNE DE MIEL		+33 734 24 85 45	99 Rue Saint Denis Domaine Saint Georges 75001 Paris Francia

Fuentes: (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

También la población está integrada por propietaria de la empresa Akawara y a la asesora de ProEcuador, aplicándose a cada una, una entrevista semiestructurada para obtener la información necesaria que permitiera el desarrollo de ciertos elementos esenciales para un plan de exportación. Aplicándose de igual manera una ficha de observación por parte de la autora en su visita a las instalaciones de la empresa.

Muestra

Tabla 9 Muestra

Descripción	Técnica	Muestra
Empresas exportadoras de miel Ecuador	Encuesta	5
Empresas importadoras de miel en Francia	Encuesta	4
Propietaria de Akawara	Entrevista	1
Asesora PROECUADOR	Entrevista	1
Total		2

Fuente: Investigación. (PROECUADOR, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

3.7 Análisis de los resultados de la investigación

Encuestas realizadas a los propietarios de empresas exportadoras de miel en Ecuador

1. ¿Usted comercializa y exporta miel pura o sus derivados?

Tabla 10 Comercialización de miel

Ítems	N° de encuestado	Porcentaje
Si, se comercializa a nivel nacional y se exporta	4	80%
Solo se exporta	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)



Gráfico 2 Comercialización de miel

Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

Del 100% de empresas exportadoras encuestas, manifestaron un 80% que comercializan la miel natural del dentro las ciudades de Ecuador y exportan, mientras que un 20% señala que solo exporta.

2. ¿Considera importante el desarrollo de un plan de exportación a fin de minimizar los riesgos durante el proceso de exportación?

Tabla 11 Desarrollo de un plan de exportación

Ítems	N° de encuestado	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

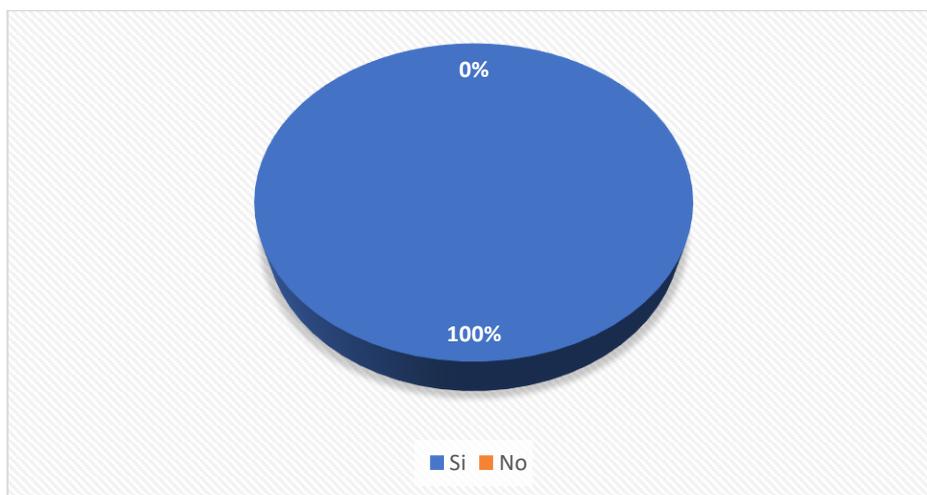


Gráfico 3 Desarrollo de un plan de exportación.
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

Del 100% de las empresas exportadoras a las cuales se les practico la encuesta, el 100% de las mismas manifestaron que es importante desarrolla un plan de exportación a fin de evitar riesgos y perdidas en la exportación.

3. ¿Al momento de exportar sus productos que término de negociación utiliza?

Tabla 12 Terminación de negocios

Ítems	N° de encuestado	Porcentaje
EXW	1	20%
FOB	2	40%
CIF	0	0%
CFR	2	40%
Total	5	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

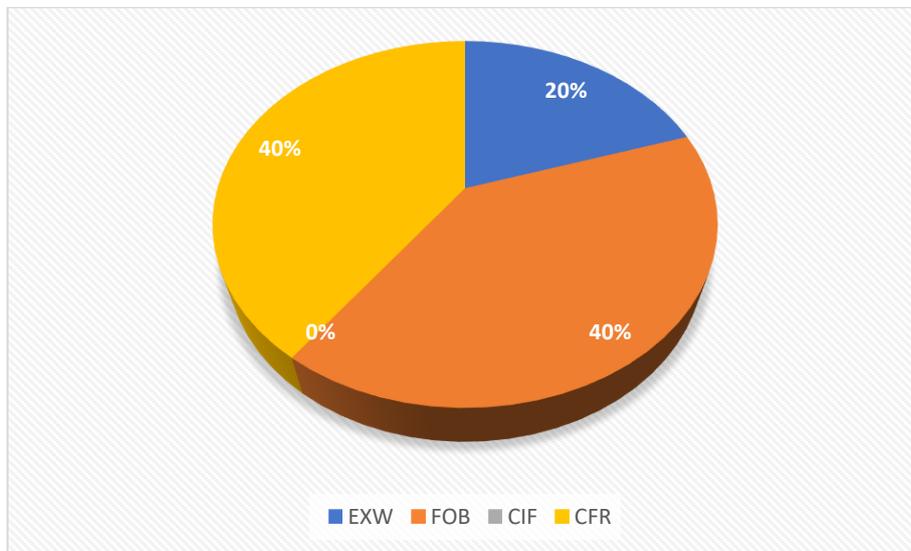


Gráfico 4 Término de negociación
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

Del 100% de las empresas encuestas, a la interrogante sobre los términos de negociación que utilizan para exportar son, en un 40% FOB, en un 40% CFR y 20% EXW.

4. De acuerdo a su experiencia exportando, ¿Qué mercado tiene mayor demanda de miel en el mercado internacional?

Tabla 13 Demanda de mercado internacional

Ítems	N° de encuestado	Porcentaje
Estados Unidos	1	20%
Francia	2	40%
Alemania	1	20%
Reino Unido	1	20%
Total	5	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

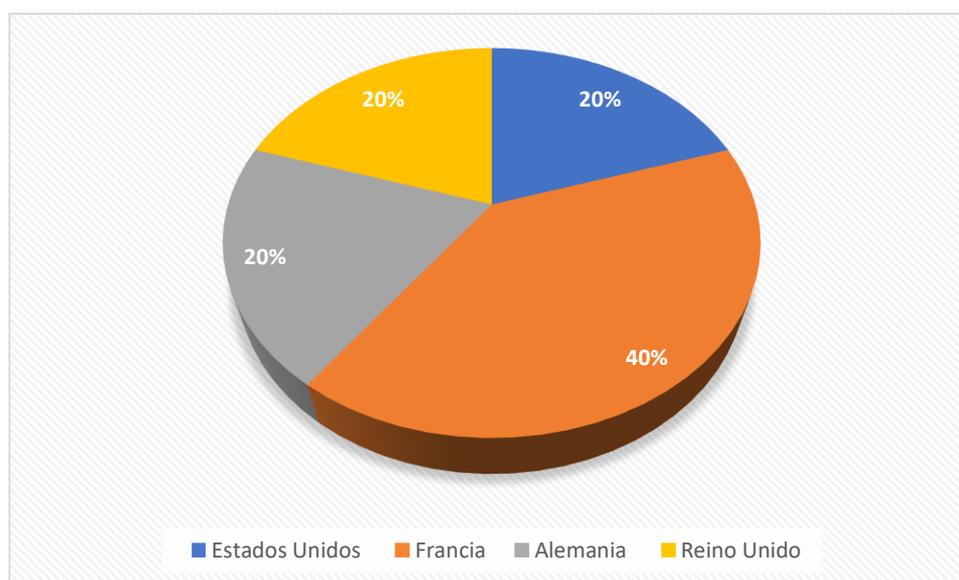


Gráfico 4 Demanda de mercado internacional
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

De la población encuestada, el 40% manifestó que el mercado internacional demandante de miel natural es Francia, en un 20% Alemania, Reino Unido y Estados Unidos.

5. ¿Cree usted que la exportación de miel natural hacia el mercado de Francia es viable?

Tabla 14 Viabilidad de importar miel a Francia.

Ítems	N° de encuestado	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

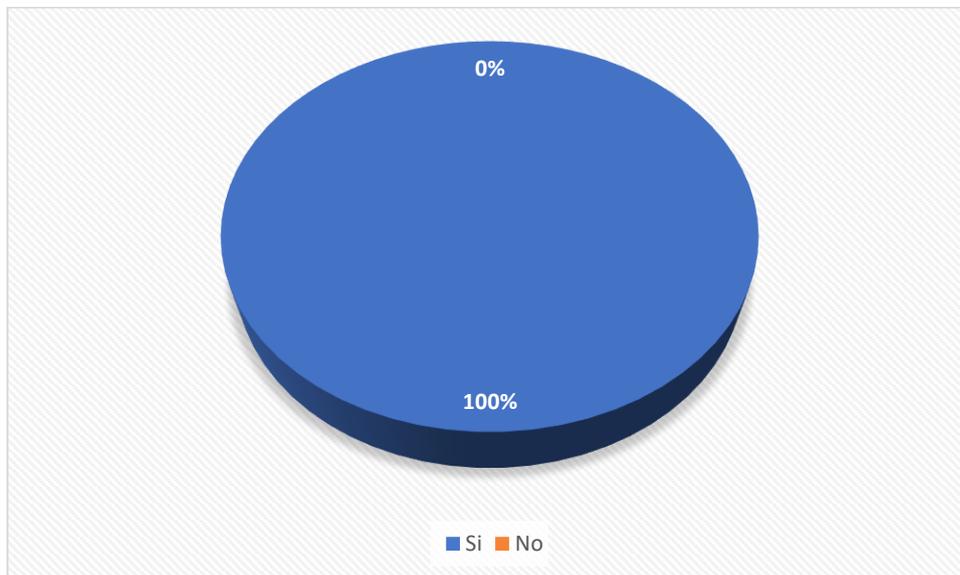


Gráfico 5 Viabilidad de importar miel a Francia
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

El 100% de las empresas encuestadas manifestaron en un 100% que la exportación de miel natural resulta viable y rentable para Ecuador. Por lo que se considera que es un mercado al cual se debe aprovechar.

Encuesta a las empresas importadoras de miel en Francia

1. ¿En qué cantidad usted importa miel natural?

¿Combien importez-vous du miel naturel?

Tabla 15 Cantidad de miel a importar

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Al por mayor	3	75%
Al por menor	1	25%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

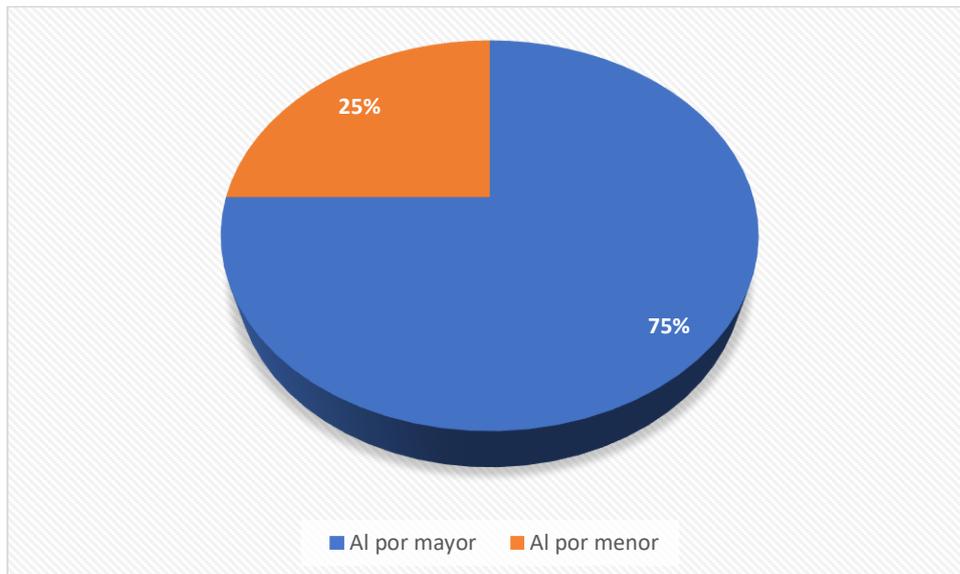


Gráfico 6 Cantidad de miel a importar

Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

De las empresas que importan miel en Francia, el 75% expreso que adquieren este producto al por mayor, mientras que otro grupo en un 25% lo adquieren al por menor.

2. ¿Cómo califica los productos ecuatorianos?

¿Comment jugez-vous les produits équatoriens?

Tabla 16 Cantidad de miel a importar

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	1	25%
Regular	2	50%
Malo	1	25%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

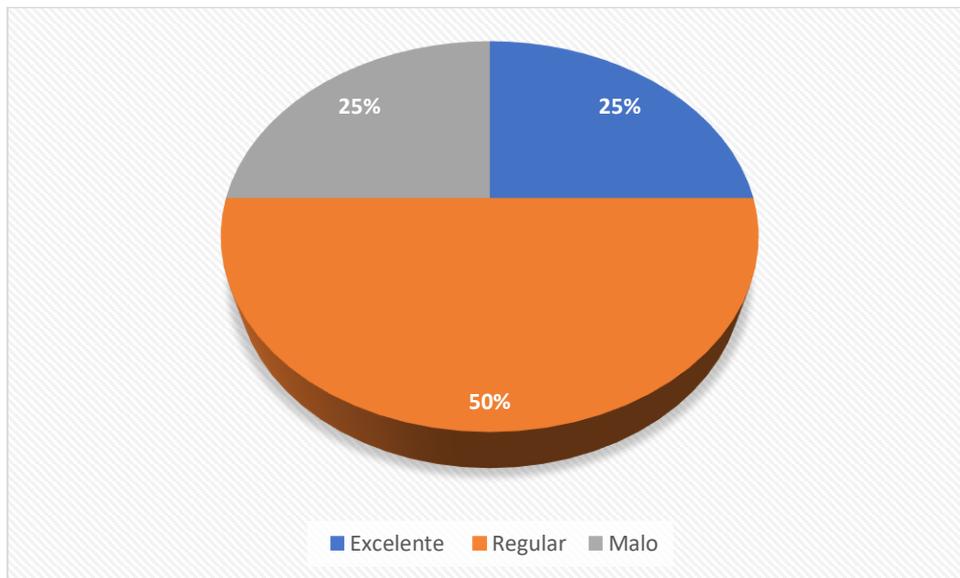


Gráfico 7 Cantidad de miel a importar

Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

El 100% de las empresas francesas encuestadas indicaron en 50% que los productos ecuatorianos son de excelente calidad, mientras que el 25% señaló que es regular y otro grupo en un 25% indica que es malo.

3. ¿Qué probabilidad existe que la miel natural tenga oportunidad en el mercado francés?

¿Quelle est la probabilité que le miel naturel ait une opportunité sur le marché français?

Tabla 17 Oportunidad de Mercado

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	100%
No	0	0%
Total	5	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

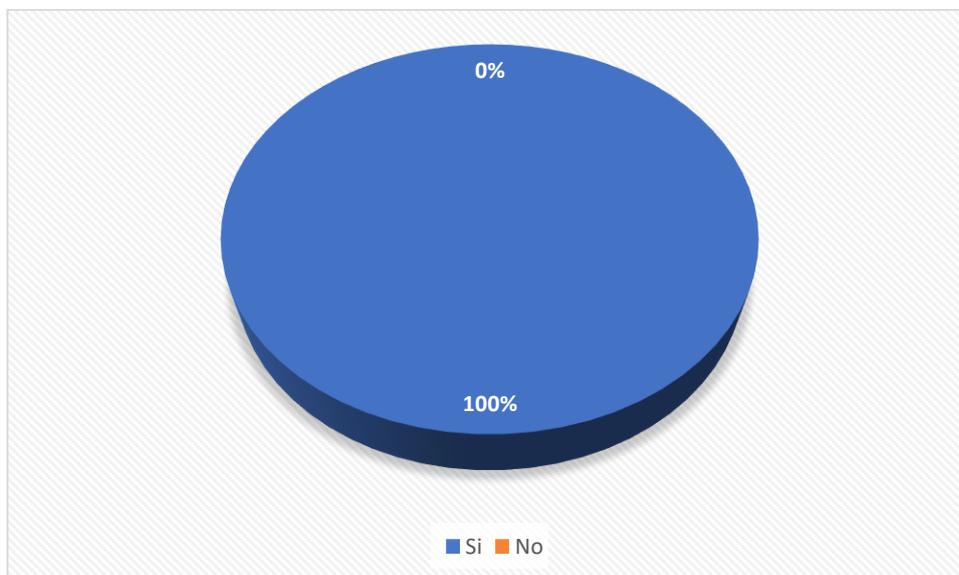


Gráfico 8 Oportunidad de Mercado

Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

El 100% de las empresas importadoras de miel en Francia manifestaron la viabilidad de este producto dentro del mercado francés. Lo que indica que es una buena oportunidad de negocio para el sector productor de miel de Ecuador.

4. ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente?

¿Lors de l'importation, quel terme commercial utilisez-vous fréquemment?

Tabla 18 Término de negocio

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
EXW	1	25%
FOB	2	50%
CIF	0	0%
CFR	1	25%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

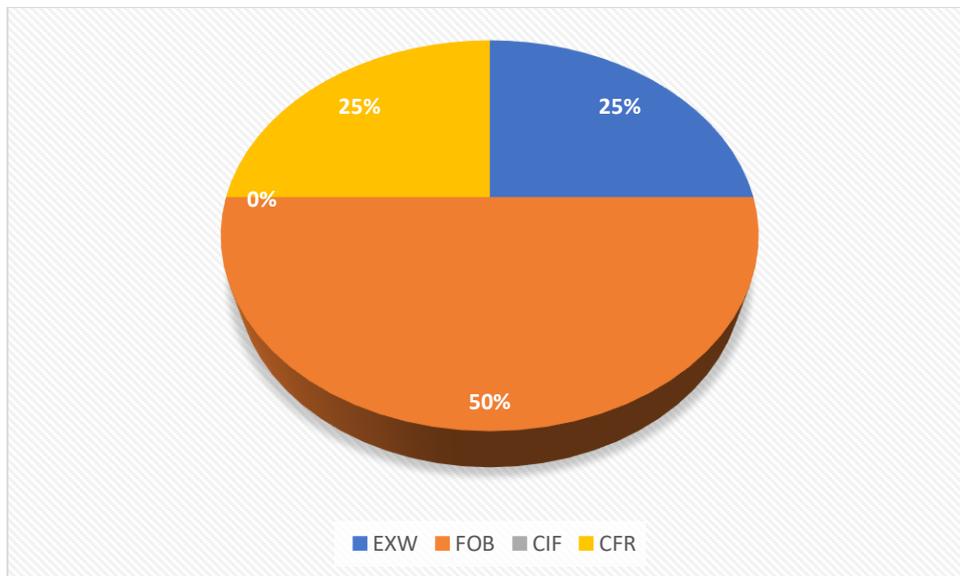


Gráfico 9 Término de negocio
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

El 50% de las empresas francesas encuestadas señalaron que al importar el término de negociación de preferencia es el FOB, por otra el 25% señalaron el EXW y el 25% indicaron el CFR.

5. ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor francés?

¿Quel type d'emballage le consommateur français préfère-t-il?

Tabla 19 Tipo de envases.

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Frasco de vidrio	3	75%
Enlatado	0	0%
Envase de plástico	1	25%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

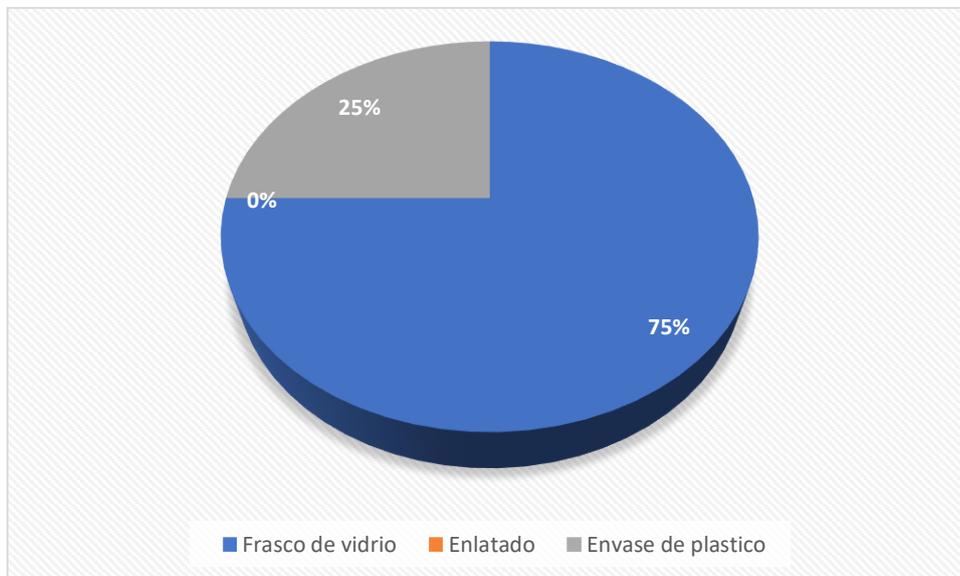


Gráfico 10 Tipo de envases.
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis

Del 100% de las empresas de Francia encuestadas el 75% señalaron que prefieren los productos que importan envasados en frasco de vidrio, mientras que un 25% prefiere enlatados.

6. ¿Qué tamaño considera usted más adecuado para la comercialización de la miel de abeja natural con los requerimientos de Francia?

Tabla 20 Adecuada comercialización de miel a Francia

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Pequeño	1	25%
Mediano	2	50%
Grande	1	25%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

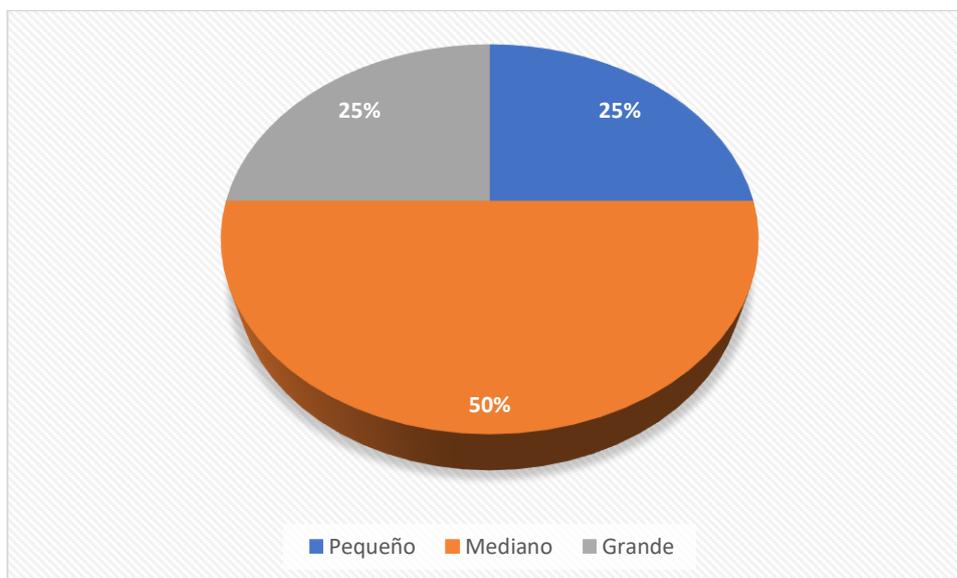


Gráfico 11 Comercialización de miel

Elaborado por: Pacheco (2020)

De la totalidad de respuestas brindadas por los importadores de Francia, el 50% indicó que el tamaño del producto para adquirir la miel debe ser mediano, siguiendo con un 25% Grande y 25% pequeño. Por lo tanto, debe considerarse esta referencia para brindar un producto al mercado francés efectivo.

7. ¿Conoce usted la calidad con lo que cuenta los productos ecuatorianos en el mercado internacional?

Tabla 21 Calidad de los productos

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	50%
No	2	50%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

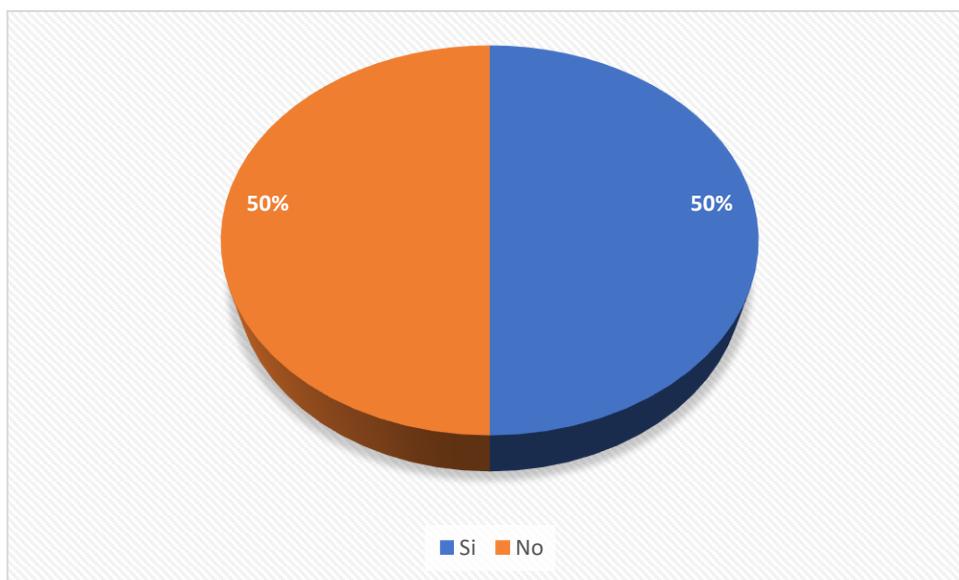


Gráfico 12 Calidad de los productos.
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

El 100% de los importadores franceses manifestaron en un 50% que, si conocen la calidad de los productos ecuatorianos, por otra parte, el 50% indicaron que desconocen.

