



Universidad Veracruzana

Facultad de Contaduría y Administración

Región Xalapa

Especialización en Administración del Comercio Exterior

Exportación de Miel de Abeja Melipona Orgánica a Reino Unido

Proyecto de Exportación para acreditar la Experiencia recepcional

Presenta:

L.E. González Méndez Luis Josué

Director:

Dra. Margarita Altamirano Vásquez

Asesor:

Dr. Daniel Antonio López Lunagomez

Septiembre de 2022

“Lis de Veracruz: Arte, Ciencia, Luz”



Universidad Veracruzana

Facultad de Contaduría y Administración
Región Xalapa

Especialización en Administración del Comercio Exterior

Exportación de Miel de Abeja Melipona a Reino Unido

Proyecto de exportación para acreditar la Experiencia
recepional

Presenta:

L.E. González Méndez Luis Josué

Director:

Dra. Margarita Altamirano Vásquez

Asesor:

Dr. Daniel Antonio López Lunagomez

Dedicatoria o agradecimientos

A mis padres, José Luis González Méndez y Catalina Méndez Lobato, quienes me han forjado y apoyado desde el principio para que pueda desarrollarme profesionalmente. Gracias a ellos por inspirarme a superarme.

A mi asesora Margarita Altamirano Vásquez, quien fungió como mi tutora, por sus conocimientos compartidos y su enorme dedicación como maestra.

Índice

Dedicatoria o agradecimientos	1
Índice	3
Resumen	3
Introducción.....	4
1.Descripción de la empresa.....	6
1.1 Antecedentes de la empresa.....	6
1.2 Equipo de dirección	6
1.3 Estructura organizacional.....	6
1.4 Aspectos jurídicos.....	7
1.4.1 Marco jurídico relacionado con la exportación de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido.....	7
1.5 Macro y micro localización	8
1.5.1 Macro localización	8
1.5.2 Micro localización.....	10
1.6 Misión, visión y valores de la empresa.....	11
1.7 Análisis FODA de la empresa	11
1.8 Planes futuros.....	13
2. Descripción del producto.....	14
2.1 Características del producto.....	14
2.2 Normas Oficiales Mexicanas	15
2.3 Proceso de producción	17
2.3 Envase y embalaje	18
2.3.1 Envase	18
2.3.2 Embalaje.....	19
2.4 Etiqueta	20
3. Análisis del mercado	22
3.1 Descripción del sector en México.....	22
3.2 Descripción del país/región del destino	23
3.2.1 Reino Unido	23
3.3 Descripción del sector en el país destino	25
3.4 Consideraciones políticas y legales	26

3.5 Consideraciones económicas	28
3.6 Consideraciones culturales y sociales.....	29
3.7 Mercados objetivos	30
3.8 Clientes potenciales	30
3.9 Estrategia de entrada propuesta	31
3.10 Investigación de mercados	31
3.10.1 Análisis comparativo entre el mercado de Reino Unido y el de México	32
3.11 Competencia	33
3.12 Barreras de entrada	35
3.12.1 Barreras arancelarias	35
3.12.2 Barreras no arancelarias	36
4. Operaciones para la exportación.....	38
4.1 Logística y distribución	38
4.1.1 Transporte interno	39
4.1.2 Transporte internacional.....	41
4.2 Cubicaje	42
4.2.1 Contenedor	46
4.3 Documentos para la exportación.....	46
4.4.1 Contrato de compraventa	50
5. Análisis de Riesgos.....	51
5.1 Riesgos internos para el proyecto	51
5.2 Riesgos externos para el proyecto.....	52
5.3 Planes de Contingencia.....	52
6. Análisis Financiero	55
6.1 Situación Financiera Actual	55
6.2 Proyecciones Financieras	56
6.2.1 Proyección Financiera escenario moderado	58
6.2.2 Proyección Financiera escenario optimista.....	61
6.2.3 Proyección Financiera escenario pesimista.....	63
6.3 Evaluación Financiera	66
6.3.1 Punto de Equilibrio.....	66
6.3.2 Valor Presente Neto	67

6.3.3 Tasa Interna de Retorno	69
6.3.4 Análisis costo-beneficio	69
7. Conclusiones y recomendaciones	70
Referencias	73
Apéndices	75

Resumen

La idea de exportar constituye, en muchas ocasiones, un sueño, principalmente cuando se trata de productos agropecuarios.

La miel es un alimento de gran aceptación a nivel mundial debido a los beneficios que ésta genera en la salud de quien la consume. De esta manera, de acuerdo con factores climáticos, topográficos, de flora y de fauna, existe una inmensa variedad de mieles, las cuales son adquiridas tanto de manera directa por el consumidor, y pueden ser un insumo para la elaboración de otros productos.

El presente trabajo muestra una propuesta de proyecto de exportación de miel melipona a Europa, en específico a Reino Unido, mercado exquisito y que valora los productos de calidad.

La metodología implementada para su desarrollo es la propuesta por PROMÉXICO, con el fin de evaluar la idea de negocio desde varios ángulos y concluir determinando la viabilidad y factibilidad del negocio.

Palabras clave: Miel melipona, Reino Unido, Exportación.

Introducción

El comercio exterior hoy en día es una variable importante para el crecimiento y desarrollo económico de los países ya que a través del intercambio de bienes y servicios se logra obtener un aumento en la demanda agregada que se ve reflejado en los componentes de dicha demanda, y por lo tanto, es aquí dónde las empresas, sean grandes, medianas o pequeñas fungen como los entes directos de intercambio, es decir, son las exportadoras de aquellos productos que se deseen vender en el exterior.

Las exigencias de un mercado internacional altamente competitivo al que se enfrentan las empresas, incentiva a estas a tomar estrategias comerciales internacionales para poder permanecer en el y lograr sobresalir, vender productos de calidad en función de un precio rentable e incorporar el marketing son factores determinantes hoy en día para mantenerse y crecer.

El comercio exterior requiere análisis del mercado, oferta, demanda, producto, precio nacional e internacional para alcanzar el mercado objetivo, y poder desarrollar el proceso de exportación. Los exportadores de un producto deben de reunir una serie de cualificaciones captadas en diferentes áreas disciplinares, por lo que, tienen que ser multidisciplinarios desde las áreas de economía, administración, contaduría, negocios internacionales, planeación, derecho, logística, marketing, historia, entre otras, ya que son los aspectos políticos, culturales, económicos distintos en cada país/mercado objetivo.

El actual proyecto de exportación se centra en la empresa Sierra de la Miel cuya dedicación es solo a la producción y venta de miel de abeja melipona orgánica y cuyo país destino de este bien será Reino Unido. En la ejecución de este proyecto de exportación se ocuparon teorías y prácticas estudiadas en las distintas experiencias educativas de la especialización en Administración del Comercio Exterior, como también la investigación de campo del sector privado.

Lo que se plantea mostrar en la investigación es recabar la óptima información de acuerdo con el mercado de miel en México y Reino Unido, así como analizar el comportamiento de la demanda de la miel orgánica en el país destino a exportar, todo ello para evaluar la viabilidad de exportar la miel de abeja melipona orgánica de la empresa Sierra de la miel desde Altotonga, Veracruz hacia Reino Unido, principal objetivo del proyecto de exportación.

El primer capítulo consiste en la descripción de la estructura de la empresa, así como su historia y operación, la presentación de la misión, visión y valores, y el análisis de sus fortalezas y oportunidades como también sus debilidades y amenazas.

En el segundo capítulo se lleva a cabo el análisis del producto, tales como la descripción de las características de la miel de abeja melipona, proceso de producción, envase y envalaje.

En el tercer capítulo, denominado análisis de mercado, se hará un estudio referente al mercado de la miel en México y Reino Unido, se recabarán datos históricos que permitirán sacar conclusiones exhaustivas sobre pronósticos de consumo y oferta futuros. Asimismo se analizan las consideraciones políticas, económicas y culturales del mercado destino, se investiga la competencia que existe. Finalmente, se muestran las barreras arancelarias y no arancelarias de entrada que estipula el producto en Reino Unido.