8. ¿Estaría dispuesto a realizar importación de miel de abeja natural desde Ecuador?

Tabla 22 Importar miel desde Ecuador

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	100%
No	0	0%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

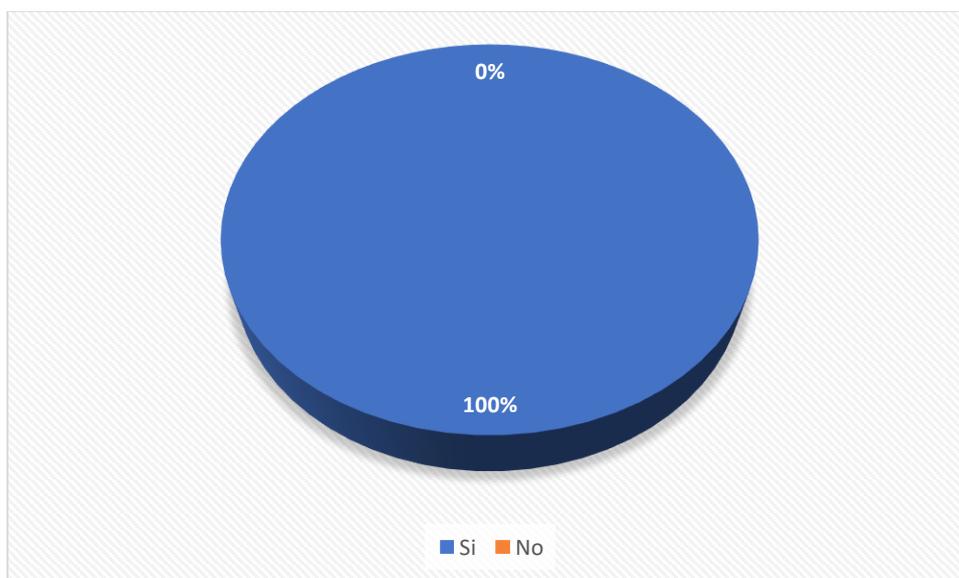


Gráfico 13 Importar miel desde Ecuador
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis:

El 100% de las empresas encuestadas señalaron en un 100% que si están dispuestos a importar miel que se derive del país Ecuador.

9. En la presentación que usted cree conveniente importar el producto. ¿Cuántas unidades del mismo considera importante importar cada vez que lo haga?

Tabla 23 Presentación del producto

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
500 - 1000 unidades	0	0%
1000 - 1500 unidades	1	25%
1500- 2000 unidades	3	75%
Más de 2000 unidades	0	0%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

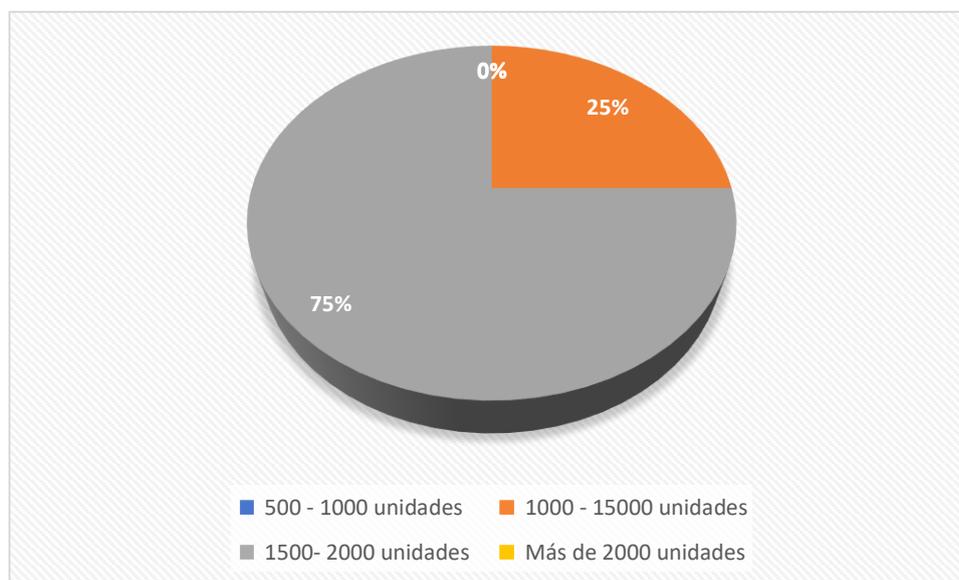


Gráfico 14 Presentación del producto.

Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis

De todos los encuestados manifestaron en un 75% indicaron que estarían adquiriendo 1500-2000, mientras que el 25% más de 2000 unidades.

10. De acuerdo a la calidad de unidades señaladas en la pregunta anterior ¿Cada cuánto tiempo solicitaría la importación de la miel de abeja natural?

Tabla 24 Calidad de unidades para importar

Ítems	Frecuencia	Porcentaje
Cada mes	0	0%
Cada 3 meses	3	75%
Cada 6 meses	1	25%
Cada año	0	0%
Total	4	100%

Elaborado por: Pacheco (2020)

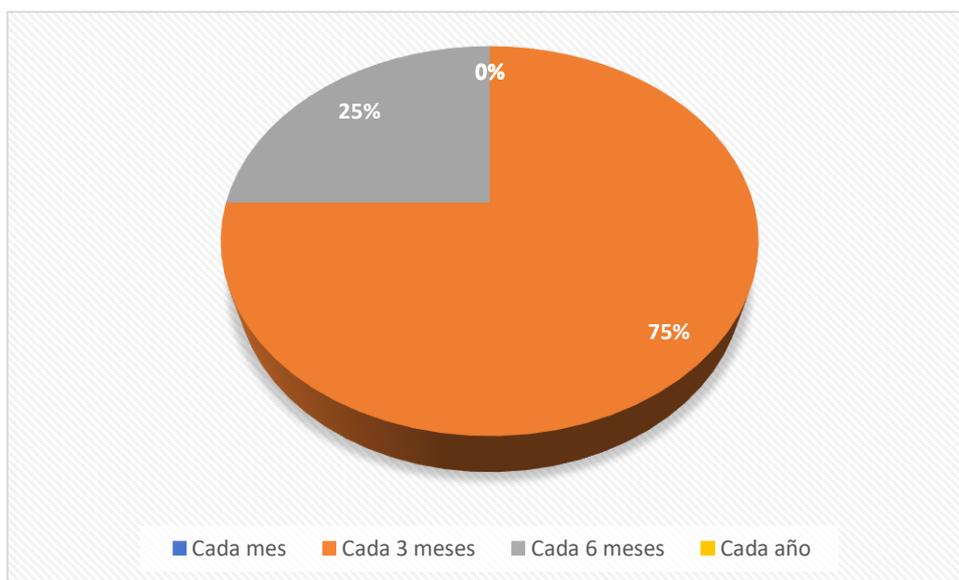


Gráfico 15 Calidad de unidades para importar.
Elaborado por: Pacheco (2020)

Análisis

Del 100% de los encuestados manifestaron que importarían la miel cada 3 meses, en un 75%, mientras que un 25% señaló cada 6 meses.

Anexos de la encuesta a los importadores de Francia.

1. Encuesta a importadora APIHURDES.

Encuesta a importadores de miel en Francia

Objetivo: Entender las expectativas de los importadores, saber si recomendarían el producto, conocer los puntos fuertes y los puntos débiles y obtener información sobre su opinión de calidad, tamaño, importancia del producto

1. ¿En qué cantidad usted importa miel natural?

Al por mayor

Al por menor

2. ¿Cómo califica los productos ecuatorianos?

Excelente

Regular

Malo

3. ¿Qué probabilidad existe que la miel natural tenga oportunidad en el mercado francés?

Si

No

4. ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente?

EXW

FOB

CIF

CFR

5. ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor francés?

Frasco de vidrio

Enlatado

Envase de plástico

6. ¿Que tamaño considera usted más adecuado Para la comercialización de la miel de abeja natural con los requerimientos de Francia?

Pequeño

Mediano

Grande

¿Conoce usted la calidad con lo que cuenta los productos ecuatorianos en el mercado internacional?

Si

No

8. ¿Estaría dispuesto a realizar importación de miel de abeja natural desde Ecuador?

- Sí
- No
- Otro: _____

9. En la presentación que usted cree conveniente importar el producto. ¿Cuántas unidades del mismo considera importante importar cada vez que lo haga?

- 500 - 1000 unidades
- 1000 - 15000 unidades
- 1500- 2000 unidades
- Más de 2000 unidades
- Otro: _____

10. De acuerdo a la cantidad de unidades señaladas en la pregunta anterior ¿cada cuánto tiempo solicitaría la importación de la miel de abeja natural?

- Cada mes
- Cada 3 meses
- Cada 6 meses
- Cada año

Encuesta 2. CULTURE MIEL

11/12/2019

Encuesta a importadores de miel en Francia

Encuesta a importadores de miel en Francia

Objetivo: Entender las expectativas de los importadores, saber si recomendarían el producto, conocer los puntos fuertes y los puntos débiles y obtener información sobre su opinión de calidad, tamaño, importancia del producto

1. ¿En qué cantidad usted importa miel natural?

- Al por mayor
- Al por menor

2. ¿Cómo califica los productos ecuatorianos?

- Excelente
- Regular
- Malo

3. ¿Qué probabilidad existe que la miel natural tenga oportunidad en el mercado francés?

- Si
- No

11/12/2019

Encuesta a importadores de miel en Francia

4. ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente?

- EXW
- FOB
- CIF
- CFR

5. ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor francés?

- Frasco de vidrio
- Enlatado
- Envase de plástico

6. ¿Que tamaño considera usted más adecuado Para la comercialización de la miel de abeja natural con los requerimientos de Francia?

- Pequeño
- Mediano
- Grande

¿Conoce usted la calidad con lo que cuenta los productos ecuatorianos en el mercado internacional?

- Si
- No

8. ¿Estaría dispuesto a realizar importación de miel de abeja natural desde Ecuador?

- Sí
- No
- Otro: _____

9. En la presentación que usted cree conveniente importar el producto. ¿Cuántas unidades del mismo considera importante importar cada vez que lo haga?

- 500 - 1000 unidades
- 1000 - 15000 unidades
- 1500- 2000 unidades
- Más de 2000 unidades
- Otro: _____

10. De acuerdo a la calidad de unidades señaladas en la pregunta anterior ¿cada cuánto tiempo solicitaría la importación de la miel de abeja natural?

- Cada mes
- Cada 3 meses
- Cada 6 meses
- Cada año

Encuesta 3 a la Empresa I' abeille.

11/12/2019

Encuesta a importadores de miel en Francia

Encuesta a importadores de miel en Francia

Objetivo: Entender las expectativas de los importadores, saber si recomendarían el producto, conocer los puntos fuertes y los puntos débiles y obtener información sobre su opinión de calidad, tamaño, importancia del producto

1. ¿En qué cantidad usted importa miel natural?

- Al por mayor
- Al por menor

2. ¿Cómo califica los productos ecuatorianos?

- Excelente
- Regular
- Malo

3. ¿Qué probabilidad existe que la miel natural tenga oportunidad en el mercado francés?

- Si
- No

11/12/2019

Encuesta a importadores de miel en Francia

4. ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente?

- EXW
- FOB
- CIF
- CFR

5. ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor francés?

- Frasco de vidrio
- Enlatado
- Envase de plástico

6. ¿Que tamaño considera usted más adecuado Para la comercialización de la miel de abeja natural con los requerimientos de Francia?

- Pequeño
- Mediano
- Grande

¿Conoce usted la calidad con lo que cuenta los productos ecuatorianos en el mercado internacional?

- Si
- No

8. ¿Estaría dispuesto a realizar importación de miel de abeja natural desde Ecuador?

- Sí
- No
- Otro: _____

9. En la presentación que usted cree conveniente importar el producto ¿Cuántas unidades del mismo considera importante importar cada vez que lo haga?

- 500 - 1000 unidades
- 1000 - 15000 unidades
- 1500- 2000 unidades
- Más de 2000 unidades
- Otro: _____

10. De acuerdo a la cantidad de unidades señaladas en la pregunta anterior ¿cada cuánto tiempo solicitaría la importación de la miel de abeja natural?

- Cada mes
- Cada 3 meses
- Cada 6 meses
- Cada año

Encuesta 4 a la Empresa LUNE DE MIEL

11/12/2019

Encuesta a importadores de miel en Francia

Encuesta a importadores de miel en Francia

Objetivo: Entender las expectativas de los importadores, saber si recomendarían el producto, conocer los puntos fuertes y los puntos débiles y obtener información sobre su opinión de calidad, tamaño, importancia del producto

1. ¿En qué cantidad usted importa miel natural?

- Al por mayor
- Al por menor

2. ¿Cómo califica los productos ecuatorianos?

- Excelente
- Regular
- Malo

3. ¿Qué probabilidad existe que la miel natural tenga oportunidad en el mercado francés?

- Si
- No

11/12/2019

Encuesta a importadores de miel en Francia

4. ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente?

- EXW
- FOB
- CIF
- CFR

5. ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor francés?

- Frasco de vidrio
- Enlatado
- Envase de plástico

6. ¿Que tamaño considera usted más adecuado Para la comercialización de la miel de abeja natural con los requerimientos de Francia?

- Pequeño
- Mediano
- Grande

¿Conoce usted la calidad con lo que cuenta los productos ecuatorianos en el mercado internacional?

- Si
- No

8. ¿Estaría dispuesto a realizar importación de miel de abeja natural desde Ecuador?

- Sí
- No
- Otro: _____

9. En la presentación que usted cree conveniente importar el producto, ¿Cuántas unidades del mismo considera importante importar cada vez que lo haga?

- 500 - 1000 unidades
- 1000 - 15000 unidades
- 1500- 2000 unidades
- Más de 2000 unidades
- Otro: _____

10. De acuerdo a la calidad de unidades señaladas en la pregunta anterior ¿cada cuánto tiempo solicitaría la importación de la miel de abeja natural?

- Cada mes
- Cada 3 meses
- Cada 6 meses
- Cada año

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Entrevista realizada al propietario (a) de la empresa Akawara.

Objetivo

Determinar las oportunidades de exportación que tiene la miel de abeja que es producida por la empresa objeto de estudio, a fin de elaborar un plan de exportación con la información que brinde al propietario (a) de la misma.

1. ¿Cuánto tiempo lleva la empresa Akawara funcionando en el mercado ecuatoriano?

La empresa Akawara lleva 9 años funcionando en la comercialización de este producto.

2. ¿Cuál fue el motivo que le impulso a explotar productos de miel de abeja?

El motivo fue los beneficios que presenta la miel y también nos brinda la naturaleza. Porque es una actividad rentable que se encuentra en un nivel bajo a escala nacional pese que es un potencial agropecuario.

3. ¿Explique cuáles son los clientes que actualmente Akawara le comercializa?

Los clientes que actualmente Akawara va dirigido son a un público general como jóvenes, adultos y ancianos por sus beneficios que contiene. Pero también se dirige a los comercializadores.

4. ¿Cuáles son las estrategias de captación de clientes que han aplicado en la empresa Akawara?

Las estrategias de captación que se han aplicado es promocionar o dar a conocer la miel de abeja utilizando redes sociales, participando en ferias nacionales y regalando muestras gratis.

5. ¿Cuál es la producción mensual que realiza la empresa Akawara de miel de abeja?

La producción trimestral aproximadamente de miel de abejas natural es de 4000 unidades.

6. ¿Cuentan con proveedores para la realización de la producción, ¿Cuántos son actualmente?

La elaboración de la miel es un proceso casi natural que no necesita de tratamiento. En este caso solo se busca de proveedores cercanos, cuando nuestra producción tiene una baja, en casos de la cosecha de la miel se la realiza en los meses de enero, abril, julio y octubre de cada año debido a que las abejas se toman alrededor de 2 meses producir su miel.

7. ¿Cuáles son los beneficios que aporta el producto que comercializa Akawara?

La miel es uno de los manjares más deliciosos que nos brinda la naturaleza ya sea para comestible o usos medicinales .es una de las mejores opciones para el tratamiento del acné causado por bacterias. Regula el azúcar de la sangre. Reduce el estrés metabólico. Promueve la recuperación del sueño. Permite prevenir las infecciones de quemadura o heridas menores. La miel es un ingrediente excelente para usar en el baño gracias a sus propiedades curativas y suavizantes. Se puede aplicar directamente sobre la piel áspera.

8. ¿Tiene fecha de caducidad el producto que comercializa Akawara?

La miel de abeja es un producto completamente natural, que no tiene fecha de caducidad, pero se sugiere poner un plazo de 18 meses.

9. ¿Cuánto es el costo de inversión para llevar a cabo la producción de miel de abeja de la empresa?

El costo unitario de la producción de la miel de abeja natural por unidad es de \$2,50 aproximadamente y se lo comercializa al público \$3.00 a \$6.00 depende del tamaño del producto.

11. ¿Explique cómo es llevado a cabo el proceso de producción y comercialización del producto de miel de abeja?

Akawara realiza todo el proceso de producción de la miel de abeja natural que es la receptación de los panales, desoperculado, centrifugación de cuadro extractor, filtrado, etiquetado, envase, almacenamiento y lo distribuye a las diferentes ciudades como Guayaquil, Machala, Quito y al resto de país.

12. ¿La empresa Akawara ha considerado exportar el producto que actualmente comercializa, de ser afirmativo indique que destinos han estudiado?

Si. La empresa Akawara ha considerado exportar la miel de abeja hacia los países de Europa debido que existe una gran cantidad demanda del producto.

13. ¿De contar con un plan de exportación, consideraría la empresa Akawara exportar sus productos a Francia?

Sí. Siempre y cuando se pueda ingresar al mercado de una manera segura y con una guía para la exportación.

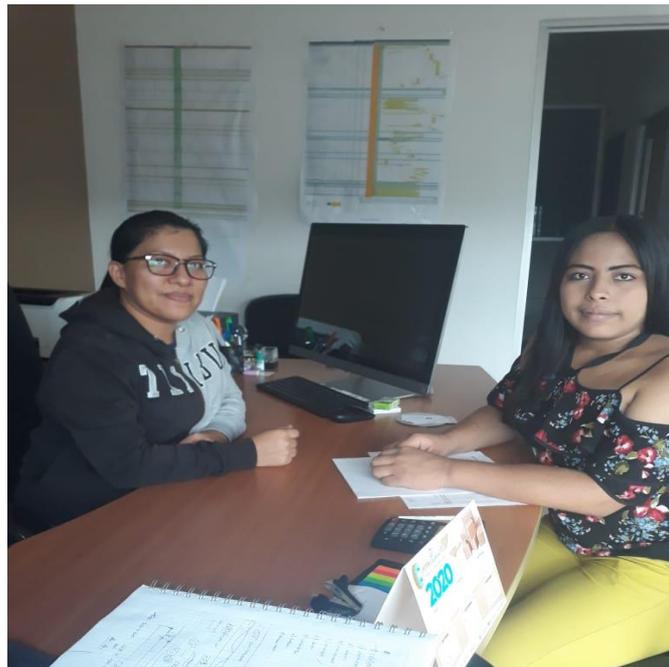


Figura 38 Entrevista a la Empresa Akawara
Fuente: Empresa Akawara

Entrevista realizada a coordinadora de ProEcuador

Departamento de comercio exterior

Ing. Tanya Sánchez.

1.- Bajo su criterio, ¿Usted considera que el mercado francés es un mercado potencial para el destino de productos naturales, específicamente la miel de abejas?

Sí. Porque es un país importante para nosotros en el ámbito comercial se ha incrementado un 10% las exportaciones de Ecuador a Francia. Además, los productos ecuatorianos son muy demandados en aquel país y si son naturales son mucho más apetecidos por las costumbres que tiene los franceses.

2. ¿Cuáles son los seguimientos que se deben seguir para la exportación de los productos ecuatorianos a Francia?

Primero para exportar un producto se debe tener muy en cuenta si es factible y rentable hacerlo. También tener conocimiento si existe algún beneficio para los productos ecuatorianos al ingresar a este país. Siendo su principal característica la exigencia de productos de alta calidad y tener en cuenta la tendencia de los consumidores y tratar de adaptar la oferta exportable a este mercado tan demandante. Es importante el embalaje moderno con tecnología apropiada para ofertar el producto. Como ProEcuador brindamos a los exportadores información técnica y logística que pueden encontrar en nuestras páginas donde pueden encontrar una mejor información.

3.- ¿Qué lineamientos se deben seguir para obtener la certificación de productos naturales, específicamente miel de abejas?

Se debe tener en cuenta siempre las reglas del país donde se desea ingresar, porque algunos países tienen exigencias internas. Como se trata de un producto natural debe cumplir con controles sanitarios y fitosanitario, donde se deben obtener las certificaciones como el INEN, normas ISO entre otros. Es muy importante tener en cuenta el embalaje y envase del producto.

4. ¿En el caso de productos de miel de abejas, existe algún requisito especial?

Para la exportación de miel de abeja requiere de varios permisos, documentación, centro de producción y centro de envase el etiquetado es algo que se les complica mucho.

5. De acuerdo con su experiencia, ¿La exportación de productos naturales elaborados con materia agrícola tienen ciertas restricciones en el mercado francés?

Se deben buscar los documentos que se necesitan, como se puede enviar, el envase y etiquetado son los esenciales para una exportación de producto agrícola.

6. ¿Qué sugerencia daría usted para que el producto de miel de abejas pueda ser un producto de calidad y viable para su exportación en el mercado francés?

Recomiendo que la miel de abeja sea de buena calidad porque en los mercados internacionales llega a costar de 3 a 4 veces más que una miel común es decir es más costosa y apetecida.

3.8 Ficha de observación de la empresa Akawara.

Tabla 25 Formato de ficha de observación

No.	Ítem	SI	NO	Observación
1	La empresa dispone de activos para la producción de la miel de abejas	X		
2	La miel de abeja se presenta bajo una marca comercial	X		
3	La empresa cuenta con una página web, correos electrónicos y redes sociales para llevar a cabo marketing	X		
4	Las diferentes áreas de la empresa están debidamente distribuidas		X	
5	Se realizan los controles de calidad necesarios para el producto	X		
6	Existe organización en cuanto a los materiales e insumos para la producción	X		
7	Se mantienen controles en el proceso de producción	X		
8	La empresa tiene disponibilidad de recursos para llevar la producción del producto a nivel internacional	X		
9	Cuenta con personal capacitado la empresa	X		
10	La comercialización de producto es rentable	X		

Elaborado por: Pacheco (2020)

3.9 Análisis de la ficha de observación.

Como resultado de la visita a la empresa AKAWARA se realizó la siguiente ficha de observación donde nos pudimos dar cuenta que la empresa consta y dispone de activos para la producción de la miel de abejas donde se presenta bajo una marca comercial. La empresa cuenta con una página web, correos electrónicos y redes sociales para llevar a cabo marketing. También realizan los controles de calidad necesarios para el producto, así también se mantienen controles en el proceso de producción y cuenta con personal capacitado la empresa.

Lo que hay que mejorar son las diferentes áreas de la empresa que no están debidamente distribuidas.

En la empresa existe organización en cuanto a los materiales e insumos para la producción, tiene disponibilidad de recursos para llevar la producción del producto a nivel internacional y la comercialización de producto es rentable por su bajo costo y buena calidad.

3.10 Discusión de los resultados de la investigación.

De la entrevista realizada a la propietaria de la empresa Akawara, se pudo determinar que la empresa si tiene la idea de expandir su producto en el mercado internacional, considerando que dicho producto poco exportador por el mercado ecuatoriano, evidenciándose que esta empresa tiene un ritmo de producción trimestral de 4000 unidades de frascos de miel natural, la cual aseguran es de calidad y con altos beneficios en la salud de los consumidores, siendo una miel pura y natural. Llevan ya en el mercado aproximadamente en el mercado, comercializando su producto en las principales ciudades del país de Ecuador.

Es necesario considerar que, para incursionar en el mercado francés, la empresa Akawara debe invertir en maquinaria que permitan optimizar la producción y aumentar la cantidad de unidades que se produce de miel mensualmente para lograr una buena exportación al mercado francés. Los costos relativos a la producción de este producto aproximadamente son de \$2,50 por unidad, lo que representa una muy buena oportunidad de inversión en el mercado internacional, porque este puede ser vendido a un precio de 2 a 3 veces mayor a lo que se oferta nacionalmente.

Por su parte la entrevista que fue realizada a la coordinadora de ProEcuador, la Ing. Tanya Sánchez., determino que los productos naturales que se pretenden exportar al mercado francés, deben cumplir con las normativas de higiene y de seguridad que plantea este país, y las normativas internacionales de ISO, revelando además que la calidad de los productos deben ser bastante alta, debido a la exigencia que tienen los consumidores de este país, indicando que uno de los problemas que generalmente presentan las empresas exportadoras de productos naturales es en el envasado y el etiquetado. Por lo que es importante que la empresa Akawara tome las previsiones necesarias y asegure que su producto cuente con las características de ser un producto de alta calidad, con un envasado y etiquetado de acuerdo a lo determinado en el mercado francés, para asegurar una exitosa exportación de miel natural a este país.



PLAN DE
EXPORTACION DE MIEL DE
ABEJAS
NATURAL
HACIA EL
MERCADO
FRANCIA



AUTOR:

KEYLA PACHECO G

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL PLAN DE EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJAS NATURAL.

4.1 Descripción de la empresa

Estructura de la Empresa Akawara

4.1.1 Misión

Somos una empresa de producción y comercialización de productos y servicios Apícolas, comprometida con el medio ambiente y el desarrollo socioeconómico de nuestros miembros, ofreciendo excelente calidad y pureza a nuestros clientes, basados en nuestra experiencia y la utilización de la tecnología adecuada para satisfacer las necesidades y exigencias del mercado, siendo así un ejemplo para empresas y la sociedad. (El Productor, s.f.)

4.1.2 Visión

Alcanzar la cobertura a nivel nacional e internacional en los mercados y sectores, buscando la excelencia y el liderazgo en la comercialización, producción y prestación de servicios Apícolas a nuestros clientes; ser una organización eficiente, competitiva y productiva mejorando la situación socioeconómica de nuestro país e impulsando el uso racional de los recursos naturales. (El Productor, s.f.)

4.1.3 Principios y Valores

Distribuir Miel Natural en todo el país, con un equipo técnico cumpliendo en tiempo y representación con los clientes, así como también fomentar la producción de los jabones elaborados de miel natural.

- **Orientación al cliente:** Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, así como de cumplir con sus pedidos y superar sus expectativas.
- **Calidad en el producto:** La calidad de nuestros productos de elaborados a base de ciruela es fundamental para el buen funcionamiento de la asociación.
- **Trabajo en equipo:** Promovemos la colaboración de nuestros productores, aportando lo mejor de cada una de sus elaboraciones de miel de abeja.

4.1.4 Estructura Organizacional de la Empresa Akawara.

Las empresas deben contar con su estructura organizacional mostrando todas sus áreas, cargos de acuerdo a todas las actividades que permita establecer sus funciones con la finalidad de comercializar los productos, para que los que integran mejoren su calidad de vida.

Su equipo de trabajo está conformado por personas.

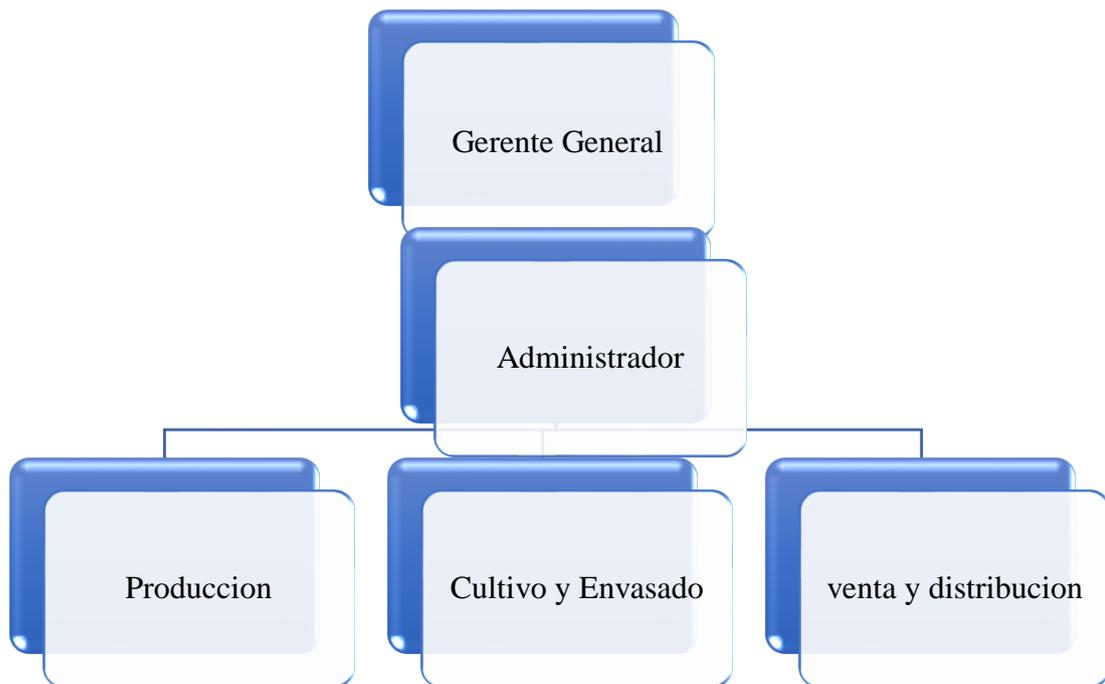


Figura 39: Estructura Organizacional de Akawara

Fuente: Jazmín Ruilova

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la figura 39 anteriormente señalado se visualiza la estructura organizacional de la Empresa Akawara.

4.1.5. Análisis Foda de la Empresa Akawara.

- **FORTALEZA**
Productos innovadores de la elaboración a base de miel de abeja.
Disponibilidad de materia prima como la miel de abeja.
Precios aceptables.
- **OPORTUNIDADES**
Demanda creciente de productos orgánicos.
Apertura de nuevos mercados.
- **DEBILIDADES**
Empresa nueva y con poca experiencia al exportar.
Publicidad débil, en comparación a productos locales.
- **AMENAZAS**
Los cambios climáticos vienen afectando la producción de miel.

4.2 Producto

4.2.1 Generalidad del producto a exportar

La empresa Akawara elabora miel de abejas natural en su presentación es de 250g, este producto cuenta con alto contenido nutricional vitamina A, vitamina C, hierro y calcio entre otros. La miel está compuesta mayormente por agua, azúcares, ácidos orgánicos y minerales.

Es una sustancia elaborada por la abeja melífera (*Apis mellífera*) y sus diferentes subespecies, a partir del néctar de las flores y de otras secreciones extra florales. Tendrá un tiempo de duración de 3 años y como sugerencias mantenerse en lugares frescos y secos. Lo que hace atractivos al consumidor francés es que más personas las que optan por tener un estilo de vida saludable, sobre todo en la alimentación. Algunos beneficios es que favorece la digestión, alivia la tos, regula el azúcar en la sangre. Tratamientos de spa ente otros.



Figura 40: Frasco de miel de abeja
Fuente: Empresa Akawara
Elaborado por: Pacheco (2020)

4.2.2 Ventajas del producto

- La miel de abeja tiene una composición compleja y rica en nutrientes, que han sido aprovechados para el consumo humano.
- Los productos de envases en vidrios son una preferencia para el consumidor europeo en un 80% por motivo de que se conserva mejor el sabor de los alimentos.
- Cumple con requerimiento del consumidor.
- Miel orgánica de excelente calidad sin aditivos ni preservantes.
- Tiene propiedades antibióticas.

Adaptación o modificación requerida

Introducir en el mercado Francés la miel de abeja natural como un producto innovador en diseños adaptado para ser regalo.

- Miel de abeja natural en envase de vidrio 250gr con tapa dorada.
- Etiqueta en francés de composición, valores nutricionales, etiqueta de producto orgánico, origen de producto, código de barra, fecha de caducidad.

4.2.3 Proceso de elaboración del producto

Es teniendo en cuenta la higiene durante el proceso de cosecha de la miel, que se evitan contaminaciones que pueden disminuir la calidad del producto.

Para el inicio de la cosecha hay que colocarse el mameluco o ropa blanca y el protector del rostro, luego se prepara el ahumador, así dispuestos con todas las herramientas mencionadas se inicia la cosecha de la miel de abeja de la siguiente manera:

1 mientras un operador hace humo en torno al cajón, otro retira la tapa del mismo y extraer un cuadro con panal, al retirar el panal se echan las abejas dentro de la colmena con ayuda del cepillo.

2 Se introduce rápidamente los panales cosechados dentro de un cajón previamente preparado y con la piquera serrada. A medida que se cargan los panales hasta su finalización, estos permanecen.

3 inmediatamente es trasladado el cajón a un ambiente preparado para la extracción.

- **Desoperculado de los panales:** ya dentro del ambiente preparado para la extracción, se procede al desoperculado de los panales, esto es la acción de romper en forma superficial de los panales que contienen la miel.
- **Extracción:** Una vez realizado el paso del desoperculado, se coloca el cuadro de miel trabajado dentro de la centrifuga extractora de miel, maquina sencilla que permite extraer íntegramente la miel del panal adherido al cuadro. Cuatro por vez, ya que son cuatro los paneles que quepan en la centrifuga. Al girar la centrifuga mediante una palanca, la velocidad del giro aumenta rápidamente y con más fuerza cada vez. La miel cosechada es colada y madura, para lo cual se recurre a dos filtros de diferentes medidas.
- **Post-cosecha** la miel de abeja puede sufrir alteraciones en su calidad no solo durante el proceso productivo de extracción sino en la etapa de post-cosecha aplicamos tres técnicas fundamentales de post-cosecha, el decantado, la conservación y la protección de humedad.

Envasado finalmente en la planta es envasado el producto o la miel de abeja es vertido en el recipiente de vidrio.



Figura 41: Proceso de cosecha de miel
Fuente: (Abejapedia, 2015)
Elaborado por: Pacheco (2020)

4.2.4 Equipos para la producción de miel de abeja natural.

- Mameluco blanco.
- Protector de rostro blanco.
- Ahumador.
- Palanca.
- Extractor de miel, centrifugadora.
- Filtros.
- Desoperculados.
- Cepillo.
- Cajones para transporte de panales

4.2.5 Análisis FODA del producto

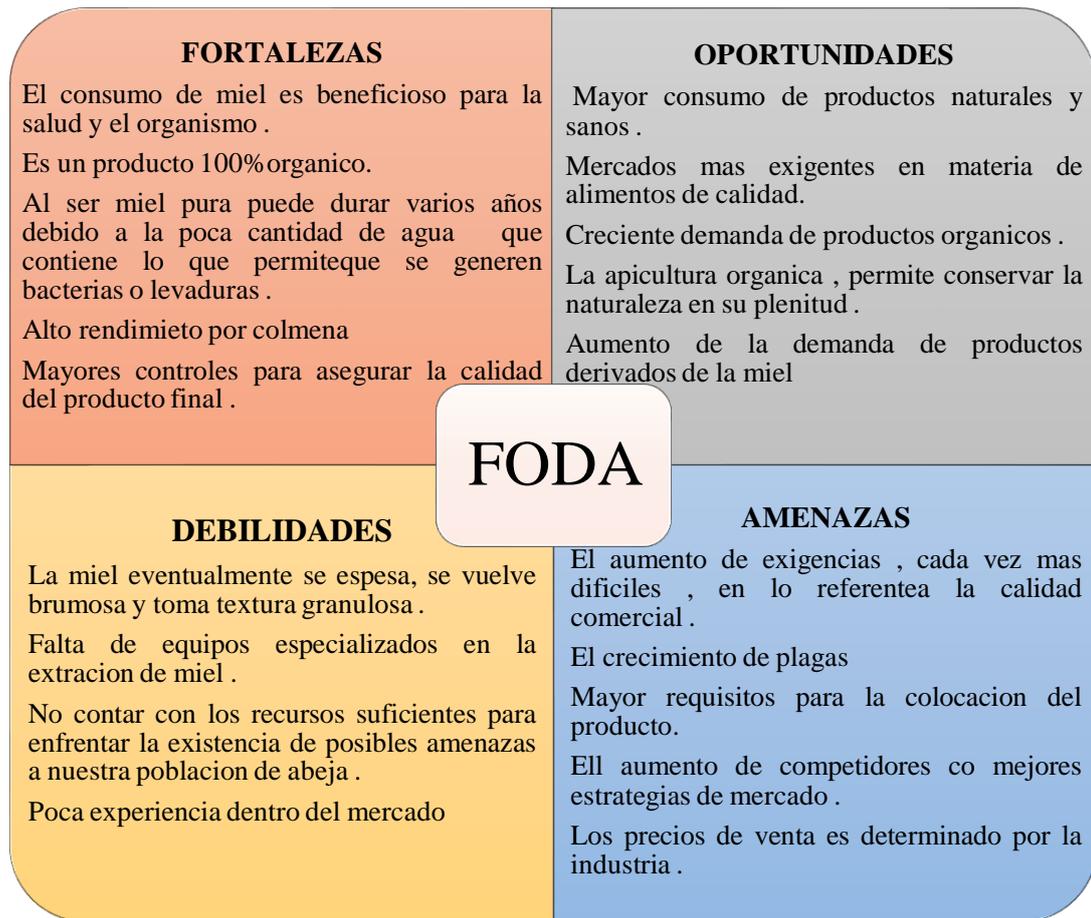


Figura 42: Análisis FODA del producto de miel de abeja

Fuentes: (Análisis Foda, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la figura 42, se detalla el FODA del producto miel de abeja natural de la empresa Akawara.

4.2.6 Clasificación Arancelaria

4.2.6.1 Clasificación Arancelaria del producto en Ecuador.

En el Arancel de Aduanas del Ecuador se clasifica en miel de abeja natural en la subpartida 040900 y se detalla a continuación.

Tabla 26 Clasificación arancelaria del Ecuador

Fracción	Arancelaria	Del Ecuador
Capítulo	04	Leche y productos lácteos, huevos miel natural, productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra partida.
Partida	0409	Miel natural
Subpartida	040900	Miel natural
Facción arancelaria	04090010 04090090	-En recipiente con capacidad superior o igual de 300 kg -Los demás

Fuente: SENA, 2018.

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla 26 en el Arancel de Aduanas del Ecuador se detalla en la subpartida de miel de abeja natural lo determina en los códigos 040900.

4.2.6.2 Clasificación Arancelaria de la Unión Europea del producto.

Países bajos así como el resto de la Unión Europea, aplica el arancel aduanero común e integrado, la correspondiente nomenclatura (TARIC), y los acuerdos de comercio preferencial.

SECCIÓN I Animales vivos y productos del reino animal

Capítulo 4 Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos

Comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte

Partida Arancelaria: 04.09.00.00 Miel Natural

Tabla 27: Clasificación arancelaria de la Unión Europea

Fracción	arancelaria	
Capítulo	04	Leche y productos lácteos, huevos miel natural, productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra partida.
Partida	0409	Miel natural
Subpartida	040900	Miel natural
Fracción arancelaria	04090000	-Los demás

Fuente: TARIC, 2018.

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla 27, en el Arancel de la Unión Europea. Código y glosa SACH 0409: Miel Natural. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino Código de la mercancía TARIC: 0409000000.

Impacto del tipo de cambio en la fijación del precio

En Ecuador se maneja como moneda oficial y comercial desde el año 2000 el dólar Americano (\$) y en Francia la moneda principal por ser miembro de la Unión Europea el Euro (€), según los datos de la página el economista la fluctuación del precio de compra de casa moneda es muy variable, aunque existe una tendencia marcada desde el año 2014 hasta el presente en USD–EURO=0.70 Y EURO- USD=1.30.

Esta clase de impacto en la tasa de cambio puede ser una ventaja o desventaja al momento de la fijación del precio.

Desventaja. - En que la tasa de cambio euro- dólar sea el más bajo la fijación de precio tiene que ser capaz de cubrir los costos de producción, administrativos y logísticos del producto bajando así el margen de ganancia en los peores casos.

Ventaja. - En el caso de que la tasa de cambio euro –dólar sea más alto que del fijado las ganancias obtenidas por la tasa de cambio será un sobrexcedente positivo para la empresa en que puede ser utilizada para mejoramientos de los procesos de producción, innovación tecnológica, logística e investigación.

4.3 Envase, empaque y embalaje

Tipos de regulaciones de marcas y etiquetas origen/destino.

Todos los productos alimenticios comercializados en la Unión Europea (UE) deben cumplir con las normas de etiquetado de la UE, cuyo objetivo es garantizar que los consumidores cuenten con toda la información esencial para realizar una elección informada. La Directiva 2001/110/EC determina que los etiquetados de la miel deben contar con:

Especificar el tipo de miel y su nombre comercial

- Su composición
- Requerimientos específicos de etiquetado.

Las prescripciones en materia de embalaje y de etiquetado son las siguientes:

- Definición del producto con la ayuda de palabras sacadas de una lista aprobada.
- El texto entero ha de ser en idioma oficial, pero se autoriza el añadido de otras lenguas.
- Las etiquetas han de ser claras, legibles, y permanentes.
- Duración de conservación e incluso fechas de caducidad.
- Advertencia o instrucciones, si es preciso.
- Indicaciones relativas al contenido, los ingredientes, el peso, los volúmenes en unidades métricas.
- Todos los aditivos, agentes de conservación y colorantes han de ser indicados en la etiqueta con ayuda del nombre del grupo específico o del número.
- País de origen del producto
- Número de lote del fabricante

4.3.1 Regla del embalaje y etiquetado de la Unión Europea.

“La etiqueta es la parte de un producto que transmite información sobre el producto y el vendedor. La etiqueta puede ser parte del empaque o puede estar adherida al producto”. (Fajardo, 2013).

La etiqueta para la miel en Francia debe de contener los siguientes datos obligatorios según el tratado de comercio que tenemos con la UE:

- **La denominación “miel”**, según su origen o modo de obtención. El nombre o la razón social y su dirección o domicilio fiscal del productor o envasador (comercializador) establecido.
- **El peso neto expresado en gramos o kilogramos.** En caso de empaques con un contenido mínimo de 10 kg., que no estén permitidos para la venta al por menor, las indicaciones mencionadas en los apartados 1 y 2 tienen que figurar solamente en la documentación que se anexa a la mercancía.
- **País de origen**, cuando no pertenece a la comunidad europea. La mención de una denominación regional, territorial o topográfica solo si la miel, proviene en su totalidad de la región que se mencione.
- **Indicar si se trata de una mezcla de mieles de importación**, en el caso de mezcla de mieles originarias de países no pertenecientes a la comunidad europea.
- Solo se permite agregar el nombre de ciertas flores o plantas a la denominación “miel” en caso de que la miel provenga principalmente (60%) de estas flores o plantas mencionadas.
- **Fecha límite** de utilización óptima.
- **Recomendaciones** para la conservación del producto.
- **Código de barras.**
- **Las indicaciones** deben de aparecer de manera visible, fácil de leer y de forma indeleble. (AACUE, 2013).

Francia es bastante exigente en lo que a etiquetado se refiere. De acuerdo con la Ley de Toulon de 1994, todas las presentaciones y toda la información deben estar en francés. Todas las abreviaciones o expresiones extranjeras deben haber sido validadas por las normas francesas.

La etiqueta debe mencionar.

El nombre del producto, la marca, la composición, los consejos de uso, la fecha de fabricación y de expiración, el origen del producto, el nombre y la dirección del exportador, el precio, las especificaciones del producto, las normas y el código de barras.

El Código de Consumo es el que regula los alimentos pre-empacados. Para estos productos, el fabricante debe mencionar, en el empaque, el nombre del producto, los ingredientes y la cantidad utilizada, el peso neto, el nombre del emparador, la fecha límite de consumo, el origen del producto, los consejos de uso. (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

Tipo de embalaje requerido

La miel solo deberá almacenarse o transportarse en recipientes:

- Que estén limpios por dentro.
- Que no tengan influencia nociva sobre el olor, sabor o composición del producto.
- Que estén fabricados o revestidos con materiales destinados a productos alimenticios
- Que se empleen exclusivamente para el almacenamiento a transporte de productos alimenticios.

Idioma del embalaje y el etiquetado

La información del etiquetado general se debe presentar en un idioma comprendido por los consumidores (francés en este caso), esto es de forma práctica en el idioma oficial del estado miembro en el que se va a vender el producto. La legislación establece la posibilidad de incluir múltiples idiomas para que el producto pueda ser comercializado en diferentes países. En lo que a las unidades se refiere se debe utilizar el sistema métrico internacional (Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración , 2010).

El producto debe presentar un etiquetado que asegure un elevado nivel de protección de la salud, la seguridad y los intereses de los consumidores, proporcionándoles información completa sobre el producto.

Marcado De Origen “Made In” - “Hecho En”

Para la mayoría de los productos que ingresan a la Unión Europea no es obligatorio, con excepción para las bebidas alcohólicas y los productos alimenticios. El "Made in" o “Hecho en” es una demostración comercial y está impreso en todos los productos, según el acuerdo de Madrid menciona las sanciones para la información falsa sobre el origen del producto.

Los aspectos por considerar en el etiquetado general son los siguientes:

- Nombre con el que se vende el producto
- Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen)
- La fecha límite de utilización óptima.
- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor - Las instrucciones de uso y almacenaje.
- Indicación del lote de fabricación
- Nombre y dirección del vendedor o del distribuidor establecido en un país de la Unión Europea.



Figura 43: Ejemplo de etiqueta de miel de abeja en francés
Elaborado por: Pacheco (2020)

4.3.2 Envase del producto

Envase es todo contenedor o soporte destinado a contener el producto, facilitar el transporte, y presentar el producto para la venta. Por envase se entiende el material que contiene o guarda a un producto y que forma parte integral del mismo; sirve para proteger la mercancía y distinguirla de otros artículos.

Las funciones para el diseño de un envase son:

- Una primera función es vender el producto. El envase tiene que captar la atención del consumidor en el estante del supermercado.
- Proporcionar información al consumidor. En la mayoría de los países la legislación exige que los productos reflejen claramente ciertos datos.
- Conservación del producto.
- Garantía. El envase asegura que el consumidor recibirá una cierta cantidad de un fabricante identificado.
- Facilitar el transporte y la manipulación del producto. Para determinar el tipo de envase que se va a utilizar debemos de recordar las características y propiedades de la miel teniendo en cuenta que no es un simple edulcorante como podría ser el azúcar común o sacarosa, que es un alimento compuesto de azúcares simples, predigeridos como la Glucosa, Fructosa, Maltosa. Básicamente es una solución de azúcares, agua y cenizas, pero que además tiene; aminoácidos, enzimas, vitaminas, antibióticos naturales, una gran cantidad de minerales y oligoelementos. (Moroy, 2014)

El mercado Europeo (Francia para ser específicos) es un mercado exigente que pide mieles preferentemente en estado líquido y las mieles en su mayoría sufren el proceso natural de cristalización a muy pocos días de ser cosechada y pasa a un estado sólido. A pesar de que la miel es un producto noble, se altera y pierde en gran medida sus propiedades nutritivas y curativas si es expuesta por algún tiempo al calor, luz y humedad (Moroy, 2014).

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) en su página de internet www.sagarpa.mx también ha establecido los lineamientos para el reconocimiento de las buenas prácticas de producción y certificación

de las buenas prácticas de manufactura de la miel en donde se establece que los envases deben ser de peso reducido; resistentes a ruptura; con cierre hermético; higiénicos y de fácil vaciado; invariablemente nuevos, adecuados para condiciones previstas al almacenamiento y que protejan apropiadamente el producto contra la contaminación (Moroy, 2014). En general, los materiales idóneos para envasar la miel son el vidrio y resinas como el Tereftalato de Polietileno (PET). Por lo anterior, concluimos que el envase será de vidrio en presentación de 250 grs. (Moroy, 2014)

Componentes del producto

Miel pura 100% natural

Envase del producto

La empresa Akawara elabora la miel de abeja natural en su presentación es de 250 g para su exportación.

- **Envase primario:** es aquel recipiente o envase que contiene o está en contacto con el producto en nuestro caso la miel de abeja natural. El envase a utilizar es de vidrio para 250gr.
- **Descripción del envase:**
 - Capacidad: 250 g.
 - Color de frasco transparente y tapa color dorado.
 - Dimensiones del frasco Altura: 12cm Diámetro / Ancho: 7 cm
 - Precio del frasco \$ 0,35 centavos
- **Envase secundario:** Contiene al empaque primario y tiene como finalidad brindarle protección, servir como medio de presentación y facilitar la manipulación del producto para su aprovisionamiento en los estantes o anaqueles en el punto de venta. El material a utilizar es de separadores de cartón.
- **Envase terciario:** Puede agrupar varios empaques primarios o secundarios y tiene como finalidad facilitar la manipulación y el transporte de los productos. La caja de cartón tiene 40cm de largo x 30cm de ancho x27cm de alto va a contener 24 unidades de miel de abeja y tiene un costo de \$0.55ctv la caja.