Por consiguiente, en el cuarto capítulo se mostrará toda la logística y cadena de suministro donde se empezará desde el momento de donde se sitúa la miel de abeja melipona, es decir, el lugar donde está la empresa Sierra de la miel, hasta la obtención del producto por el cliente final en Reino Unido.

En el quinto capítulo se hará mención de los riesgos internos y externos a los cuales se enfrenta este proyecto de exportación, así como, los planes de contingencia para evitar que la entrega del producto se lleva a cabo con algún contratiempo.

En el sexto capítulo se realizará un análisis financiero de la empresa Sierra de la Miel para deducir la viabilidad de la implementación de el proyecto de exportación. En el presente capítulo se llevará a cabo un análisis de la posición actual de la empresa, se elaborarán las proyecciones financieras a 5 años, y por consiguiente se ejecutará una evaluación financiera en la que se reflejaron los datos concluyentes para determinar la viabilidad.

Para finalizar, en el séptimo capítulo, se exponen las conclusiones y recomendaciones de la realización del proyecto de exportación que dará un beneficio positivo a la empresa Sierra de la Miel para concretar la viabilidad de exportar.

I.Descripción de la empresa

1.1 Antecedentes de la empresa

El sujeto de este proyecto es una persona física con actividad empresarial, la cual está constituida como una pequeña organización familiar que produce miel de abeja melipona para la demanda de los consumidores en la región o ciudades cercanas. Esta persona física, la cual nace en el Municipio de Altotonga, Veracruz, en una localidad rural llamada Temimilco, empezó a operar desde el año 2012, cuando la familia decidió producir miel de abeja Melipona teniendo la ventaja de vivir en un área llena de árboles, con flora que propicia su producción, y donde prevalecen muchos nidos de este tipo de abeja. Esto constituyó una ventaja al darse cuenta de que dicha miel tiene una esencia única que la diferencia de las otras, lo cual va acompañado de un mayor precio y la característica de tratarse de una miel orgánica. Gracias a esto, es factible propiciar un impacto positivo en el desempeño de la pequeña empresa. Actualmente, la persona física se encuentra en proceso de registro para su formalización y, una vez formalizada, podrá optar por la alternativa de exportar dicho producto a Reino Unido.

1.2 Equipo de dirección

Consolidada como persona física con actividad empresarial, las decisiones son tomadas por el director general Karina Arisbeth González Méndez, dueña del establecimiento familiar, y el subdirector José Luis González Segura.

Director: Karina Arisbeth González Méndez

Subdirector: José Luis González Segura

1.3 Estructura organizacional

En la Figura 1 se muestra el organigrama de la persona física con actividad empresarial con relación al proyecto de exportación de miel de abeja melipona. La conformación del equipo de trabajo es de 6 personas: 1 director, que es el dueño, 1 subdirector, 1 en el área de administración, 1 jefe de producción, 1 jefe de ventas y 1 en el área de marketing. Las decisiones son tomadas por el director y subdirector, Karina Arisbeth González Méndez y José Luis González Segura. En el apéndice 1 se muestra la descripción cada puesto de trabajo.