4.3.3 Etiquetado del producto

Para la exportación de la miel de abeja natural hacia Francia, la etiqueta se debe presentar en un idioma comprendido por los consumidores (francés en este caso), esto es de forma práctica en el idioma oficial del estado miembro en el que se va a vender el producto de manera que puedan cumplir con los requisitos de ingresos al mercado Francés.



Figura 44: Etiqueta de miel de abeja de AKAWARA en español

Fuente: (Miel de abeja, 2020)

Elaborado por: Pacheco (2020)

4.3.4 Cajas según la Norma ISO 3394

Hace referencia a las dimensiones de las cajas master, de los pallets plataformas y de las cargas paletizadas. Las dimensiones de las bases de las cajas es de 60 x 40 cm. La altura debe acondicionarse a las dimensiones de los productos comercializados.

Para la exportación de la miel de abeja natural se detalla el embalaje para la exportación, cada caja contendrá 24 frascos con separadores corrugados, las dimensiones de la caja son de 40 cm largo x 30 cm de ancho x 27 cm alto con peso total de 5,62 kg, las cajas contienen pictogramas que facilitan su manipulación. Se debe tener en cuenta que en Francia evita ilustraciones que muestren licores derramándose. El verde se asocia con cosméticos, El rojo es masculino.



Figura 45 : Envasado y embalado
Fuente: (Exportación y logística, 2016).
Elaborado por: Pacheco (2020)

En la figura se observa que en cada caja va a ir 24 frasco de miel de abeja separados por cartón caja son de 40 cm largo x 30 cm de ancho x 27 cm alto.

4.3.5 Pallets según la Norma ISO 3394

Los pallets necesarios para la unitarización de la carga según la Norma 3394 deben corresponder de acuerdo al modal de transporte seleccionado que es para vía aérea. 120 x 80 cm. y para vía marítima. 120 x 100 cm.

El medio de transporte es marítimo tiene una presentación las dimensiones es de 120 cm x 100 cm x 15 cm que pesa 22 kilogramos cada una y entrarán 10 cajas en el primer nivel. Se debe tener en cuenta las normas internacionales NIMF 15 fitosanitaria.

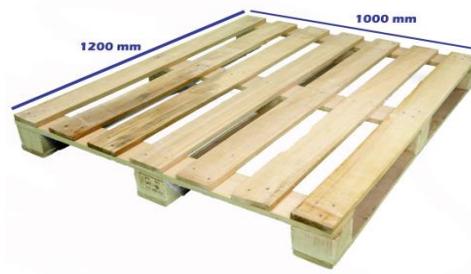


Figura 46: Pallet 120 cm x 100 cm x 15
Fuente: (Transeop, s.f.)
Elaborado por: Pacheco (2020)

La elaboración de pallets de madera y cumpliendo con las normas internacionales NIMF 15 fitosanitaria para la exportación, se cotiza que cada pallet tiene un valor de 12 dólares.

4.3.6 Cantidad a exportar

En el presente proyecto se detalla la cantidad de producto a exportar.

Tabla 28 Detalle de la exportación.

Detalle de la exportación de miel de abeja natural	
Envase por caja	24 frascos por caja
Cajas por pallets	60 cajas por pallets
Envase por pallets	1440 frasco por 1 pallet
Cajas enviadas	60 cajas x 2 pallets = 120 cajas total
Envases enviados	120 cajas x 24 frasco = 2880 frasco en 2 pallets.

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla se planea la cantidad de exportar 2 pallets que tiene 10 cajas de base es decir se va a realizar un a exportación en carga suelta. Se utilizará 2 pallets de 6 niveles donde ingresan 120 cajas, cada caja entra 24 frasco que sería un total de 2880 frasco en 2 pallets de miel de abeja natural.

Se utilizará un LCL (less than container load), significa carga consolidada, cuando en un contenedor de 20” o 40” se consolidan varias cargas (de varios exportadores o importadores), y el llenado o consolidación (en el caso sea exportación) lo pagan los exportadores, este costo se prorrotea entre todos.

Si estamos empezando en el comercio internacional y no tenemos el capital suficiente para llenar un contenedor, tenemos la opción de solicitar un consolidado, es decir nuestra carga no llena un contenedor, hay que tener mucho cuidado con nuestros costos ya que el costo de un consolidado suele ser alto.

Operativa de comercio exterior: (tramitología importación/exportación)

Nuestro producto es miel de abeja natural, trámites para exportar y obtener los certificados.



Figura 47 : Operatividad de comercio exterior

Fuentes: (Comercio Internacional, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Proceso logístico de exportación

Proceso de exportación marítima

El proceso de exportación es vía marítima , será el establecido en el código 40 del régimen de exportación definitiva por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), tal como lo dice el Art. 154 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI): Es decir se establece la salida definitiva de mercancías fuera del territorio aduanero ecuatoriano, cuya acción está sujeta a las disposiciones establecidas en el código y en las demás normas así como también el Art. 158 Reglamento 65 Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (RCOPCI): La salida de las mercancías declaradas para su exportación, se deberá realizar dentro de un tiempo estimado de treinta días siguientes a la aceptación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE); se lo realiza mediante un contenedor, que es una estructura metálica y la exportación se realizara en carga suelta se enviara 2 pallets las dimensiones es de 120 cm x 100 cm x 15 cm que pesa 22 kilogramos cada una y entrarán 10 cajas en el primer nivel. Se utilizará 2 pallets de 6 niveles donde ingresan 120 cajas, cada caja entra 24 frasco que sería un total de 2880 frasco en 2 pallets de miel de abeja natural.

Teniendo en cuenta los siguientes pasos para empezar el proceso de embarque:

1. Elaboración de la factura proforma de la empresa Akawara.
2. Una vez que el pedido esté concretado, se elabora la factura comercial.
3. Se empieza la producción del pedido si éste no está procesado, pero de estarlo, se encuentra listo, y se procede a contactar a la empresa de transporte.
4. Se contacta a la compañía de transporte, con la finalidad de hacer la reserva, separar espacio y programar el embarque de la mercadería.
5. Con la información de la factura comercial y una vez que la compañía de transporte tenga lista la reserva, dependiendo del tipo de mercadería a exportar, se procede con el trámite.
6. Luego, se envía al agente afianzado de aduana, la factura comercial para que proceda a emitir la DAE.

Proceso de embarque y exportación.

Se solicita a la naviera para elegir el viaje y el buque en la que se enviará el embarque del producto, se realiza la reserva en la naviera, se deberá manifestar la información que corresponde a la intención previa de exportación de mercadería. La persona que exporta o el respectivo Agente Aduanero, emitirá por medio del Ecuapass la DAE, en la que constan la información específica relacionada a la exportación, como: datos del exportador, consignatario, detalle de la mercancía, cantidad, peso, término de negociación y factura provisional.

Cuando la DAE está con salida autorizada en el Ecuapass, se habilita inmediatamente al exportador para que movilice la carga hasta el recinto de aduana, en donde se realizará el ingreso a Zona Primaria y finalmente se efectuará el embarque de la mercadería hasta su destino final. En el presente caso, el producto se exportará desde Puerto Marítimo, Guayaquil, hasta el puerto de Le Havre en Francia, Para realizar el embarque tendrá que entregarse los siguientes documentos:

Documentos aduaneros de exportación

- Declaración aduanera de exportación
- AISV-DISV

- Guía de remisión
- Factura comercial original de la empresa exportadora
- Documento de antinarcóticos (firmado por la interpol).
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen

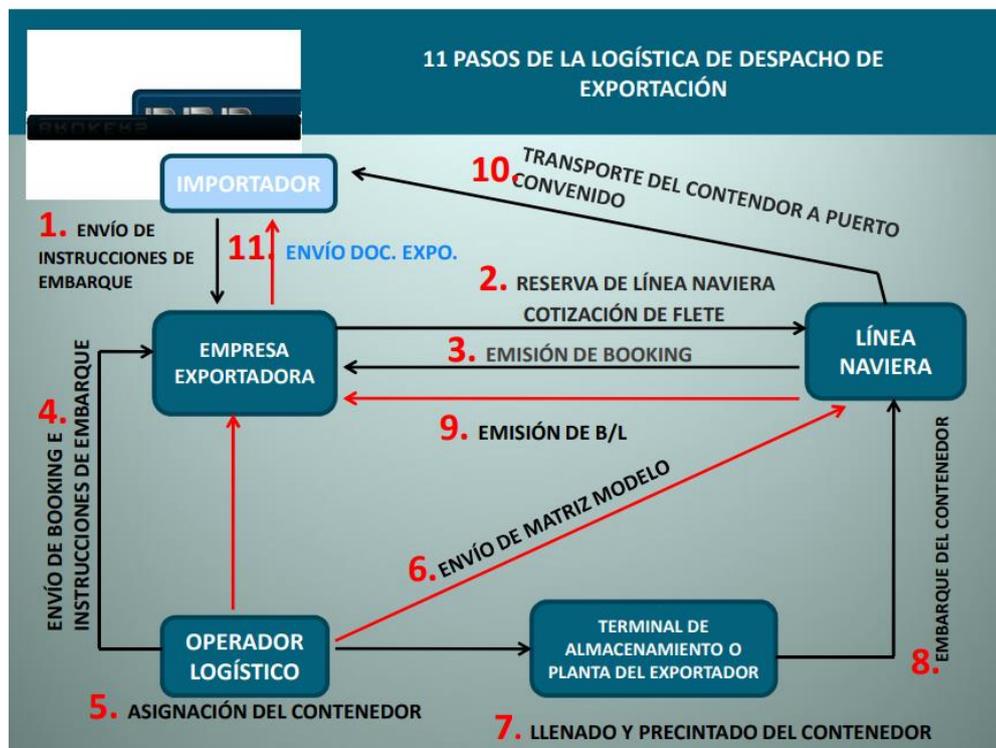


Figura 48 Logística de despacho
Fuente: (Exportación y logística, 2016).
Elaborado por: Pacheco (2020)

Declaración aduanera de exportación

De acuerdo a la página del Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (SENAE, 2017), 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 ante 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.

Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso; y demás datos relativos a la mercancía. (SENAE, 2017)

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original.
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).
- Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)
- Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación. (SENAE, 2017)

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo (SENAE, 2017)

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias (SENAE, 2017).

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que, en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada (SENAE, 2017)

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. (SENAE, 2017).

Requisitos previos para la exportación de miel de abeja natural.

Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es necesario cumplir los siguientes requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador SENAE:

Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Obtener el certificado de firma digital o Token otorgados por las instituciones autorizadas:

- Banco Central
- Security Data
- Seguido de registrarse como exportador en Ecuapass (<https://portal.aduana.gob.ec/>)
- Actualizar datos en la base
- Crear Usuario y Contraseña
- Aceptar las políticas de uso.
- Registrar firma electrónica.

Documentación necesaria para la exportación

En el proceso de Exportación se inicia con las transmisiones electrónicas de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el Sistema de Ecuapass, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino más bien crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana (SENAE) por parte del declarante o exportador.

Los documentos digitales que acompañen a la DAE a través del ECUAPASS son:



Figura 49: Documentos digitales

Fuentes: (Santader, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Es necesario señalar que los documentos internacionales de mayor importancia para la exportación de miel de abeja natural son los siguientes:

- DAE de Exportación: debidamente lleno.
- Documento internacional de transporte
- Factura comercial
- Registro de precios
- Certificado de origen
- Seguro de transporte
- Certificado sanitario
- Listado de empaque
- RUC de exportador
- Autorizaciones previas anuales.
- Registro como exportador a través de la página Web del SENA

Factura Comercial

Según Ministerio de Relaciones Exteriores (Ecuador, 2016) Es un documento mediante el cual se describen las mercancías materia de un contrato compra-venta. Este documento será emitido por el exportador en el que se deberá incluir la siguiente información:

- Lugar y fecha de emisión
- Direcciones, teléfonos y datos en general del exportador
- Descripción clara de la mercadería
- Cantidad de bultos especificando la unidad de medida

- Peso neto y peso bruto de la mercadería y cuando el caso lo requiera el volumen de la mercadería.
- El nombre de la compañía transportadora
- Precio o valor de la mercadería
- Partida arancelaria a la cual corresponde la mercadería.

Packing List

Este documento guarda estrecha relación con la factura por lo que siempre va adjunto a dicho documento, permite al exportador, comprador, agente de aduana, transportista, compañía de seguros; la identificación de la mercancía y conocer que contiene cada caja o bulto por tal motivo, este documento debe coincidir exactamente con la factura.

- Método de empaque por caja
- Marca de los productos
- Número total de bultos
- Volumen total
- Peso Neto (sin embalaje)
- Peso Bruto (con embalaje)

Certificado de Origen

Según Ministerio de Relaciones Exteriores (Ecuador, 2016) Es un documento emitido en forma oficial y que sirve para acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen de las mercancías. (www.ComercioExterior.com.ec)

Estos certificados son exigidos debido a los derechos preferenciales que existen según convenios bilaterales y multilaterales. En el Ecuador las entidades habilitadas para expedir los certificados de origen son:

- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y sus oficinas de coordinación en el país.
- La Cámara de la Producción
- La Cámara de la Pequeña Industria y Mediana Industria.
- La Cámara de Comercio de Guayaquil.

Agente de carga internacional

Persona que puede realizar y recibir embarques, consolidar y desconsolidar carga, actuar como operador de transporte y emitir documentos propios de su actividad (HB/L, HAWB, CARTA DE PORTE, WH). (Delgado, 2016)

- Freight Forwarders,
- Embarcadores,
- Agentes de carga,
- Expedidores transitorios,
- Intermediarios de transporte,
- Coordinadores Logísticos. (Delgado, 2016)

Certificados de calidad

Los mismos que tienen por finalidad garantizar las condiciones y características de los productos de acuerdo con los contratos establecidos de compra y venta.

Obtención de Certificados Fitosanitario

El usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de Agro calidad (<http://www.agrocalidad.gob.ec/>) Como exportador, productor o exportador comercializador.

- **Inspección:** Un auditor de Agrocalidad realiza la inspección del lugar detallado y prepara un reporte el cual debe ser aprobado. Una vez aprobado se emite un certificado y un código el cual avalan el registro como operador de Agrocalidad dicho es reconocido internacionalmente.
- **Solicitud certificado fitosanitario:** El certificado fitosanitario se lo requiere por cada exportación y se lo debe solicitar máximo dos días antes del despacho de esta. Se solicita una inspección la cual se puede suscitar en aeropuertos o terminales portuarios en las condiciones de Agro calidad en el caso de una pre-inspección.
- **Los documentos requeridos son:**
 - Registro de operador
 - Copia del Manifiesto
 - Factura proforma

Consolidación & Desconsolidación

La consolidación implica reunir en una unidad de transporte cargas de diferentes proveedores que van hacia un destino común. Es un modelo de probados resultados en términos de distribución y transporte de mercancías: abarata costos, agiliza entregas.



Figura 50: Consolidación de carga

Fuente: (Santader, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Desconsolidación de carga.

Posterior a la llegada del buque, ante la aduana.

Autorizado este proceso, el contenedor es trasladado al patio de desconsolidación y junto con la presencia de un delegado de aduana, naviera y del consolidador, el contenedor es aperturado revisando que los sellos no hayan sido violentados.

Documentos para la verificación de carga:

- MBL
- HBL
- MANIFIESTO CARGA

Documento de transporte

- **Master:**

Es el emitido por el transportista directo y puede contener un número de guías hijas.

- **House:**

Es emitido por el transportista indirecto y está amparado por un documento master.

Proceso de consolidación

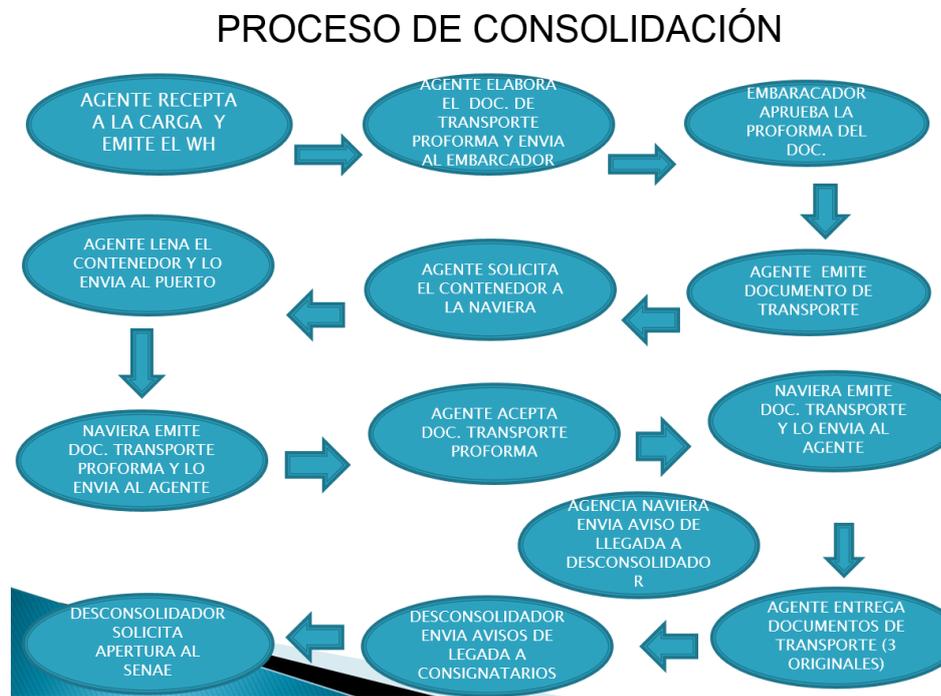


Figura 51: Proceso de consolidación.

Fuente: (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Quien intervienen en el negocio consolador

- **Embarcador:** Persona Natural o jurídica interesado en contratar el transporte
- **Consignatario:** Persona Natural o jurídica a quien va destinada la carga
- **Naviera.** - Persona jurídica propietaria de los buques. En transporte consolidado, es quien emite el documento de transporte master.
- **Agencia naviera.** - Persona jurídica que representa a la Naviera en el país de destino. Responsable de transmitir el manifiesto de carga (MRN) en los plazos que establece el Art. 31 del Reglamento al COPCI.
- **Línea aérea.** - Persona jurídica propietaria de los aviones. En transporte consolidado, es quien emite el documento de transporte master (AWB). Responsable de transmitir el manifiesto de carga (MRN) en los plazos que establece el Art. 31 del Reglamento al COPCI.

- **Agente consolidador.** - Persona jurídica autorizada por las autoridades aduaneras de origen, sirve de intermediario entre el importador o exportador y el transportista directo. Emite documentos de transportes hijos
- **Agente desconsolidador.** - Persona Jurídica autorizada por SENA, sirve de intermediario entre el importador o exportador y el transportista directo. Recibe el contenedor consolidado y realiza el proceso de desconsolidación bajo control aduanero. Transmite el MRN) en los plazos que establece el Art. 31 del Reglamento al COPCI.

Contenedor o carga suelta

Se utilizará un LCL (less than container load), significa carga consolidada, cuando en un contenedor de 20” o 40” se consolidan varias cargas (de varios exportadores o importadores), y el llenado o consolidación (en el caso sea exportación) lo pagan los exportadores, este costo se prorratea entre todos. La cantidad de exportar es 2 pallets que tiene 10 cajas de base es decir se va a realizar un a exportación en carga suelta. Se utilizará 2 pallets de 6 niveles donde ingresan 120 cajas, cada caja entra 24 frasco que sería un total de 2880 frasco en 2 pallets de miel de abeja natural.

Si estamos empezando en el comercio internacional y no tenemos el capital suficiente para llenar un contenedor, tenemos la opción de solicitar un consolidado, es decir nuestra carga no llena un contenedor, hay que tener mucho cuidado con nuestros costos ya que el costo de un consolidado suele ser alto.



Figura 52: Contenedor
Fuente: (SENAE, 2017)

Incoterms 2020

Se utilizara el incoterms FOB es decir la mercancía se lleva al puerto de carga más cercano, que se ha negociado.

Libre a bordo (FOB) significa que el vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque.

4.10 Gastos que se incurren en el término FOB

- Gasto de carga (cabezal, contenedor) fábrica.
- Transporte interno de Guayaquil.
- Licencia de Exportación.
- Gasto de despacho de Aduana(despacho físico manipulación de mercancía).
- Almacenaje en terminal marítimo.
- Gasto de emisión B/L.
- Honorario Agente de Aduana.

Los medios de transporte y sus operadores

Los medios de transporte trasladan mercancías de un país a otro; por lo tanto, el transporte internacional incluye el conjunto de medios de transporte que actúan desde y hacia cualquier punto geográfico. Cuando hablamos de transporte internacional, debemos tener en cuenta:

Los diferentes medios de transporte.

La infraestructura: vías, rutas, etc.

La organización del sistema

Al momento de elegir un medio para transportar tus mercancías, es muy importante que consideres los costos de la operación, así como los riesgos del traslado.

Para seleccionar el medio de transporte apropiado, deberás considerar:

- Tipo de mercancía.
- Empaque y embalaje.
- Urgencias de envío.

- Especificaciones necesarias para manipuleo de la carga.
- Disponibilidad de medios de transporte.
- Tarifas.
- Medios de transporte internacional

Buques De Conferencia Marítima. - Acuerdos formales entre las compañías navieras para: Uniformidad de fletes, líneas y rutas regulares, corredores marítimos, número mínimo de zarpes (viajes comerciales, entre otros)

La logística comercial abarca todas las etapas del proceso de exportación, desde su fabricación o siembra hasta su entrega al consumidor final en el extranjero.



Figura 53: Logística de despacho
Fuente: (SENAE, 2017)
Elaborado por: Pacheco (2020)

Flujo del proceso de logística y transporte

El transporte y la logística es un sector muy complejo que tiene un impacto muy significativo en los precios, el medio ambiente y el consumo de energía. Si la globalización implica transportar cada vez más productos a mayores distancias, el manejo óptimo de todos los recursos implicados puede no sólo significar mejores resultados financieros, sino la supervivencia de la propia empresa.

CADENA LOGÍSTICA



1.- PRODUCCION



2.- NEGOCIACION



3.- EMBALAJE



4.- TRANSPORTE DE SUPERFICIE



5.- ADUANAS EXPORTACION



6.- MEDIOS DE TRANSPORTE



7.- ADUANAS IMPORTACION



8.- TRANSPORTE DE SUPERFICIE



9.- ARRIBO A BODEGAS DE DISTRIBUCION



10.- VENTAS



11.- DISTRIBUCION LOCAL



12.- SATISFACCION DEL CLIENTE Y UTILIDADES

Figura 54 Proceso logístico y transporte
Fuente: (International Chamber of Commerce, 2020)
Elaborado por: Pacheco (2020)

En el presente grafico se detalla el proceso de la cadena logística.

4.4 Origen

4.4.1 Generalidades del país exportador: Ecuador

Tabla 29 Generalidades y demografía del Ecuador

INFORMACIÓN GENERAL DE ECUADOR	
Nombre general	República del Ecuador
Capital	Quito
Nacionalidad	Ecuatoriana
Religión	Católica la mayor parte del país
Moneda	Dólar estadounidense
Población total	17.08 millones (2018) Banco Mundial
Orígenes étnicos	Mestizo alrededor del 72%, Amerindio alrededor del 7%, Montubio alrededor del 7%, Afroecuatoriano alrededor del 7%, los europeos alrededor del 6%, otros alrededor del 1%
Idioma	Español
Idiomas de negocios	Ingles
Otros idiomas	Quechua

Fuente: (Santader, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla se detalla información del país exportador Ecuador describiendo sus generalidades y demografía.

4.4.2 Información General Sobre La Economía Del Ecuador

Tabla 30 Información General Sobre La Economía Del Ecuador

ECONOMÍA	
PIB (NOMINAL)	\$6.249 (2019 est.)
PIB per cápita	\$11.743 (2019 est.)
Composición del PIB	Agricultura, ganadería, caza y (6.12 %), petróleo y minas (16.58 %), industria (9.24 %), construcción (11.49 %), servicios (41.57 %), comercio (11.55 %) (BCE 2012)
Población Activa	8,671,801 de personas (2019) 64.3% tasa de empleo (2018)
Tasa de desempleo	Sin información
Moneda	Dólar estadounidense
Tipo de gobierno	Republica
Tasa de cambio	1

Fuente: Santander Trade, 2018

Elaborado por: Pacheco (2020)

En anterior tabla 30, se detalla la economía del Ecuador.

4.4.3 Demografía

Francia, situada en Europa occidental, tiene una superficie de 549.087 Km². Con una población de 67.012.883 personas, es un país muy poblado y tiene una densidad de población de 122 habitantes por Km². Su capital es París y su moneda Euros. La religión mayoritariamente Cristianismo. Pertenece a: Zona Euro, EEE, G20, G8, FMI, OTAN, OCDE, ONU, OSCE, UE. (Datos macro, 2019)

4.4.4 Economía

Francia es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2019 fue de 2.380.106 millones de euros, con una deuda del 98,1% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PIB del mundo. Su deuda per

cápita es de 34.550€ euros por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Francia es de marzo de 2020 y fue del 0,6%. (Datos macro, 2019).

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Francia, en 2019, fue de 36.060€ euros, por lo que se encuentra en una buena posición, ya que ocupa el puesto 24 del ranking, lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida en relación a los 196 países del ranking de PIB per cápita (Datos macro, 2019).

4.5 Destino potencial

4.5.1 Generalidades del país importador Paris –Francia.

Se conoce que Francia es el tercer importador de semielaborados. Se puede decir que Francia y la Unión Europea cuentan con acuerdos comerciales preferenciales como son el de libre comercio o acuerdos comerciales y aduaneros especiales y un acuerdo de preferencia comercial con nuestro país.

Tabla 31 Datos de Francia.

Capital	París
Moneda	Euro (€)
Población	67.012.883 hab
Densidad	122 hab./km ²
Tasa de crecimiento poblacional anual	Puesto 20.º
Tasa de desempleo	8,4 (sept. 2019)
PIB	2 353 090 000 000 3 (2018)
PIB per cápita	34.550€
Crecimiento del PIB	Puesto 10.º

Fuente: (PROECUADOR, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Información general

- Comercio Bilateral

El comercio internacional a su vez también es bilateral, ya que sin esta opción no sería relevante exportar, dentro del comercio se debe establecer el término de negociación y todo lo que conlleva, a la empresa Akawara se ha decidido negociar en término FOB.

FOB: El importador es el encargado de costear los gastos y riesgos por la pérdida y daños (que pudieran ocurrir), desde el momento que la mercadería está en el barco. Este término se utiliza solo para el transporte marítimo. (Incoterm FOB, 2020)

4.5.3 Demografía

Francia, situada en Europa occidental, tiene una superficie de 549.087 Km². Con una población de 67.012.883 personas, es un país muy poblado y tiene una densidad de población de 122 habitantes por Km². Su capital es París y su moneda Euros. La religión mayoritariamente Cristianismo. Pertenece a: Zona Euro, EEE, G20, G8, FMI, OTAN, OCDE, ONU, OSCE, UE. (Datos macro, 2019)

4.5.4 Economía

Francia es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2019 fue de 2.380.106 millones de euros, con una deuda del 98,1% del PIB está entre los países con más deuda respecto al PÍB del mundo. Su deuda per cápita es de 34.550€ euros por habitante, luego sus habitantes están entre los más endeudados del mundo. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Francia es de marzo de 2020 y fue del 0,6%. (Datos macro, 2019).

El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Francia, en 2019, fue de 36.060€ euros, por lo que se encuentra en una buena posición, ya que ocupa el puesto 24 del ranking, lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida en relación a los 196 países del ranking de PIB per cápita (Datos macro, 2019).

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los franceses tienen una buena calidad de vida. Si la razón para visitar Francia son negocios, es útil saber que Francia se encuentra en el 32º puesto de los

190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios. (Datos macro, 2019)

4.5.5 Organización política

En cuanto al Índice de Percepción de la Corrupción del sector público en Francia ha sido de 72 puntos, así pues, sus habitantes tienen un bajo nivel de percepción de corrupción gubernamental. (Santader, 2018).

4.5.6 Puerto de Le Havre

Está localizado en la costa occidental de Francia, constituyendo el segundo puerto de mayor importancia de ese país.

Le Havre es reconocido como una importante zona comercial e industrial. Adicionalmente, tiene varias conexiones por vía férrea y carretera, con las ciudades más importantes de Francia. El puerto de Le Havre Francia, es uno de los principales en el manejo de tráfico por contenedores, con más del 60% en la administración por este concepto (Proecuador, 2016).

4.6 Investigación de mercado

4.6.1 Empresas que se dedica a la producción y comercialización de miel de abeja natural.

Tabla 32 Las 5 empresas ecuatorianas exportadoras de miel de abeja.

	EMPRESAS EXPORTADORAS	TELÉFONO	CIUDAD
1	La Miel	042 345 765	Guayaquil
2	Bachita	(03)2 996 308	Cañar
3	Nature´s Heart	062960931	Carchi
4	Grand Mother	099 270 9282	Riobamba
5	Ecuamiel	0969166388	Riobamba

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

4.6.2 Análisis del mercado

En este mercado que podemos definir como estable (tanto por el consumo per cápita y dada la diversidad de la oferta) se pueden generar nuevas oportunidades de venta para una miel definida cualitativamente y con una referencia marcada a su origen. Actualmente existen oportunidades de aumentar los volúmenes dada la baja en la producción de miel local. Esta situación, si bien es coyuntural, generaría nuevas oportunidades a productores/exportadores.

4.6.3 Características del consumidor potencial.

El aumento de las importaciones se explica primero por la disminución de la producción francesa pero también por una demanda cada vez más segmentada (mieles que Francia no produce suficientemente o no produce variedades, como miel de tomillo, eucaliptus, limonero, etc.). Se observa una leve tendencia al alza de los precios. Una demanda constante y una producción reducida hacen de Francia un mercado atractivo.

4.6.4 Distribuidores en Paris-Francia

Tabla 33 Empresas importadoras de miel de abeja en Francia.

Elaborado por: Pacheco (2020)

Nro	Empresas	Logo	Teléfono	Ubicación
1	APIHURDES		+34 927 67 43 00	Francia ,Paris
2	CULTURE MIEL		02 38 85 31 52 Fax:02 38 85 37 88	81 Rue De La Baraudiere 45700 Villemandeur Francia –Paris
3	l'abeille		+33 782 24 89 23	1 Carrefour de Longchamp 75016 Paris Francia
4	LUNE DE MIEL		+33 734 24 85 45	99 Rue Saint Denis DomaineSaint Georges 75001 Paris Francia

4.7 Canal de distribución

4.7.1 Canal de distribución para la exportación de miel de abeja natural hacia Francia -Paris.

De acuerdo a la producción de miel de abeja natural de la empresa Akawara , se llegara a dar un producto terminado , obteniendo todas las características necesarias que pide la Unión Europea para el ingreso de mercancías , es por este motivo se determina un canal de distribución corto , siendo fabricante , mayorista y consumidor final que se ajuste a las necesidades de los compradores en Paris – Francia , el cual se encargaría de realizar la venta a los consumidores .

Un canal corto sólo tiene dos escalones, es decir, un único intermediario entre fabricante mayorista y usuario final.

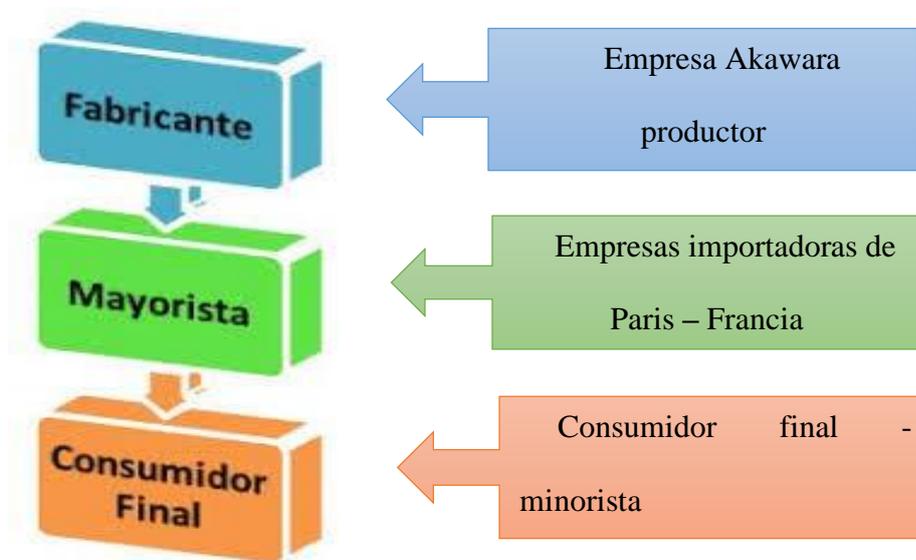


Figura 55: Canal de distribución indirecto corto.

Fuente: (Europagos Paris-Francia, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la figura , detalla el canal de distribución que va hacer indirecto corto, haciendo referencia que la Empresa Akawara es el productor, el siguiente son los mayorista son las empresas importadoras de Paris – Francia y por último que llegue al consumidor final.

4.8 Requisitos exigidos en origen y destino

4.8.1 Documentos generales para exportar desde Ecuador

- Declaración aduanera de Exportación (DAE)

- Factura comercial.
- Lista de Empaque.
- Certificado de origen.
- Documentos de Embarque.

4.8.2 Requisitos específicos para exportar miel de abeja natural.

- Control sanitario venta libre (ARCSA)
- Etiquetado

4.8.3 Documentos generales para importar a Paris-Francia.

- Factura Comercial.
- Lista de Empaque.
- Documentos de Embarque
- Documento Único Administrativo (DUA): Sirve para declarar las mercancías importadas por la Unión Europea. La declaración es realizada por un agente o por la empresa de carga, aunque también puede ser presentada por el importador.

4.8.4 Requisitos específicos para ingresar la miel de abeja a Francia.

- Licencia para importar: Para conseguir la licencia, los importadores deben solicitarla a las autoridades del país de la UE de importación y pagar una fianza (que se devolverá al presentar pruebas de la importación).
- Homologar o Registrar el certificado de Sanitario a la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (AESA).
- Los pallets deben cumplir con las normas internacionales fitosanitarias NIMF 15.

4.9 Incoterms a negociar

4.9.1 Término de negociación FOB

En este presente proyecto se utilizara el incoterms de negociacion FOB significa precio "Freight On Board" o "Free On Board" o en español que significa franco a bordo con este termino la Empresa Akawara tiene la responsabilidad de entregar la mercancía en la borda del buque y el importador asume todos los costos a partir de ese momento. (ConnectAmericas, 2014)

Si las condiciones de entrega de una transacción (compra/venta) es FOB, el costo hasta el embarque o envío de las mercancías ya sea mediante, barco, avión o por carretera (empaquetar y transporte hasta el punto de envío), son asumidos por el vendedor. El resto de todos los gastos que existan para llevar la mercancía a destino, son a cuenta del comprador (ConnectAmericas, 2014).

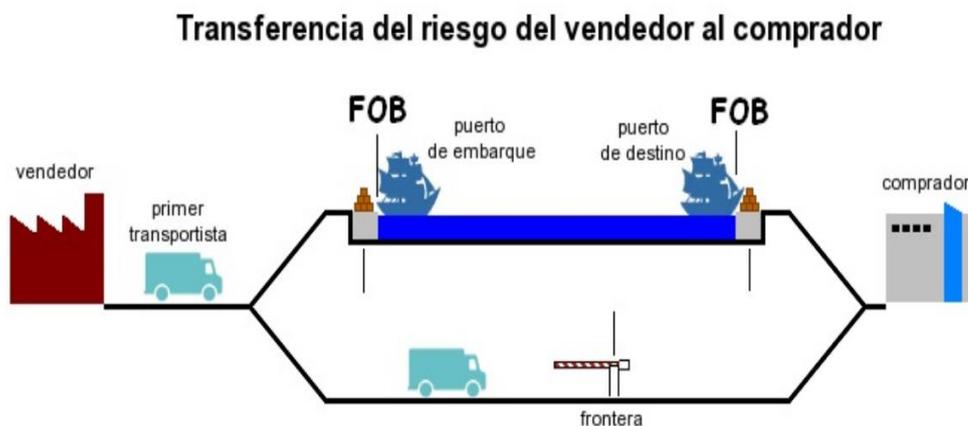


Figura 56 : Incoterms 2020

Fuente: (International Chamber of Commerce, 2020)

En el presente gráfico, se puede ver las obligaciones y responsabilidades del comprador y vendedor según el término de negociación que es FOB.

4.9.2 Obligaciones para el exportador

- Preparar la mercancía según se haya establecido en el contrato de compraventa, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente en función del transporte.
- Transportar la mercancía y asumir los costes hasta entregarla a bordo del buque en el puerto de embarque designado.
- Aportar la documentación pertinente: factura y lista de bultos. También deberá ayudar al comprador en caso de que éste solicite algún otro documento que sea requerido para poder despachar la mercancía en la aduana de importación.
- Notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.
- Realizar el despacho de exportación (si procede) y obtener la documentación necesaria para poder realizarlo. (López, 2020)

4.9.3 Obligaciones para el importador

- Responsable del pago de la mercancía acordado en el contrato de compraventa.
- Contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.
- Se encarga de los trámites aduaneros de importación: documentos requisitos, impuesto
- Recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye: transporte marítimo, despacho de importación, costes posteriores en destino, y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir. (ProEcuador, 2017).

4.9.4 Costos que forman parte del término FOB

- Los costos que forman parte del término FOB son los gastos de carga en almacén/fábrica.
- Transporte interno desde la Empresa Akawara hasta el terminal marítimo en Guayaquil
- Almacenaje en terminal marítima.
- Movimientos de la carga del terminal de carga marítima y carga al buque, gastos
- Honorarios al Agente de Aduana. (ConnectAmericas, 2014)

Responsabilidades de FOB

Tabla 34 Responsabilidad FOB.

RESPONSABILIDADES FOB	CARGOS	RIESGOS
Embalaje de la Mercadería	V	V
Proceso Incurrido hasta la Aduana de exportación	V	V
Proceso en Aduana de exportación	V	V
Gestionar el Flete Internacional	V	V
Contratación del Transporte Internacional	C	C
Contratación del Seguro de Transporte	C	C
Proceso de descarga en destino	C	C
Aduana de destino	C	C
Aduana de destino	C	C

Fuente: (Containers, s.f.)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la presente tabla 54 se detalla la responsabilidad del comprador y vendedor en termino FOB.

4.10 Requisitos para ser exportador

4.10.1 Quién puede exportar

Pueden exportar toda persona natural o jurídica siempre y cuando cuente con RUC y también extranjeros que residan en el país.

4.10.2 Registro para exportar

Para ser un exportador y realizar operaciones de comercio exterior se debe cumplir los requisitos de la SENAE

Según detalla el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Proecuador) (ProEcuador, 2017) debe cumplir con lo siguiente:

1. Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.
2. Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades: • Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/> • Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

3. Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:

- Actualizar su información en la base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

En la siguiente figura se muestra paso a paso como debe realizarse el registro de exportador en el Ecuapass: (ProEcuador, 2017)

4.10.3 Trámites del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

La empresa Akawara al momento de exportar debe obtener Registro Único de Contribuyentes (RUC) se lo obtiene en la página del Servicio de Rentas Internas.



Figura 57: Documentos para obtener el RUC.

Fuente: (SRI, 2018)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la figura se especifican los requerimientos que el SRI solicita para poder obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC).

4.10.4 Proceso de obtención de la firma digital o TOKEN

Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

- Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

4.10.5 Proceso de trámite en el Registro Civil para obtener el Token:

Paso 1

Ingresar al portal de Certificación Electrónica www.eci.bce.ec, seleccionar el menú “Certificación Electrónica”, opción “Firma Electrónica”, y dar clic en la opción “Solicitud de Certificado”. (ECI, 2019)

Paso 2

Verificar el listado de los documentos en formato PDF que se deberán adjuntar posteriormente. Escoger la opción “Ingresar la Solicitud”, completar los datos, enviar la solicitud de certificado e imprimirla (ECI, 2019).

Persona Natural

- Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
- Digitalizado de la última factura de pago de luz, agua o teléfono.

Persona Jurídica

- Digitalizado de cédula o pasaporte a color.
- Digitalizado de papeleta de votación actualizada.
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el representante legal.

Autorización firmada por el representante legal.

Paso 3

Usted recibirá un correo electrónico de aprobación de la solicitud del Certificado y deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil para confirmar la aprobación y a efectuar el pago de \$ 49 + IVA (\$ 27 emisión del certificado + 22 dispositivo portable o Token). (ECI, 2019)

Paso 4

El solicitante deberá acercarse a las oficinas del Registro Civil portando la solicitud de aprobación, comprobante de pago, cédula o pasaporte y carta de autorización del representante legal (solo para personas jurídicas) para la emisión del certificado y entrega del Token. (ECI, 2019)

4.10.6 Registro como exportador en el ECUAPASS

Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:

- Actualizar su información en la base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica (ECUAPAS, 2019)

Siguiendo paso a paso como debe realizarse el registro de exportador en el Ecuapass: (ProEcuador, 2017)

Se debe estar al día con las obligaciones del SRI.

- Entrar a la página del ECUAPASS
- Ingreso a solicitud de uso
- Ingreso a solicitud de uso de representante y completar datos.
- Inicio de la firma con el dispositivo token
- Esperar 24 horas para la aceptación. (ECUAPAS, 2019)

4.10.7 Registro en AGROCALIDAD como operador en comercio exterior

Según el manual de sistema de guía por parte de AGROCALIDAD menciona que el usuario debe solicitar el registro de operador en la página web de AGROCALIDAD, a través del Sistema GUÍA:

[http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/-->Sistemasinternos-->Sistema guía.](http://www.agrocalidad.gob.ec/programas-servicios/-->Sistemasinternos-->SistemaGuía)

Donde se debe registrar información del sitio de operación (lugar de producción, centro de acopio, centro de procesamiento, etc.) y la información de los proveedores. (AGROCALIDAD, 2018)

Los datos que se necesita para el registro en el AGROCALIDAD son:

- Copia de Cédula.
- Constitución de la empresa.
- Nombramiento del representante legal
- Croquis de ubicación del centro de acopio (Exportador) y (Exportador – Productor).
- Factura de pago según la solicitud de registro (AGROCALIDAD, 2018).

4.10.8 Inspección de AGROCALIDAD

Un auditor de AGROCALIDAD realiza la inspección del lugar detallado en el croquis entregado como documentos requerido y prepara un reporte el cual deben ser aceptados por AGROCALIDAD. Una vez aceptado el reporte se emite al usuario un certificado de registro y un código de registro los cuales avalan el registro como operador en AGROCALIDAD. El requisito es reconocido internacionalmente. (AGROCALIDAD, 2018)

4.10.9 Proceso para obtener el certificado sanitario ARCSA

En todos los países de la Unión Europea es importante que el producto tenga registro sanitario, el mismo que es exigido al momento de exportar alimentos procesados, el cual se requiere una notificación sanitaria, para obtener esta notificación la Empresa Akawara debe tener su permiso de funcionamiento emitido por la Agencia de regulación, control y vigilancia sanitaria. (ARCSA, 2018)

Para obtener la notificación sanitaria se lo realiza en la ventanilla única ecuatoriana, debe incluir al representante tanto legal, el sistema consignará datos y documentos, el cual, se deberá dar la información acerca de la elaboración del producto, especificaciones del contenido, envases, etiquetado y embalaje del producto, una vez culminado el proceso, el sistema emitirá una orden de pago \$104 después le dan la notificación sanitaria. Para que el producto se venda en el mercado internacional debe verificar de la vigencia del Registro Sanitario del producto para el cual solicita la Venta Libre, mediante los archivos electrónicos y documentales una vez culminado el proceso, el sistema emitirá una orden de pago \$40 por cada certificación. (ARCSA, 2018)

4.10.10 Proceso para obtener el certificado de origen

Principales documentos para la exportación es el Certificado de Origen, aprovechando el Acuerdo Multipares Unión Europea, el exportador puede generar sus solicitudes de certificados de circulación de mercancías y posteriormente obtener su certificado de circulación de mercancías EUR.1, que se lo realiza en la Ventanilla Única Ecuatoriana que se interconecta con el Sistema de Gestión de Certificados de Origen, para cumplir con el flujo de solicitud, revisión y aprobación del certificado de origen solicitado (ICEX, 2020).

El certificado de origen es el documento que certifica que un producto es originario de una nación, y en el Ecuador se lo obtiene en tres simples pasos.

- 1.-Registro en el Ecuapass
- 2.-Generacion de la declaración juramentada
- 3.-Generacion de certificado de origen (ICEX, 2020).

4.11 Etapa pre embarque

Para realizar el proceso de exportación da inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduana de Exportación DAE en el ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Esta declaración crea un lazo legal y obligaciones que se debe cumplir con el SENAE por parte del exportador (ECUAPAS, 2019).

Los principales datos que consignaran en la DAE son:

- Del exportador o de declarante.
- Descripción de mercadería por ítem de factura.
- Datos del consignatario.
- Destino de la carga.
- Cantidades
- Peso.
- Demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original
- Lista de empaque
- Autorizaciones previas.

4.11.1 Trámites que se realizan al exportar

La vigencia de la transmisión de una DAE, tiene un plazo de 30 días calendario, contado desde el momento de su generación, para proceder al embarque. Se debe tener en cuenta que las correcciones deben realizarse dentro de 30 días calendario, contado a partir del embarque. (SENAE, 2018)

La DAE sustitutiva debe realizarse desde el día 31 posterior a la corrección, y tiene un plazo de hasta 5 años posteriores, adjuntando los documentos de acompañamiento y correcciones a la declaración. La consideración que se debe tener en cuenta por el tipo de carga, en caso de que la mercancía ingrese como carga suelta a la zona asignada por la autoridad aduanera. (SENAE, 2018)

4.11.2 Apertura de la exportación

Para dar inicio a la apertura de la exportación se la realiza a través del ECUAPASS; lo puede hacer el agente de aduana o algún representante de la empresa Akawara (opcional); donde se requiere ciertos documentos digitales que acompañan a la DAE que se detallaran a continuación:

- Factura comercial
- Autorizaciones previas
- Certificado de origen.

El acceso a zona primaria consiste en realizar un informe de ingreso de mercancía de exportación (IIE), que es el registro de la información del producto a exportar por vía electrónica, el mismo que entrará a un depósito temporal. La solicitud de corrección de informe de ingreso y salida (CII), que es el documento que se corrige o se elimina la información que fue ingresada al IIE. En caso de existir rechazo por parte de la DAE, luego de transcurrir 30 días calendario, sin tener el registro electrónico de autorización de ingreso en Ecuapass, puesto que este se encuentra vencido. (SENAE, 2015).

4.11.3 Aceptación de la DAE

Cuando la declaración aduanera de exportación se acepta, la miel de abejas natural entrara a zona primaria del puerto de origen que es Guayaquil en donde se registra el depósito temporal y se almacena previo a la exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Aforo Automático
- Aforo Documental
- Aforo Físico Intrusivo (SENAE, 2017)

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Automático, la autorización de salida, entiéndase con ello la autorización para que se embarque la mercancía, será automática al momento del ingreso de la carga a los depósitos temporales o zonas primarias (SENAE, 2017).

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Documental se designará al funcionario a cargo del trámite, al momento del ingreso de la carga al depósito temporal o zona primaria, luego de lo cual procederá a la revisión de los datos electrónicos y documentación digitalizada; y procederá al cierre si no existieren novedades. Es preciso indicar que, en caso de existir una observación al trámite, será registrada mediante el esquema de notificación electrónico. Una vez cerrada la DAE cambiará su estado a salida autorizada y la carga podrá ser embarcada (SENAE, 2017)

Cuando la DAE tenga canal de Aforo Físico Intrusivo se procede según lo descrito en el punto anterior y adicionalmente se realiza una inspección física de la carga corroborándola con la documentación electrónica y digitalizada enviada en la DAE. (SENAE, 2017)

La transmisión del documento de transporte recibirá la carga y puesta en el en depósito temporal, se procederá a la realización del manifiesto de carga, cuyo plazo es de 12 horas. El exportador puede realizar el envío de varias DAE hacia un mismo destino, pudiendo ser transportados por la naviera o consolidadora de carga, emitiendo solo un documento de transporte asociado a la DAE. El sistema Ecuapass valida que la DAE que tiene el registro del país de destino, sea igual al 109 documento de transporte, en el que se especifican los campos: Puerto de Descarga Internacional o Puerto de Destino.

Embarque

Una vez que está listo el producto y la coordinación de la fecha de envío del contenedor, se realizará el embarque de la mercadería en la unidad y a su vez será llevada por el transportista interno hasta la zona primaria, a su respectivo depósito.

Los documentos que se entregan al transportista para que pueda ingresar el contenedor a zona primaria son: copia de la factura comercial, original y copia de la Autorización de Ingreso/ Salida de Vehículos (AISV), original y copia de la guía de remisión (electrónica) y original y copia de la DAE. (SRI, 2018)

4.12 Etapa post embarque

La exportación acaba con el llenado y aprobación de la DAE mediante el sistema ECUAPASS, que permite dar como terminado el proceso de exportación para consumo (régimen 40), para poder completar este proceso se podrá presentar hasta 24 horas antes que la mercadería ingrese zona primaria o 30 días posteriores al embarque de las mercaderías.

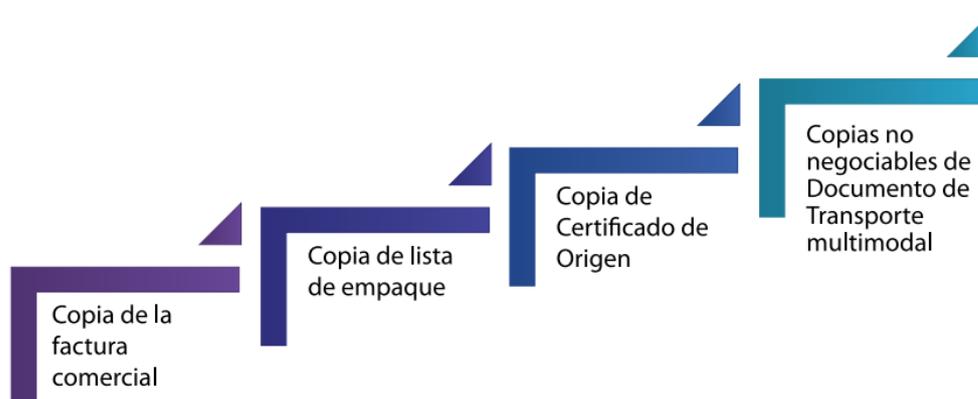


Figura 58. Etapa post embarque

Fuente: (ECUAPAS, 2019).

Elaborado por: Pacheco (2020)

4.12.1 Cuadro de Proceso de exportación-ECUAPASS

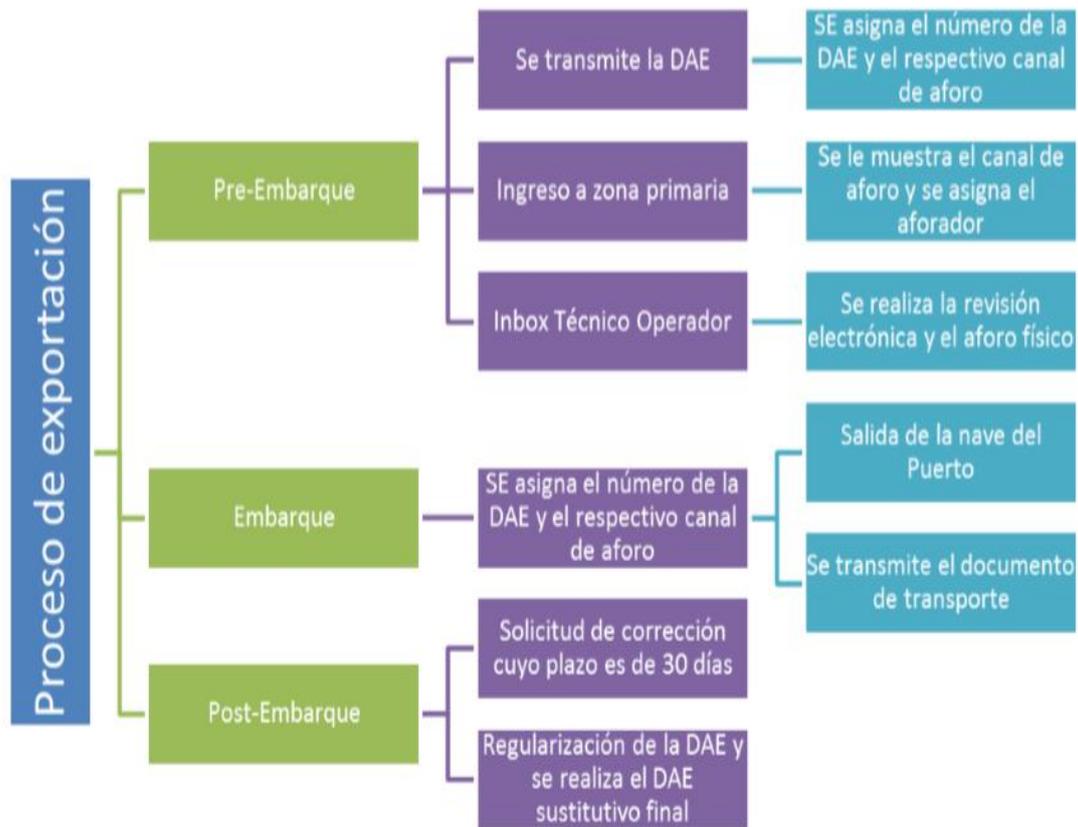


Figura 59: Proceso de exportación-ECUAPASS

Fuente: (ECUAPAS, 2019)

Elaborado por: Pacheco (2020)

Herramienta de la negociación internacional

- **Cotización de exportación:** La cotización es el documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador, con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial. La cotización debe contemplar lo siguiente:



Figura 60: Proceso para la Cotización de exportación

Fuente: (ECUAPAS, 2019)

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la figura se detalla los procesos que deben incluir en una cotización de exportación.

- **Instrumentos y condiciones de pago:** Esto especifica el acuerdo y confianza por ambas partes de la negociación; las cuales pueden ser:
- **La Carta de crédito:** Es una promesa condicional de pago de un banco (emisor) por cuenta de un solicitante a favor de un beneficiario, normalmente por conducto de otro banco (notificador); para pagar el dinero pactado a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos de la exportación. Esta forma de pago es la recomendada cuando recién se inician a exportar su uso se consigue un equilibrio entre los riesgos de tipo comercial que asumen las partes que intervienen en la compra-venta internacional (Guiabice, 2018).
- La Carta de Crédito, constituye una garantía de pago, porque es un compromiso de pago respaldado por un banco. Estas garantías amplían según las cartas de créditos sean irrevocables y confirmadas. Este método de pago se considera de bajo riesgo porque el banco expedidor tiene la obligación legal de pagar, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos y se cumplan todos los términos estipulados en el contrato. La carta de crédito será entre el Banco de Guayaquil y el Banco ABN (Banco General de los Países Bajos) (Guiabice, 2018)

- **La Cuenta abierta:** Es cuando el exportador le envía los documentos de embarque directamente al importador. Al tenerlos en su poder, le transfiere el pago correspondiente al exportador, realizando una transferencia bancaria. Esta forma de pago es sólo recomendable cuando se conoce al cliente y se tiene completa seguridad del pago. (Delgado, 2016).
- **Estrategia de distribución**

Esta sección se encarga de establecer el medio de transporte a utilizar sea este por tiempo o por costos, el tipo de embalaje según el transporte y la carga a utilizar a utilizar evitando devoluciones o posibles malos entendidos al momento de la entrega de la mercadería al puerto de destino y su posterior distribución al consumidor final (Guiabice, 2018).

Cuadro de proceso de exportación



Figura 61: Cuadro del proceso de exportación

Fuente: (Guiabice, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

Según la figura se hace detalle del proceso de exportación paso a paso.

4.13 Transporte internacional de mercadería

4.13.1 Transporte Marítimo

Como lo habíamos mencionado utilizaremos los servicios de una consolidadora o Línea naviera por lo tanto el medio de transporte será Marítimo

La situación central de Francia en Europa y su importancia con lo que respecta a las comunicaciones por vía marítima, Francia cuenta con excelentes puertos marítimos en su en su extenso litoral. Su amplia flota mercante se encuentra en regresión por la competencia de fletes más bajos con banderas de conveniencia (Hortoinfo, 2019).

Los principales puertos son Marsella, Le Havre Dunquerque, Bordeaux, Paris y Rouen. Dada la extensión de ríos navegables y la red de canales, el tráfico fluvial es significativo. En este caso, el transporte internacional será designado por el comprador. La empresa importadora será quien dé instrucciones. Con los datos que indiquen se coordinará la reserva del espacio para el embarque (Hortoinfo, 2019).

Una opción para el comprador es utilizar el transporte marítimo se lo elige de acuerdo con el Incoterms 2020 FOB saliendo del puerto de Guayaquil a el puerto de Le Havre. (Hortoinfo, 2019)



Figura 62: Cuadro del proceso de exportación

Fuente: (Guiabice, 2018).

Elaborado por: Pacheco (2020)

4.13.2 Líneas Navieras

Principales empresas navieras en Francia:

- MEDITERRANEAN SHIPPING CO
- MAERSK LINE
- CMA-CGM
- HAPAGLLOYD.

El transporte por vía marítima desde Ecuador hacia Francia los días de destino es aproximadamente el tiempo de tránsito es de 20 a 23 días aproximadamente .

4.13.3 Trayecto de puerto de Guayaquil al puerto de Havre en Francia

Puerto de origen: Puerto de Guayaquil - Guayas- Ecuador.

El puerto marítimo de Guayaquil tiene una infraestructura moderna que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada.

Las principales características del puerto son las siguientes:

- Área total del puerto: 200 hectáreas.
- Longitud total del área de los muelles: 1.625 mts.

Terminal de contenedores

- Número de atracaderos: 3 muelles
- Longitud total: 555 mts.
- Ancho del delantal del muelle: 30 mts.
- Módulos de almacenamiento de contenedores: 4 para 7.500 teus
- Bodegas para consolidación y desconsolidación de mercaderías: de 7.200m² c/u.
- Grúa de pórtico de 40 tons: 1 grúa
- Terminales de contenedores

Puertos de Destino: Puerto de Havre en Francia Es el segundo puerto francés más importante, favorecido por su situación litoral. En 2015 mueve 2,6 millones de TEU. El Puerto Le Havre es reconocido como una importante zona comercial e industrial

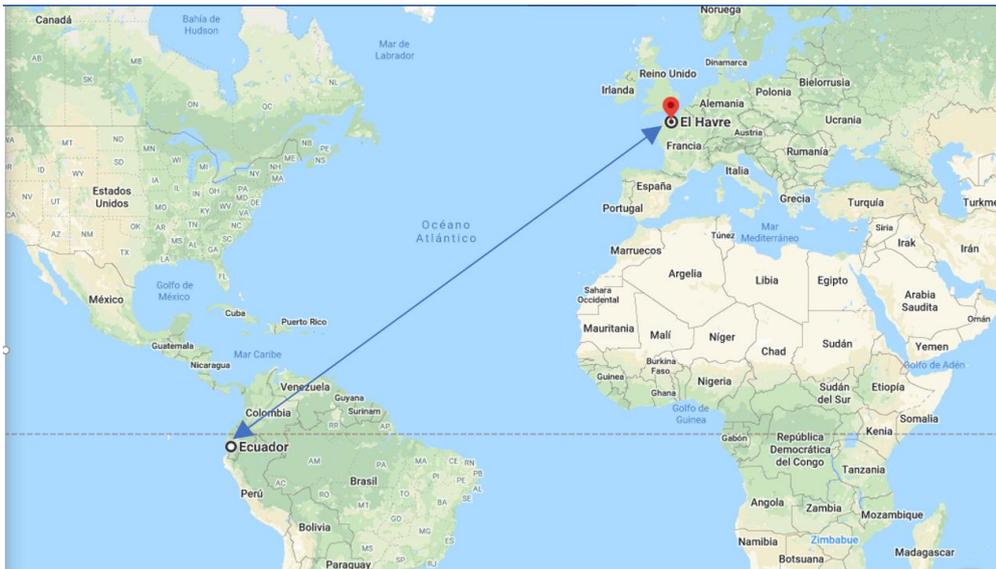


Figura 63: Trayecto de puerto de Guayaquil al puerto de Havre
Fuente: (Puertos , 2020)
Elaborado por: Pacheco, K.

En la figura 63 se puede observar el trayecto desde la fábrica ubicada en Guayaquil luego hasta el puerto de Guayaquil donde se embarcará la mercancía hasta el puerto de Havre en Francia lugar de llegada para la comercialización de la mercancía.

Plan de financiamiento

El financiamiento es una herramienta que permite a una empresa abastecerse y contar con recursos financieros necesarios para el uso eficiente del dinero que se emplean para realizar un proyecto y de esa forma alcanzar el desarrollo.

El plan de exportación miel de abeja natural hacia el mercado de Francia, se requiere un estudio de mercado, el mismo que se ha realizado en el lugar de destino, se observó la preferencia de miel de abeja natural por medio de entidades como PROECUADOR y la Cámara de Comercio Ecuatoriano.

La exportación se realizará en carga suelta es decir carga consolidada, se realizará cada trimestre la cual se exportará 4 veces al año. Se planea exportar 2 pallets que tiene 10 cajas de base cada uno. Se utilizará 2 pallets de 6 niveles de apilamiento donde ingresan 120 cajas, cada caja entra 24 frasco que sería un total de 2880 frasco en 2 pallets con cajas de miel de abeja natural.

A continuación, se va a detallar los cálculos proyectados para 5 años considerando una inflación del año 2019 del 3% según el BCE para cada año. El estudio de factibilidad se basa en la cantidad de frascos de miel de abejas natural que ser el 3% en el incremento de las ventas para cada año.

El análisis de la presente financiación es el desarrollo de un plan de exportación de miel de abeja natural hacia el mercado de Francia-Paris. Para la factibilidad del plan de exportación que le sirva de guía Empresa Akawara, considerando todos los costos y gastos que incurrirán en su proceso de exportación.

4.14 Estudio financiero

Realizar un análisis de viabilidad económica-financiera del plan de exportación, será de gran ayuda para el análisis de los costos de exportación, analizando los márgenes de contribución a los costos fijos relacionados; es recomendable definir el plazo de ejecución de la propuesta para definir una línea base y el impacto en la empresa.

Establecer una proyección financiera, será una herramienta importante para determinar cómo se financiará la exportación, identificando las necesidades y tener una presentación estructurada de toda la información financiera necesaria.

En el presente proyecto se centrará en la exportación de miel de abeja natural hacia Francia con envíos de carga consolidada trimestral.

Teniendo el conocimiento de nivel de fabricación y habiendo la producción de miel de abeja solicitado cada 3 meses que se puede mostrar en las encuestas anteriores al mercado de destino la aceptación de los 4 importadores que se encuentran interesados se muestra el monto de inversión trimestral con la finalidad de conocer los costos y gastos.

4.14.1 Inversión Inicial

La inversión inicial será propia de la empresa con la finalidad de cubrir los gastos. Teniendo en cuenta la producción según lo encuestado a los importadores ya que la empresa está constituida y posesionada hace 9 años por lo tanto está dispuesta a la elaboración de miel porque consta de suficiente de materia prima y mano de obra para la creación de la exportación en el exterior además también puede abastecer la demanda nacional. La inversión inicial aproximadamente considerada para al exportación es de \$8000 de costo FOB trimestral que es la inversión en donde estará constituido por los costos ExWork y los demás gastos para la primera exportación.

El precio debe cubrir los costos fijos, variables de producción más un 45% de ganancia, buscando alcanzar el 3% de las ventas por 5 años consecutivos a partir del ingreso al mercado Francés.

Tabla 35 Inversión Inicial

MIEL DE ABEJAS	
	2020
Cantidad	2880
Costo unitario	\$2,58
Costo EXWORK (En fábrica)	\$7.430
GASTOS DE EXPORTACIÓN	
Certificado EUR1	\$25,00
Embalaje	\$24,00
Transporte interno	\$40,00
Carga y Estiba de contenedor En Bodega	\$20,00
Inspección preembarque	\$56,25
Honorarios por Trámite de Agente de exportación	\$265,00
Manipuleo Inspección Antinarcóticos (Pago a Puerto)	\$60,00
Total, Gastos de Exportación	\$490,25
Costo FOB	\$7.931,05

Elaborado por: Pacheco (2020)

Los costos del producto constan por los directos relacionados con el producto y su empaque, sumando los gastos de exportación en que se incurrirá por cada envío como se observa en la tabla anterior.

4.14.2 Costos Variables

Costos Variables estos dependen del nivel de producción de 2880 frasco de miel, el precio de la miel \$1.95 por cada 250gr que representa un frasco este valor fue proporcionado por la empresa Akawara, compra de envases \$0,35 cada uno etiquetado 0.07 y empaque \$0.55 que corresponden a las cajas de cartón. Mano de obra directa \$259,20 corresponde a 0.09ctv por frasco que es por la producción trimestral a realizar.

Tabla 36 Costos de Materia Prima.

COSTO DE MATERIA PRIMA			
MATERIA PRIMA	VALOR UNITARIO	TRIMESTRAL	ANUAL
CANTIDAD	1	2880	11520
MATERIA PRIMA	\$1,95	\$5.616,00	\$22.464,00
COSTO DE MATERIA PRIMA POR FRASCO	\$1,95	\$ 5.616,00	\$22.464,00

Elaborado por: Pacheco (2020)

Con la producción de 11520 frascos miel de abeja natural anual; para el presupuesto de materia prima; el cual se proyecta para 5 años con un incremento del 3 % de producción entre un año con respecto al año anterior.

Tabla 37 Costos Indirectos De Fabricación

Presupuesto de costos indirectos de fabricación					
	Unitario	Unidades	Trimestral	Unidades	Anual
Cajas de cartón	\$0,55	120	\$ 66,00	480	\$264,00
Etiquetas	\$ 0,07	2880	\$ 201,60	11520	\$806,40
Envase	\$ 0,35	2880	1.008,00	11520	\$4.032,00
Total, de costos indirectos	\$ 0,97		\$1.275,60		\$5.102,40

Elaborado por: Pacheco (2020)

Los costos indirectos de fabricación están dados por unidades y tabulados respectivamente por trimestre y anual.

Tabla 38 Presupuesto De Costo Variable Trimestral

PRESUPUESTO COSTO VARIABLE	
	TRIMESTRAL
COSTO DE MATERIA PRIMA	\$ 5.616,00
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 259,20
COSTO INDIRECTOS DE FABRICACION	\$ 1.275,60
TOTAL, COSTO VARIABLE	\$ 7.150,80
CANTIDAD	2880
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 2,48

Elaborado por: Pacheco (2020)

El presupuesto de costo variable total que se incurren esta expresado trimestral y se detalla el costo de materia prima, costo de mano de obra directa y costo indirectos de fabricación que se divide para la cantidad exportada y obtenemos el costo variable unitario de \$2,48.

4.14.3 Costos Fijos

Costos fijos para estabilidad de la empresa es el Gerente general, con un sueldo de \$250,00 trimestral se encargará de dirigir todas las actividades que proporcionará los diferentes activos de la empresa más los gastos administrativos

Tabla 39 sueldo

Sueldos	No. de personal	Sueldo trimestral	Sueldo anual
GERENTE GENERAL	1	\$ 250,00	\$ 1.000,00
TOTAL	1	250,00	1.000,00

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla se muestra que el gerente general, con un sueldo de \$250,00 trimestral se encargará de dirigir todas las actividades que proporcionará los diferentes activos de la empresa.

Tabla 40 Gastos Administrativos Trimestral

GASTO ADMINISTRATIVO TRIMESTRAL	
AGUA POTABLE	\$10,00
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$10,00
INTERNET	\$15,00
ÚTILES DE OFICINA	\$5,00
TOTAL	\$40,00
SUELDOS ADMINISTRATIVO	\$250,00
TOTAL, COSTOS FIJOS	\$290,00

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla anterior se estipulan gastos que se encuentran dentro de la empresa de manera permanente, y son valores para la producción a exportar.

4.14.4 Costo Total Trimestral

Tabla 41 Costo Total Trimestral

COSTOS TOTALES TRIMESTRAL	
COSTOS FIJOS	\$ 290,00
COSTOS VARIABLE	\$ 7.150,80
TOTAL, DE COSTOS	\$ 7.440,80
CANTIDAD	2880
COSTO UNITARIO	\$ 2,58

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla anterior se evidenciarán costos que representará simplemente el punto de equilibrio de la empresa. Los costos fijos y variables se suman acorde a la producción, los cuales se dividen para la cantidad producida para poder calcular los costos totales unitarios de \$2.58.

4.14.5 Presupuesto De Costo Variable Total Anual.

Tabla 42 Presupuesto De Costos Variable Totales Anual.

PRESUPUESTO DE COSTO VARIABLE ANUAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE MATERIA PRIMA	\$ 22.464,00	\$ 23.137,92	\$ 23.832,06	\$ 24.547,02	\$ 25.283,43
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 1.036,80	\$ 1.067,90	\$ 1.099,94	\$ 1.132,94	\$ 1.166,93
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN	\$ 5.102,40	\$ 5.255,47	\$ 5.413,14	\$ 5.575,53	\$ 5.742,80
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 28.603,20	\$ 29.461,30	\$ 30.345,13	\$ 31.255,49	\$ 32.193,15
CANTIDAD	11520	11866	12222	12588	12966
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 2,48	\$ 2,56	\$ 2,63	\$ 2,71	\$ 2,79

Elaborado por: Pacheco (2020)

Es la sumatoria de los costos variables totales divididos para la cantidad producida en cada período; dando como resultado los costos variables unitarios.

Se podrá definir que cada uno de los costos enfocados en el producto irán subiendo de manera progresiva dependiendo de la estabilidad financiera del producto estos datos se lo realiza basándose en los datos estadísticos y financieros del Banco Central del Ecuador.

4.14.6 Presupuesto De Costo Fijo Total Anual.

Los costos fijos son aquellos que no varían con la cantidad de producción que se realice, los valores están estipulados solo en la producción que se va a exportar.

Tabla 43 Presupuesto De Costo Fijo Total Anual.

GASTO ADMINISTRATIVO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AGUA POTABLE	\$40,00	\$41,20	\$42,44	\$43,71	\$45,02
ENERGÍA ELÉCTRICA	\$40,00	\$41,20	\$42,44	\$43,71	\$45,02
INTERNET	\$60,00	\$61,80	\$63,65	\$65,56	\$67,53
ÚTILES DE OFICINA	\$20,00	\$20,62	\$21,26	\$21,92	\$22,60
TOTAL	\$160,00	\$164,82	\$169,79	\$174,90	\$180,17
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$1.000,00	\$1.030,00	\$1.060,90	\$1.092,73	\$1.125,51
TOTAL, COSTOS FIJOS	\$1.160,00	\$1.194,82	\$1.230,69	\$1.267,63	\$1.305,68

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la tabla se detallan los costos fijos que son estipulaciones solo para la exportación que se va a utilizar, se proyecta para los 5 años con un incremento en los valores del 3% cada año.

4.14.7 Presupuesto de costos totales

Tabla 44 Presupuesto De Costos Totales.

Presupuesto de costos totales					
	1	2	3	4	5
COSTOS FIJOS	\$ 1.160,00	\$ 1.194,82	\$ 1.230,69	\$ 1.267,63	\$ 1.305,68
COSTOS VARIABLE	\$ 28.603,20	\$ 29.461,30	\$ 30.345,13	\$ 31.255,49	\$ 32.193,15
TOTAL DE COSTOS	\$ 29.763,20	\$ 30.656,12	\$ 31.575,82	\$ 32.523,12	\$ 33.498,83
CANTIDAD	11520	11866	12222	12588	12966
COSTO UNITARIO	\$ 2,58	\$ 2,66	\$ 2,74	\$ 2,82	\$ 2,91

Elaborado por: Pacheco (2020)

Los costos fijos y variables se suman acorde a la producción de miel de abeja natural; los cuales se dividen para la cantidad producida para poder calcular el costo total unitario en este caso es de \$2.58.

4.14.8 Detalle De Costos De Exportación Trimestral

Una vez hecha la integración de costos de producción y costos de material de empaque para el mercado internacional el resultado será un precio EXW es decir que ese precio se respetaría si el comprador llegara a adquirir el producto al punto de origen, sin embargo, se recomienda establecer un precio FOB ya que es el que se utiliza más comúnmente para la comercialización de este producto así que se le tendrán que aumentar los costos de exportación.

Tabla 45 Detalle De Costos De Exportación Trimestral

MIEL DE ABEJAS	
	2020
Cantidad	2880
Costo unitario	\$2,58
Costo EXWORK (En fábrica)	\$7.430
GASTOS DE EXPORTACIÓN	
Certificado EUR1	\$25,00
Embalaje	\$24,00
Transporte interno	\$40,00
Carga y Estiba de contenedor En Bodega	\$20,00
Inspección preembarque	\$56,25
Honorarios por Trámite de Agente de exportación	\$265,00
Manipuleo Inspección Antinarcóticos (Pago a Puerto)	\$60,00
Total, Gastos de Exportación	\$490,25
Costo FOB	\$7.931,00
Costo FOB Unitario	\$2,75
Margen de utilidad 45%	\$3.564,29
Precio FOB	\$11.484,94
Precio FOB Unitario	\$3,99

Elaborado por: Pacheco (2020)

4.14.9 Financiamiento Del Proyecto

En la presente tabla se muestran todos los valores hasta precio FOB.

Tabla 46 Financiamiento Del Proyecto

MIEL DE ABEJAS					
	2020	2021	2022	2023	2024
Cantidad	11520	11866	12222	12588	12966
Costo unitario	\$2,58	\$2,66	\$2,74	\$2,82	\$2,91
Costo EXWORK (En fábrica)	\$29.763,20	\$31.575,78	\$33.498,74	\$35.538,82	\$37.703,13
GASTOS DE EXPORTACIÓN					
Certificado EUR1	\$100,00	\$103,00	\$106,09	\$109,27	\$112,55
Embalaje	\$96,00	\$98,88	\$101,85	\$104,90	\$108,05
Transporte interno	\$160,00	\$164,80	\$169,74	\$174,84	\$180,08
Carga y Estiba de contenedor En Bodega	\$80,00	\$82,40	\$84,87	\$87,42	\$90,04
Inspección pre embarque	\$225,00	\$231,75	\$238,70	\$245,86	\$253,24
Honorarios por Trámite de Agente de exportación	\$1.060,00	\$1.091,80	\$1.124,55	\$1.158,29	\$1.193,04
Manipuleo Inspección Antinarcóticos (Pago a Puerto)	\$240,00	\$247,20	\$254,62	\$262,25	\$270,12
Total Gastos de Exportación	\$1.961,00	\$2.019,83	\$2.080,42	\$2.142,84	\$2.207,12
Costo FOB	\$31.724,20	\$33.595,61	\$35.579,17	\$37.681,65	\$39.910,25
Costo FOB Unitario	\$2,75	\$2,83	\$2,91	\$2,99	\$3,08
Margen de utilidad 45%	\$14.275,89	\$15.118,02	\$16.010,63	\$16.956,74	\$17.959,61
Precio FOB	\$46.000,09	\$48.713,63	\$51.589,79	\$54.638,40	\$57.869,87
Precio FOB Unitario	\$3,99	\$4,11	\$4,22	\$4,34	\$4,46

Elaborado por: Pacheco (2020)

Los gastos de exportación están relacionados con las certificaciones, embalaje, transporte interno, carga y estiba de contenedor en bodega, inspección preembarque, honorarios por trámite de agente de exportación, manipuleo inspección antinarcóticos (pago a puerto) que asciende a \$1961.00 anualmente.

Para obtener el total de costos FOB es la sumatoria del EXW más los gastos de exportación que equivalen a \$31724.20, se le va a añadir un margen de utilidad del 45% para obtener el precio FOB que es de \$46000.09 en el primer año.

4.14.10 Venta Anual (Precio)

Tabla 47 Venta Anual (Precio)

PROYECCIÓN VENTAS ANUAL				
PERIODOS	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL	VALOR TOTAL
2020	11520	MIEL DE ABEJAS	\$ 3,99	\$ 46.000,09
2021	11866	MIEL DE ABEJAS	\$ 4,11	\$ 48.713,63
2022	12222	MIEL DE ABEJAS	\$ 4,22	\$ 51.589,79
2023	12588	MIEL DE ABEJAS	\$ 4,34	\$ 54.638,40
2024	12966	MIEL DE ABEJAS	\$ 4,46	\$ 57.869,87

Elaborado por: Pacheco (2020)

La tabla se muestra los valores que se pretende llegar a en unos 5 años de ventas ya que se prevé un crecimiento anual del 3% debido a los índices de inflación del país y de la materia prima misma que es utilizada.

En la tabla de proyección de ventas se observa que para el año 2020 se exporta 11520 unidades de miel de abeja natural a un precio unitario de \$3.99 a precio FOB que consta de margen de utilidad que en total al año sería de \$46000.09 y para el año 2024 tendría un total anual de \$ 57869.87.

4.14.11 Proyección Costo De Venta Anual

Tabla 48 Proyección Costo De Venta Anual

PROYECCIÓN COSTO DE VENTA ANUAL				
PERIODOS	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL	VALOR TOTAL
2020	11520	MIEL DE ABEJAS	\$ 2,75	\$ 31.724,20
2021	11866	MIEL DE ABEJAS	\$ 2,83	\$ 33.595,61
2022	12222	MIEL DE ABEJAS	\$ 2,91	\$ 35.579,17
2023	12588	MIEL DE ABEJAS	\$ 2,99	\$ 37.681,65
2024	12966	MIEL DE ABEJAS	\$ 3,08	\$ 39.910,25

Elaborado por: Pacheco (2020)

En la presente tabla se muestran los gastos de ventas a realizar anualmente. A un costo FOB unitario \$2.75.

4.14.12 Gastos De Ventas

Los gastos de ventas son aquellos gastos que se producen como consecuencia de la venta de un producto.

Tabla 49 Gastos De Ventas

PROYECCIÓN DE GASTOS			
AÑOS	VENTAS	Publicidad	TOTAL, GASTOS
2020	\$ 46.000,09	\$ 460,00	\$ 460,00
2021	\$ 48.713,63	\$ 487,14	\$ 487,14
2022	\$ 51.589,79	\$ 515,90	\$ 515,90
2023	\$ 54.638,40	\$ 546,38	\$ 546,38
2024	\$ 57.869,87	\$ 578,70	\$ 578,70

Elaborado por: Pacheco (2020)

4.14.13 Estado de Resultado. Pérdida y Ganancia

Es un reporte financiero que muestra de manera minuciosa la situación de la empresa, es decir, si obtuvo ganancia o pérdidas en el ejercicio de un ciclo contable. Lo conforman los ingresos, los costos y los gastos y entre sus principales cuentas están las ventas, costo de venta, utilidad, gastos operacionales, impuestos entre otros.

Tabla 50 Estado de Resultado.

ESTADO DE RESULTADO					
Pérdidas y ganancias	2020	2021	2022	2023	2024
INGRESOS TOTALES	\$46.000,09	\$48.713,63	\$51.589,7	\$54.638,4	\$57.869,8
			9	0	7
Costo de ventas	\$31.724,20	\$33.595,61	\$35.579,1	\$37.681,6	\$39.910,2
			7	5	5
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$14.275,89	\$15.118,02	\$16.010,6	\$16.956,7	\$17.959,6
			3	4	1
GASTOS OPERACIONALES	\$3.581,00	\$3.701,79	\$3.827,01	\$3.956,85	\$4.091,50
Gastos Administrativos	\$1.160,00	\$1.194,82	\$1.230,69	\$1.267,63	\$1.305,68
Gastos de venta	\$460,00	\$487,14	\$515,90	\$546,38	\$578,70
Gastos de exportación	\$1.961,00	\$2.019,83	\$2.080,42	\$2.142,84	\$2.207,12
Utilidad Operativa	\$10.694,89	\$11.416,24	\$12.183,6	\$12.999,9	\$13.868,1
			2	0	2
Utilidad antes de Impuestos	\$10.694,89	\$11.416,24	\$12.183,6	\$12.999,9	\$13.868,1
			2	0	2
Participación de trabajadores 15%	\$1.604,23	\$1.712,44	\$1.827,54	\$1.949,98	\$2.080,22
Impuesto a la renta 25%	\$2.272,66	\$2.425,95	\$2.589,02	\$2.762,48	\$2.946,97
Utilidad del Ejercicio	\$6.817,99	\$7.277,85	\$7.767,06	\$8.287,43	\$8.840,92

Elaborado por: Pacheco (2020)

Este estado así mismo llamado de resultado de la Empresa Akawara proyectado a 5 años, en el cual se puede diferenciar la utilidad bruta en ventas, operativa e impuestos y den como resultado la utilidad del ejercicio.

4.14.14 Flujo De Efectivo

El flujo de efectivo permite realizar previsiones, posibilita una buena gestión en las finanzas, en la toma de decisiones y en el control de los ingresos, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de una empresa. Con este término podemos relacionar el estado de flujos de efectivo, que muestra el efectivo utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación, con el objetivo de conciliar los saldos iniciales y finales.

Tabla 51 Flujo De Efectivo

FLUJO DE CAJA						
		2020	2021	2022	2023	2024
INGRESOS						
SALDO FINAL	\$8.000,00					
VENTAS		\$46.000,09	\$48.713,63	\$51.589,79	\$54.638,40	\$57.869,87
TOTAL, DE INGRESOS		\$46.000,09	\$48.713,63	\$51.589,79	\$54.638,40	\$57.869,87
EGRESOS				\$51.589,79		
COSTO DE VENTA		\$31.724,20	\$33.595,61	\$35.579,17	\$37.681,65	\$39.910,25
GASTOS ADMINISTRATIVO		\$1.160,00	\$1.194,82	\$1.230,69	\$1.267,63	\$1.305,68
GASTOS DE EXPORTACIÓN		\$1.961,00	\$2.019,83	\$2.080,42	\$2.142,84	\$2.207,12
GASTOS DE VENTA		\$460,00	\$487,14	\$515,90	\$546,38	\$578,70
TOTAL, DE EGRESO		\$35.305,20	\$37.297,40	\$39.406,18	\$41.638,50	\$44.001,75
SALDO FINAL	\$8.000,00	\$10.694,89	\$11.416,24	\$12.183,62	\$12.999,90	\$13.868,12

Elaborado por: Pacheco (2020)

La presente tabla se detalla los movimientos de efectivo que se pronostican durante los 5 años en la exportación de miel de abeja natural se detallan un flujo positivo, desde el año 2020 con el valor de \$ 10.694,89 y finalizando en el año 2024 con el valor de \$ 13.868,12 como se puede observar el flujo es creciente, no representa cifras negativa.

4.14.15 Valor Actual Neto Y Tasa De Retorno

Esta medida financiera sirve para determinar el valor actual de un pago a futuro. Para realizar la evaluación del TIR y el VAN se necesitará determinar la tasa de descuento, la misma que es denominada TMAR.

Tabla 52 Valor Actual Neto Y Tasa De Retorno

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VALOR PRESENTE
0	-\$8.000,00	\$8.000,00
1	\$10.694,89	\$9.549,01
2	\$11.416,24	\$9.100,95
3	\$12.183,62	\$8.672,06
4	\$12.999,90	\$8.261,67
5	\$13.868,12	\$7.869,14
Valor Presente Neto (VPN)	\$35.452,83	\$43.452,83
Tasa Interna De Retorno (TIR)	141,18%	
Tasa De Descuento (TMAR)	12%	

Elaborado por: Pacheco (2020)

El valor actual neto (VAN) es el valor de todos los ingresos menos los egresos, el van permitirá determinar si una inversión cumplirá con el deseo de maximizar lo invertido. Permitirá determinar si aquella inversión será adecuada o no.

La tasa interna de retorno (TIR) permitirá considerar si el proyecto que se estudia poner en marcha es factible realizarlo o no.

Como se puede calcular el VAN, el proyecto es viable mientras que el periodo de recuperación de ganancias será en el primer año, dándonos así la certeza de que el proyecto es viable, factible y rentable.

Se puede decir que el presente proyecto es rentable ya que la tasa interna de retorno (TIR) es 141.18% siendo esta mayor a la TMAR que es de 12%. Lo que determina, que el porcentaje de 141.18 % es lo que recuperará aproximadamente cada año.

El presente plan de exportación aplicado a la realidad comercial del país permite determinar las necesidades internas y externas en el sector de alimentos en este caso la miel de abeja.

Mediante la investigación realizada al productor de miel e importadores francés se demostró que derivados de la miel de abeja natural y sus similares a los que se proponen en el proyecto de investigación se comercializan en el mercado francés a un precio \$6.00 aproximadamente.

Se detalla el costo unitario del producto de la empresa Akarawa para comercialización nacional a un costo unitario de \$2,50 y un precio a la venta de \$3,40 aproximadamente dependerá del tamaño de la miel.

El precio al que se determinó vender cada unidad de miel de abeja natural a un costo unitario de \$2.75 por unidad de acuerdo al proceso de costeo y un precio la venta de \$3,99 aproximadamente al mercado internacional en el que se consideró un margen de utilidad del 12%, debido a que se sumaron los gastos administrativos y operativos al precio fijado del producto.

El precio de la miel está por debajo del precio que se comercializan otras mieles en el mercado francés, lo que permitirá que el producto sea competitivo no solo en relación de calidad, también en precio.

4.14.16 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto o intersección donde los ingresos totales son iguales a los costos totales. Si hay ventas por encima de aquella intersección se obtendrán beneficios para el negocio y si se vende por debajo de la línea se reflejarán pérdidas.

Punto de Equilibrio

Costo fijo :\$ 1.160

Costo Variable Unitario \$ 2,75

Precio Variable Unitario \$ 3,99

Para alcanzar el punto de equilibrio para que el negocio no refleje ni pérdidas ni ganancias, se debe vender 936 unidades al año, obteniendo un total de ingreso por ventas de \$3,738.

CONCLUSIONES

Al concluir el presente trabajo de investigación sobre la exportación de miel de abeja natural al mercado Paris se ha podido observar que:

- Podemos decir que debido a la importancia que tiene el hecho de aprovechar los recursos naturales que posee el Ecuador de manera rentable y sustentable en el tiempo, enmarcándose en que el mundo entero necesita productos ecológicos de calidad, que sean socialmente responsables con los directamente relacionados a esta actividad, permitirá desarrollar este sector de la miel como un producto con valor agregado diferenciándose por ser orgánico.
- El proyecto es sustentable; debido a que la empresa Akawara va a poner en marcha el plan de exportación ya que es una herramienta importante para que inicien las exportaciones aprovechando el acuerdo Multipartes por su liberación arancelaria que permitan la comercialización en el mercado Frances.
- Se determinó que el mercado estudiado (Paris–Francia), es exigente y demanda productos saludables y naturales, por lo que la exportación de miel de abeja natural hacia este mercado es una oportunidad comercial para el país, que el sector exportador ecuatoriano no está aprovechando en su totalidad.
- La comercialización se dará por medio de consolidación de mercadería por lo que se puede hacer convenios con otras empresas exportadoras para reducir el costo.
- La logística para la exportación es sencilla, debido a que su almacenaje se dará en la ciudad de Guayaquil y se transportará el producto al puerto donde será enviado.

- Al realizar el estudio para la elaboración de un plan de exportación de miel de abeja natural al mercado de Francia se demostró que existen cuatro potenciales importadores interesados en comercializar el producto, para los cuales se proyecta exportar trimestral dos 2 pallets con un equivalente anual de 120 cajas que darían un total de 2880 unidades.
- El plan de exportación termina con la presentación de la factibilidad financiera evidenciando una realidad constante comprendida en los últimos 5 años. El proyecto presenta una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 141,18%, un periodo de recuperación de la inversión al segundo año y un Valor Actual Neto positivo de \$ 35.452,83 que respalda la inversión.
- La inflación proyectada que se calculó para el análisis financiero fue del 3% tomando en consideración la inflación de los últimos años del Ecuador, esto logrará tener una referencia sobre los límites a los cuales debe fluctuar la inflación para el proyecto pueda seguir obteniendo ingresos.
- El plan de exportación propuesto en la investigación determinó que es posible incursionar en el mercado francés, al presentar un producto que tiene las características y normas técnicas requeridas, dándole cumplimiento a la hipótesis planteada.

RECOMENDACIONES

Una vez finalizado el presente trabajo, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda que el presente estudio sea considerado como base técnica y financiera para la realización de proyectos a futuro relacionados a la exportación de miel de abeja natural hacia este mercado.
- El exportar este producto le ayudará a la empresa a obtener más ingresos y a poder aprovechar esto para que exporten sus diferentes líneas de productos orgánicos y novedosos con los que cuentan.
- Aprovechar la disponibilidad de la miel de abeja que posee la empresa Akawara en los meses de producción y capacitar a los apicultores para ofrecer un producto de excelente calidad en el mercado internacional.
- Aprovechar el Acuerdo Multipartes de la Unión Europea para que el producto sea comercializado por medio de importadores que lo distribuyan o ferias internacionales que son la puerta de entrada al mercado francés y de esa manera ser reconocido en el extranjero y por ende aumentar la rentabilidad de la empresa.
- Es recomendable que la empresa cuente con un asesor sobre comercio exterior para que maneje sus propias exportaciones y así puedan emprender en el mundo de las exportaciones, además que las ganancias con el tiempo podrían aumentar de manera considerable para el bienestar tanto de la empresa como de sus productores.
- Implementar las maquinarias que le hacen falta y así construir la infraestructura necesaria para poner en marcha la producción de los derivados.

BIBLIOGRAFÍA

- Enciclopedia Especializada abejapedia. (2012). *Apicultura*. Obtenido de Apicultura:
<http://www.abejapedia.com/apicultura/>
- AACUE. (2013). *Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*.
Obtenido de <http://www.aacue.go.cr>
- Abejapedia. (2015). *ABEJAPEDIA Abejas. Enciclopedia Especializada*. Obtenido de
<http://www.abejapedia.com/apicultura/>
- Agrimundo. (14 de febrero de 2014). *Francia: la producción de miel alcanzó su nivel más bajo*. Obtenido de Inteligencia competitiva para el sector alimentario:
<http://www.agrimundo.gob.cl/?p=25823>
- Agrocalidad. (2015). *Catastro Nacional de Explotaciones Apícolas*. Quito: MAPAG.
- AGROCALIDAD. (2018). Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/>
- Akawara. (2016). *Miel de abeja*.
- Alcocer, E. (12 de octubre de 2016). *Determinar la influencia de tres antiparasitarios*.
Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/145/2/03%20AGP%2026%20TESIS%20APICULTURA.pdf>
- Análisis Foda*. (s.f.). Obtenido de Análisis Foda: <https://www.analisisfoda.com/>
- Apícola Grijalva. (2019). *LA APICULTURA EN EL ECUADOR*. Obtenido de APÍCOLA GRIJALVA: <http://apicolagrijalva.com/noticias/4-la-apicultura-en-el-ecuador>
- ARCSA. (2018). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/>
- Asamblea Nacional . (2013). *CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Quito : Asamblea Nacional .
- Asamblea Nacional . (2010). *REGLAMENTO AL TÍTULO DE LA FACILITACIÓN ADUANERA PARA EL COMERCIO, DEL LIBRO V DEL CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES*. Gaceta oficial .
- Código Aduanero Comunitario. (2005). *Código Aduanero Comunitario*.

- Comercio Internacional*. (s.f.). Obtenido de Comercio Internacional:
<http://biblioteca.udla.edu.ec>
- Comercio y Aduanas*. (2020). Obtenido de Comercio y Aduanas:
<https://www.comercioyaduanas.com>
- Congreso Nacional. (1997). *Ley de Comercio Exterior e Inversiones* . Quito : Gaceta Oficial .
- ConnectAmericas. (2014). *Plan de exportación*. Obtenido de
<https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFqu%C3%A9-debe-contener-un-plan-de-exportaci%C3%B3n>
- Containers*. (s.f.). Obtenido de Containers:
<https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/fob/>
- Corona Apicultora. (2017). *Apicultura* . Obtenido de
<http://coronaapicultura.blogspot.com/2017/01/apis-cerana.html>
- Datos macro. (2019). *Francia: Economía y demografía*. Obtenido de
<https://datosmacro.expansion.com/paises/francia>
- Delgado, V. R. (2016). *Reingeniería de procesos operativos y de servicios en la consolidadora de carga HA cargo S.A. en la ciudad de Guayaquil en el año 2016*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/5387/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-256.pdf>
- Diario El comercio . (7 de julio de 2012). *La miel de Carchi va a cinco países*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/miel-de-carchi-a-cinco.html>
- Diario El telegrafo. (20 de Mayo de 2018). *Ecuador se familiariza con las bondades de las abejas*. Obtenido de Ecuador se familiariza con las bondades de las abejas:
<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/sociedad/6/apicultura-apiterapia-ecuador-dia-mundial-abejas>
- Diario El Telégrafo. (04 de Enero de 2019). *La apicultura trae nuevos ingresos a los agricultores*. Obtenido de

<https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/apicultura-ingresos-agricultores>

ECI. (2019). *Certificación electrónica*. Obtenido de <https://www.eci.bce.ec/>

Ecocolmena. (29 de septiembre de 2016). *La Química De Las Abejas*. Obtenido de <https://ecocolmena.com/la-quimica-de-la-miel/>

Ecuador, M. d. (2016).

ECUAPAS. (2019). Obtenido de <https://ecuapass.aduana.gob.ec/>,

El Productor. (s.f.). Obtenido de El Productor: <https://elproductor.com/noticias/la-productividad-de-la-amazonia-y-su-aporte-al-mundo/>

El Universo. (18 de julio de 2018). *Mirar el mercado internacional*. Obtenido de Mirar el mercado internacional: <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/06/29/nota/6835385/maquillaje-base-miel-ecuatoriano-llegaria-estados-unidos>

EU organic. (2017). *Principales certificaciones ecológicas*. Obtenido de Principales certificaciones ecológicas: <https://www.plataformaecologica.com/certificacion/certificaciones-ecologicas/>

Europagos Paris-Francia. (s.f.). Obtenido de Europagos Paris-Francia: <https://www.europages.es/empresas/Francia/Mayorista/miel.html>

Exportación y logística. (2016). *Miel de abeja*. Revista de la Asociación Cubana de Producción Animal.

Fajardo, T. L. (19 de Noviembre de 2013). *Plan de negocios para la producción, comercialización y distribución de miel, polen y jalea real en el mercado Quiteño*. Obtenido de Tesis : <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/996/1/UDLA-EC-TIC-2013-19.pdf>

Falquez, C. (15 de Noviembre de 2014). *Factibilidad de la actividad de producir y comercializar miel de abeja en la ciudad de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2826/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-118.pdf>

- Freire, P. (2016). *IMPORTANCIA Y DEFINICIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL*. Obtenido de Geiuma: <http://geiuma-oax.net/invdoc/importanciaydef.htm>
- García, J. A. (2018). La protección jurídica y administrativas de las abejas. *Actualidad Jurídica Ambiental*, , 1-33. Obtenido de La protección jurídica y administrativas de las abejas.
- García, J. C. (2015). *Diseño de un plan de exportación del chocolate fino ecuatoriano Chchukululu*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/9927/1/UPS-GT000950.pdf>
- Granda, O. (19 de diciembre de 2017). *Análisis del potencial de la actividad apícola como desarrollado socioeconómico en sectores rurales*. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/7106/1/135301.pdf>
- Granda, O. (2017). *Análisis del potencial de la actividad apícola como desarrollado socioeconómico en sectores rurales*. Obtenido de Tesis : <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/7106/1/135301.pdf>
- Guiabice. (2018). *Guía del exportador*. Obtenido de Guía del exportador: http://www.facso.unsj.edu.ar/catedras/ciencias-economicas/comercializacion_internacional/documentos/guiabice.pdf
- Hortoinfo. (2019). *Transporte marítimo*. Obtenido de <http://www.hortoinfo.es/index.php/informes/mercados/510-francia>
- ICEX. (2020). *Guía de trámites y documentos de exportación* . Obtenido de https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents/documento_anexo/mdez/mju1/~edisp/dax2013255463.pdf
- Id Estrategias. (2016). *Canales de distribución*. Id Estrategias.
- Incoterm FOB. (2020). *Incoterm FOB*. Obtenido de Incoterm FOB: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/>

- Infoagro. (2016). *Apicultura* . Obtenido de http://www.infoagro.com/agricultura_ecologica/apicultura.htm
- International Chamber of Commerce. (2020). *International Chamber of Commerce*. Obtenido de <https://iccwbo.org/>
- Jofillo, P. (2011). *Investigacion de campo* . Obtenido de <https://jofillop.files.wordpress.com/2011/03/metodos-de-investigacion.pdf>
- Junta de Andalucía . (2017). *Alimentos Ecologicos calidad y salud*. Obtenido de Alimentos Ecologicos calidad y salud: https://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/1337161274Alimentos_ecologicos.pdf
- Keller, H. (21 de Junio de 2018). *El método descriptivo*. Obtenido de Ok diario: <https://okdiario.com/curiosidades/que-metodo-descriptivo-2457888>
- León, P. (12 de septiembre de 2015). *Diseño de un plan de exportación de miel de abeja orgánica bajo certificación ISO 2200 dirigido al mercado de Alemania-Hamburgo desde la Provincia de El Oro*. Obtenido de Tesis : <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4821/1/TTUACE-2015-CI-CD00036.pdf>
- Lerma, A. &. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. . Mexico DF.
- López, R. (2020). *Incoterms 2020: cambios y tipos de Incoterms*. Obtenido de Incoterms 2020: cambios y tipos de Incoterms: <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/incoterms-2020/>
- Luo, S. &. (15 de Julio de 2015). Obtenido de [//f1000research.com/](http://f1000research.com/)
- MAGA. (2015). *MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANARERIA*. Obtenido de MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANARERIA: <https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-tiene-potencial-para-la-apicultura/>
- Miel de abeja*. (2020). Obtenido de Miel de abeja: <https://www.mielesdeleste.co/p/nuestra-miel.html>

- MIFIC. (2014). *Miel Francia*. Obtenido de Fomento, Industria y comercio: <https://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20CNPE/Fichas%20producto%20mercado%202014/Miel%20Francia%20ok.pdf>
- Ministerio de aduanas de Francia . (2018). *Francia Diplomacia*. Obtenido de Francia Diplomacia: <https://www.diplomatie.gouv.fr/es/el-ministerio-y-sured/protocolo/de-los-privilegios/article/en-la-oficina-de-aduanas>
- Ministerio de Agricultura. (2018). La apicultura se mueve con tres ejes estratégicos en Ecuador. *Líderes*, 1-13. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/apicultura-miel-abejas-ministerio-agricultura.html>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería*. (s.f.). Obtenido de Ministerio de Agricultura y Ganadería: <https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-tiene-potencial-para-la-apicultura/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2018). *Ecuador tiene 1760 apicultores registrados*. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-tiene-1760-apicultores-registrados/>
- Ministerio de relaciones exteriores comercio e integración . (2010). *Guía Comercial de Francia* . Obtenido de https://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/guia_francia.pdf
- Moroy, C. (2014). *Proyecto de exportación de miel de abeja de Amatepec Estado de México, a Marsella Francia* . Obtenido de Tesis : file:///C:/Users/User/Downloads/159384220_unlocked.pdf
- Ocaña, C. (2015). *Prevalencia del Acáro en colmenas de abejas* . Obtenido de Prevalencia del Acáro en colmenas de abejas : <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/6446/3/T-UCE-0004-16.pdf>
- Ortiz, r. (2012). *Claves para desarrollar un plan estrategico en una pyme* . Con tu negocio.
- Ortiz, S. (2014). Declive de las abejas. *Revista Vasca de Administración Pública*, 12-56.

- Paredes, B. (2016). *Elaboración del plan de Negocio de exportación*.
- Paredes, R. (2018). *Producción de miel de abejas para exportar*. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14927/Paredes%20Fernanda%20Trabajo%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- PNAPI. (2018). *El Mercado Apícola Internacional*. Gestión de la innovación como Aporte para el Desarrollo Territorial .
- Pro Ecuador . (2014). *Guia del exportador* . Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- PROAPI. (Julio de 2018). *El Mercado Apícola Internacional* . Obtenido de https://inta.gov.ar/sites/default/files/inta_cicpes_instdeconomia_sanchez_mercado_apicola_internacional.pdf
- ProEcuador. (2017). *Guia del Exportador*. Ministerio de Comercio Exterior.
- PROECUADOR. (23 de Julio de 2018). *PROECUADOR*. Obtenido de PROECUADOR: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-alemania/>
- PROECUADOR. (s.f.). *PROECUADOR*. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- ProMéxico. (2010). *Plan de negocios Internacional de Exportación* . Mexico.
- Puertos* . (2020). Obtenido de Puertos : <http://www.goldiumcruceros.com/puertos-de-cruceros/crucero/le-havre---paris-francia/id/208>
- Quichimbo, F. (Noviembre de 2017). LA APICULTURA EN EL ECUADOR COMO OPCIÓN EXPORTABLE. *Observatorio de la Economía Latinoamericana* .
- Rubiano, V. (2016). *Las abejas y la apicultura* . Obtenido de Las abejas y la apicultura : <https://eprints.ucm.es/38831/1/T37638.pdf>
- Saavedra, L. (2013). *Grupo Industrial Saavedra*. Obtenido de <http://www.grupoindsaavedra.com.mx>
- SAG (Servicio Agrícola y Ganadero). (2019). Obtenido de <https://www.sag.gob.cl/>
- Sanchez, S. (2018). El mercado apícola internacional . *Gestión de la innovación como Aporte para el Desarrollo Territorial* .

Santader, T. (2018). *Exportación*.

SECAP. (2018). *SECAP único organismo certificador de apicultores en el Ecuador*.
Obtenido de SECAP único organismo certificador de apicultores en el Ecuador:
<https://www.secap.gob.ec/secap-unico-organismo-certificador-de-apicultores-en-el-ecuador/>

Selzer, V. (20 de 05 de 2017). *Tres en uno: la miel como endulzante, medicina y alimento*.
Obtenido de Tres en uno: la miel como endulzante, medicina y alimento:
<https://www.telam.com.ar/notas/201705/189665-publicar-sbado-a-la-ma-tres-en-uno-la-miel-como-endulzante-medicina-y-alimento.html>

SENAE. (2017). *Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador*. Obtenido de Para exportar :
<https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/>

SENAE. (2018). *Senae*. Obtenido de
<https://www.aduana.gob.ec/files/pro/pro/oce/2014/SENAE-MEE-2-2-001-V3.pdf>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2018). Obtenido de
<https://www.aduana.gob.ec/boletines/recordatorio-sobre-los-requisitos-minimos-que-debe-cumplir-la-factura-comercial-a-efectos-de-la-aplicacion-del-primer-metodo-para-determinar-el-valor-en-aduana-valor-de-transaccion-de-las-mercancia/>

Shuttleworth, M. (2018). *Explorable* . Obtenido de investigación descriptiva :
<https://explorable.com/users/martyn>

Soria, J. (2015). *Estudio de exportación a Francia*. Obtenido de
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2306/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-80.pdf>

SRI. (2018). *Servicio de Rentas Internas del Ecuador*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas del Ecuador: <https://www.sri.gob.ec/web/guest/boletines-2018>

Tapia, K. (11 de septiembre de 2014). *La exportación de miel natural de abeja como alternativa de rentabilidad financiera. Caso de la asociación ganadera local*

especializada en apicultura A.G.L de Valle de Bravo . Obtenido de tesis :
<https://core.ac.uk/download/pdf/55531157.pdf>

Tecnicas para recoleccion de datos. (s.f.). Obtenido de Tecnicas para recoleccion de
datos: <https://www.eumed.net>

Tiba Internacional. (2020). Obtenido de <http://tibaint.com/>

Topisectos. (03 de Octubre de 2019). *COLMENA DE ABEJAS*. Obtenido de
<https://topinsectos.com/colmena-de-abejas/>

Transeop. (s.f.). Obtenido de Transeop: <https://www.transeop.com/blog/palets-de-madera/379/>

Vásconez, R. (19 de mayo de 2017). *Análisis de los Costos de Producción de la Miel de Abeja en Ecuador* . Obtenido de Tesis :
<http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/6604/1/131194.pdf>

Vespa, V. (2015). Estrategia de gestión, control y posible erradicación del avispon asiático o avispa negra . *Nigrithorax*, 45-77.

Viejó, B. M. (2015). *Abeja cremosa al mercado holandes*. Obtenido de
https://www.researchgate.net/publication/289534625_PLAN_DE_NEGOCIOS_PARA_EXPORTAR_MIEL_DE_ABEJA_CREMOSA_AL_MERCADO_HOLANDES

ANEXOS

Anexo 1 Fotos de proceso de producción de la miel



Figura 64: Colmenas
Elaborado por: Pacheco, K.



Figura 65: Apicultor
Elaborado por: Pacheco, K.



Figura 66: Colmenas
Elaborado por: Pacheco, K.



Figura 67: Proceso de la miel
Elaborado por: Pacheco, K.



Figura 68: Envasado de la miel
Elaborado por: Pacheco, K.



Figura 69: Explosión de la miel
Elaborado por: Pacheco, K.

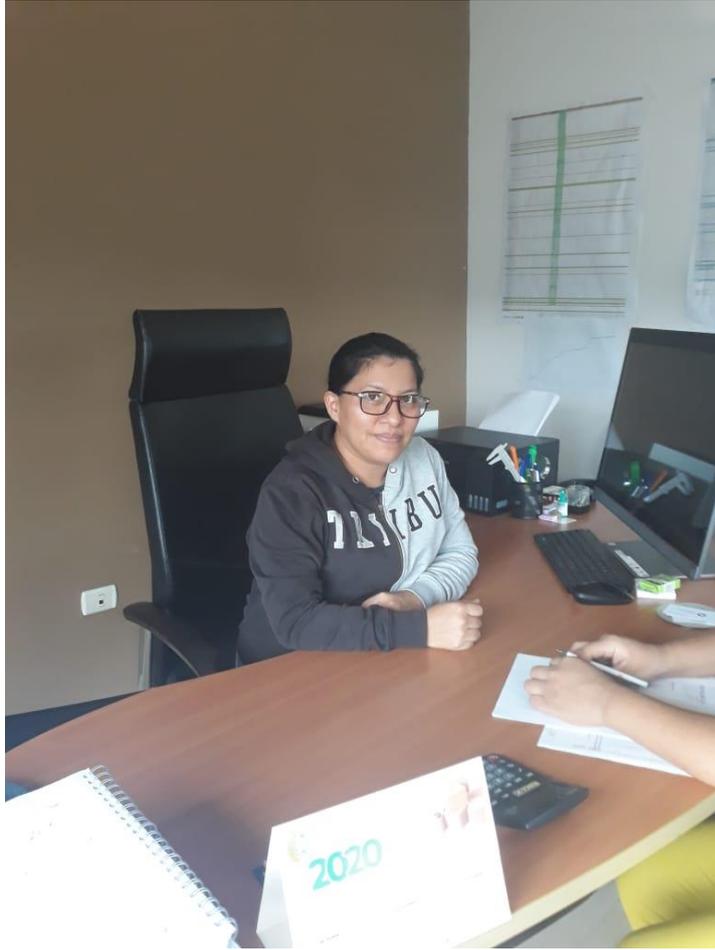


Figura 70: Trámite para Exportar y Obtener los Certificados

Elaborado por: Pacheco, K.

Anexo 2 Requisitos para exportar

PROEcuador
010 720 8177 / 010 250 233

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración

REQUISITOS PARA EXPORTAR PRODUCTOS ORGÁNICOS

PASO 1
SOLICITAR REGISTRO DE OPERADOR. Agrocalidad lleva el registro de las siguientes operaciones orgánicas:

- Registro de Operador Orgánico (Productor)
- Registro de Operador Orgánico (Procesadora, Comercializador)
- Registro de Operador Silvestre
- Registro de Inspector
- Registro de Agencia Certificadora

PASO 2
APROBAR REGISTRO: Agrocalidad aprueba o rechaza, según la información detallada en el formulario de registro. La aprobación se realiza en un plazo 30 días según la ley.

PASO 3
OBTENER CERTIFICACIÓN: Este proceso involucra una inspección y aprobación del establecimiento (productor, procesador, comercializador) por parte de una de las 5 certificadoras autorizadas por Agrocalidad en el país:

<p>1) BCS ORG - (SARRE) S.A. LTDA. Sede Web: www.bcs.org.ec</p> <p>Tienda Central - Píscar Teléfono: 032310333 / 0320 0280 Correo electrónico: info@bcs.org.ec</p> <p>Oficina Móvil: Teléfono: 072822678 CORREO ELECTRONICO: info@bcs.org.ec</p>	<p>2) CONTROL UNIÓN PÍSCAR S.A.C Sede Web: www.unio.org.ec</p> <p>Oficina: Píscar Teléfono: 032300090 Correo electrónico: info@unio.org.ec</p>
<p>3) SUPERSELECCIÓN EQUIPROMIX S.R.L. COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS ORGÁNICOS S.A. LTDA. Sede Web: www.superseleccion-ec.com</p> <p>Comercializadora - Cuyabamba Teléfono: 070788110 / 060691162 Correo electrónico: info@superseleccion-ec.com</p>	<p>4) ECOCERT COMERCIO S.A. Sede Web: www.ecocert.com.ec</p> <p>Oficina - Cuenca Teléfono: 03250 050 / 040000807</p>
<p>Oficina - Quito Teléfono: 024088162 Correo electrónico: info@bcs.org.ec</p> <p>Oficina - Loja Teléfono: 074865114 Correo electrónico: info@bcs.org.ec</p>	<p>5) QUALITY CERTIFICATION SERVICES (SUCS) SQUADRA Sede Web: www.qualitycertification.com</p> <p>Oficina - Quito Teléfono: 024129154 CORREO ELECTRONICO: info@qualitycertification.com</p>

Agencia de Aseguramiento de la Calidad del Agro (MARA): Pío Alfaro y Amadorías, Quito - Ecuador
www.agrocalidad.gob.ec, Tel: 593 - 2 - 2648823 / 2401776 / 2667232 / 2643310

www.proecuador.gob.ec

Figura 71: Certificado para exportar productos orgánicos

Elaborado por: Pacheco, K.



UTILIZACIÓN DE LA MARCA "PRIMERO ECUADOR" EN PRODUCTOS ECUATORIANOS



El Gobierno Nacional promueve la campaña "Primero Ecuador" con el objetivo de incentivar el consumo de productos ecuatorianos.



Los productores que deseen tener el logo "Primero Ecuador" en su producto, en aras de ser identificados y posicionados en el mercado, pueden acercarse a las siguientes instituciones para obtenerlo:



INFO

Secretaría Técnica de la Comisión Estratégica de Marcas, Presidencia de la República.

ecuadoramalavida@presidencia.gob.ec

02 3 827000 ext. 7033

Cámara de la Pequeña Industria del Guayas - CAPIG

dchalen@capig.org.ec

04 2 281524 ext. 113



Es importante mencionar que dichas instituciones exigirán el cumplimiento de algunos requisitos previos para otorgar la autorización para la utilización de la marca. Este trámite es **GRATIS**.

Figura 72: Obtención De La Marca Primero Ecuador.

Elaborado por: Pacheco, K.



REQUISITOS PARA OBTENER CERTIFICADOS DE ORIGEN



PASO 1

REGISTRO EN EL ECUAPASS: El primer paso que debe realizar el exportador para poder obtener un certificado de origen es registrarse en el ECUAPASS a través del sitio web <https://portal.aduana.gob.ec/>, opción "Solicitud de Uso", o registrarse en los sitios web de FEDEXPOR o Cámaras autorizadas por el MIPRO para la emisión de los mismos.



PASO 2

GENERACIÓN DE LA DECLARACIÓN JURAMENTADA DE ORIGEN DJO: En el ECUAPASS, menú "Ventanilla Única", opción "Elaboración de DJO", el exportador deberá generar la respectiva Declaración Juramentada de Origen del producto a exportar, requisito mínimo para la obtención de TODO Certificado de Origen. La DJO tiene como objetivo determinar de forma sistematizada si el producto cumple con los requisitos para gozar de origen Ecuatoriano. Duración 2 años.



PASO 3

GENERACIÓN DEL CERTIFICADO DE ORIGEN: En el ECUAPASS, menú "Ventanilla Única", opción "Elaboración de CO", el exportador deberá llenar el formulario en línea, para luego retirarlo físicamente en el MIPRO.

En el caso de que el exportador escogiera FEDEXPOR o las Cámaras, deberá ingresar al sistema desde el sitio web respectivo y llenar el formulario, para posteriormente retirar el certificado físico.



Existen varios tipos de especies o certificados de origen. Estos van a diferir según el país de destino al que se emita. Existen certificados de origen para los siguientes sistemas, bloques económicos o actos:
MERCOSUR, ALADI y CAN: los emisores son FEDEXPOR y las Cámaras.
ATPDEA – Estados Unidos, SGP - Unión Europea, y Terceros Países: único emisor MIPRO.

MIPRO (Matriz): Eloy Alfaro y Amazonas, Edif. MAGAP, piso 3. Quito - Ecuador.
www.mipro.gob.ec. Telf.: 593 - 2 - 2546690 / 593 - 4 - 2684535

www.proecuador.gob.ec

Figura 73: Requisitos para obtener el certificado el origen.

Elaborado por: Pacheco, K.

Anexo 3 Diagrama

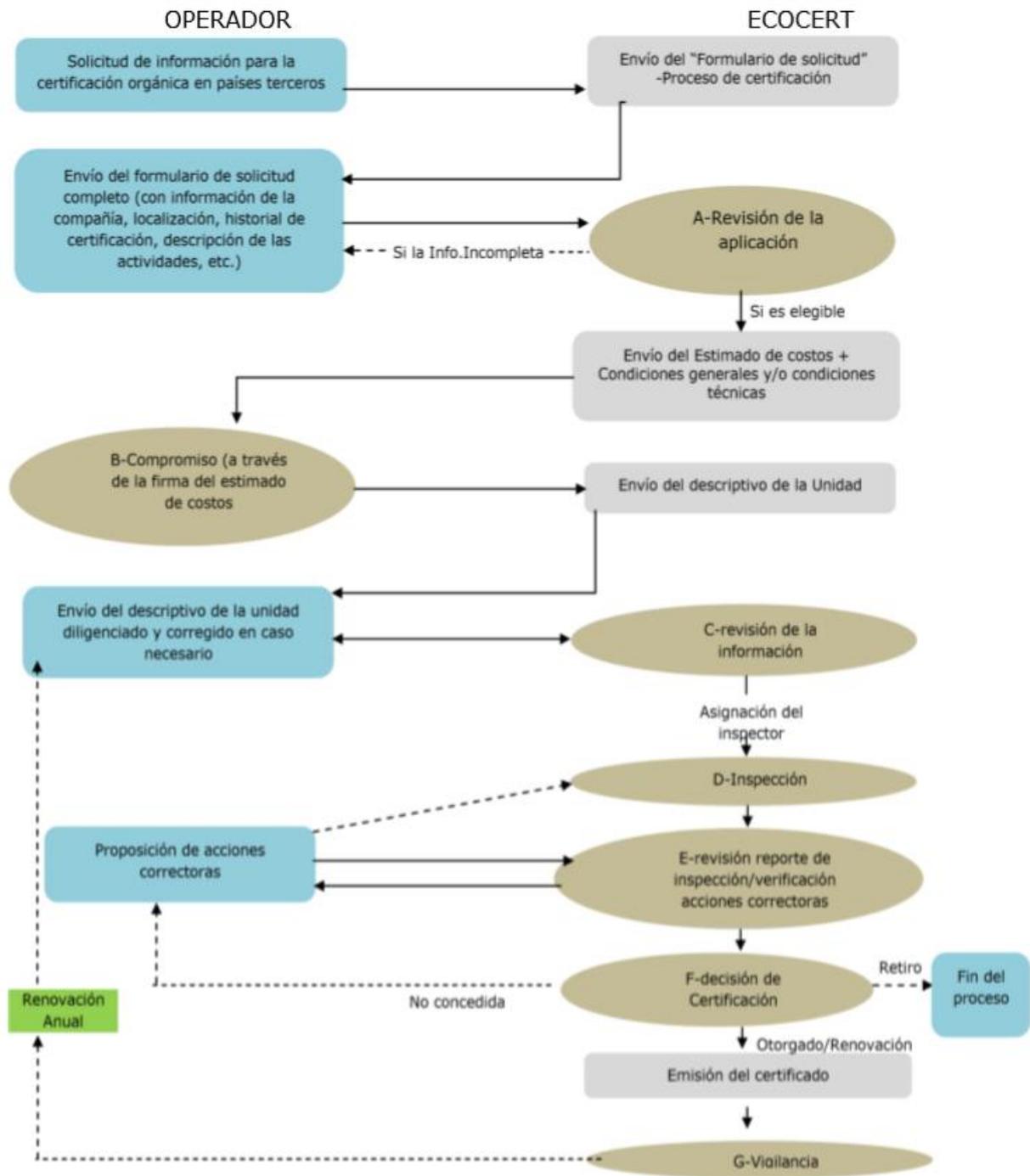


Figura 74: Diagrama Del Proceso De Certificación

Elaborado por: Pacheco, K.

Anexo 4 Modelo de encuesta a los importadores de miel en Francia.

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Encuesta dirigida a los importadores de Francia-Paris.

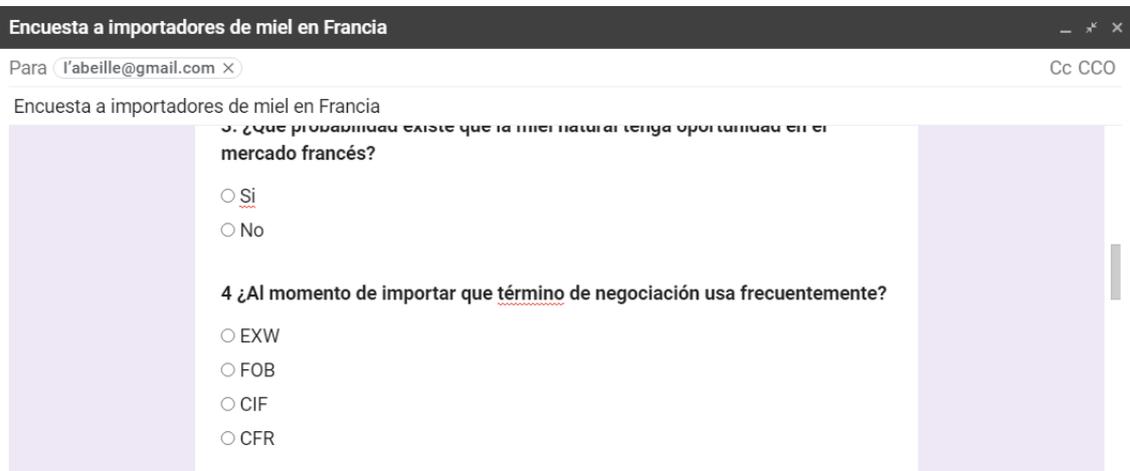
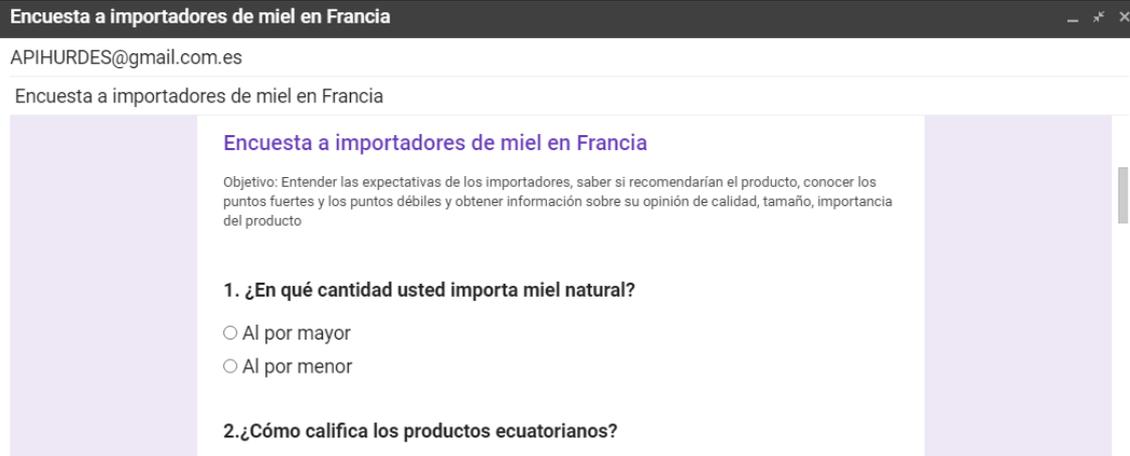
Objetivo: Entender las expectativas de los importadores, saber si recomendarían el producto, conocer los puntos fuertes y los puntos débiles y obtener información sobre su opinión de calidad, tamaño, importancia del producto.

Tema de tesis: EXPORTACIÓN DE MIEL DE ABEJA NATURAL Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN AL MERCADO DE FRANCIA.

Instrucción: Por favor, llene esta encuesta precisa como sea posible. No dejar espacios en blanco.

- | | |
|--|---|
| 1 ¿En qué cantidad usted importa miel natural? | 2 ¿Cómo califica los productos ecuatorianos? |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Al por mayor<input type="radio"/> Al por menor | <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Excelente<input type="radio"/> Regular<input type="radio"/> Malo |
| 3 ¿Qué probabilidad existe que la miel natural tenga oportunidad en el mercado francés? | 4 ¿Al momento de importar que término de negociación usa frecuentemente? |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Si<input type="radio"/> No<input type="radio"/> | <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> EXW<input type="radio"/> FOB<input type="radio"/> CIF<input type="radio"/> CFR |
| 5 ¿Qué tipo de envase prefiere el consumidor francés? | 6 Que tamaño considera usted ms adecuado Para la comercialización de la miel de abeja natural con los requerimientos de Francia |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> frasco de vidrio<input type="radio"/> enlatado<input type="radio"/> envase de plástico | <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Pequeño<input type="radio"/> Mediano<input type="radio"/> Grande |
| 7 Conoce usted la calidad con lo que cuenta los productos ecuatorianos en el mercado internacional | 8 Estaría dispuesto a realizar importación de miel de abeja natural desde Ecuador. |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Si<input type="radio"/> No | <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Si<input type="radio"/> No |
| 9 En la presentación que usted cree conveniente importar el producto. ¿Cuántas unidades del mismo considera importante importar cada vez que lo haga? | 10 De acuerdo a la calidad de unidades señaladas en la pregunta anterior ¿cada cuánto tiempo solicitaría la importación de la miel de abeja natural? |
| <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> 500 - 1000 unidades<input type="radio"/> 1000 - 15000 unidades<input type="radio"/> 1500- 2000 unidades<input type="radio"/> Más de 2000 unidades | <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> Cada mes<input type="radio"/> Cada 3 meses<input type="radio"/> Cada 6 meses<input type="radio"/> Cada año |

Anexo 5 Capture de correos con encuestas a importadores en Francia



lunedemiel@outlook.es

Encuesta a importadores de miel en Francia

Google Forms

¿Tienes problemas para ver o enviar este formulario?

RELLENAR EN FORMULARIOS DE GOOGLE

Te he invitado a que rellenes un formulario:

Encuesta a importadores de miel en Francia

Objetivo: Entender las expectativas de los importadores, saber si recomendarían el producto, conocer los