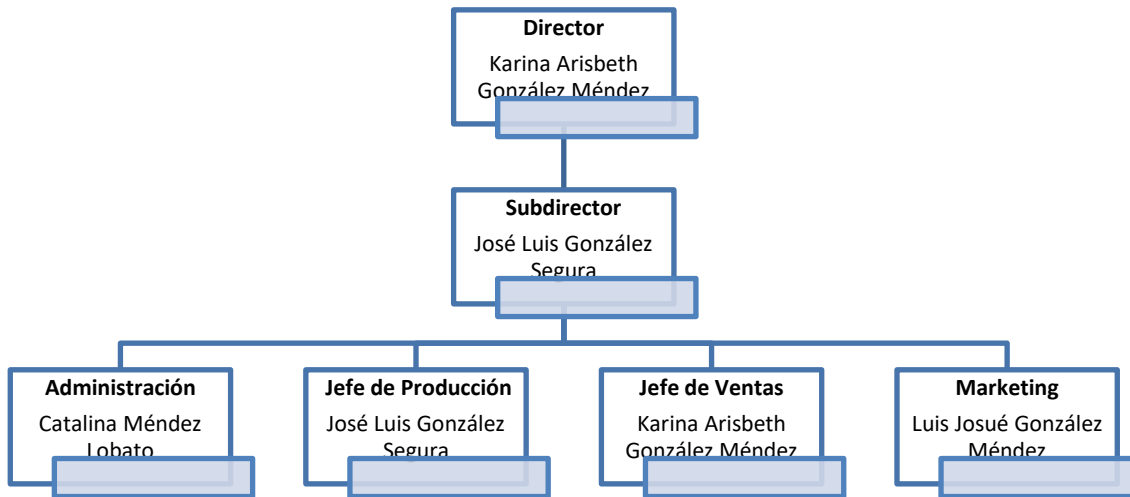


Figura 1. Estructura organizacional de proyecto de exportación. Fuente: Elaboración propia.

1.4 Aspectos jurídicos

El establecimiento va a ser registrado en el Padrón de Contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria (SAT) como persona física con actividad empresarial.

La figura legal que tiene la persona física es una forma jurídica individual ya que es propiedad de solo una persona. Si se decide por una forma jurídica individual, el propietario será solo una persona, el cual, tendrá una responsabilidad ilimitada con terceros, es decir, responderá con todos sus bienes personales.

1.4.1 Marco jurídico relacionado con la exportación de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido.

Para conocer sobre el marco jurídico relacionado con la exportación de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido, es importante revisar la Tabla 1.

Ley o reglamento:	Descripción
Constitución política de los Estados Unidos Mexicanos	Es la Ley Suprema de nuestro país en la que se contemplan los tratados internacionales. Los artículos que más relación tienen con el comercio exterior que se encuentran en la constitución son: 76, 89, 131 y 133. Se encarga de dictaminar que los productos que se exporten o importen sean gravados.

Ley del SAT	Tiene como atribución dirigir los servicios aduanales y de inspección, así como la Unidad de Apoyo para la Inspección Fiscal y Aduanera, por lo tanto la relacionamos en el marco jurídico de nuestro proyecto porque evalúa el desempeño a nivel local y de impuestos internos aduanales. Informa, regula las distintas disposiciones referentes al comportamiento de las importaciones y exportaciones.
Reglamento interior del SAT	El Servicio de Administración Tributaria, para el despacho de los asuntos de su competencia, cuenta con las unidades administrativas, dentro de las cuales está la administración general de aduanas.
Ley del comercio exterior	Esta ley es la encargada de promover el intercambio de bienes y servicios entre México y otros países, señala las restricciones y regulaciones no arancelarias.
Reglas generales del comercio exterior	Por medio de estas normas, nos informan en que condiciones y formas se tienen que cumplir cuando se vaya a exportar o importar un producto.
Ley aduanera	Regula la entrada al territorio nacional y salida de mercancías en México y de los medios en que se transportan o conducen, mediante diversos recintos fiscales, conocidos como aduanas, esta ley regulariza el funcionamiento de las aduanas. Se encarga de regular los productos que se exportaran, también solicita y revisa información sobre los productos que van a hacer exportado o importado.
Código penal federal	Es el encargado de aplicar las sanciones en caso de que existan delitos en materia de exportación e importación de productos.
Tratados Internacionales	Con relación al proyecto desarrollado el tratado comercial vigente entre Reino Unido y México es el Acuerdo de Continuidad Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte.
Ley general de salud	Promueve y vigila la aplicación de las normas oficiales a las que queda sustentada la miel.
Ley de productos orgánicos	Establece los criterios y requisitos que van desde la producción hasta que el producto obtiene la certificación.

Tabla 1. Marco Jurídico relacionado con la exportación de miel de abeja orgánica. Fuente: Elaboración propia.

1.5 Macro y micro localización

La persona física con actividad empresarial se encuentra localizada en el Municipio de Altotonga, en el Estado de Veracruz, México, en la localidad rural de Temimilco, con dirección Domicilio Conocido Temimilco, Altotonga, Ver. S/N.

1.5.1 Macro localización

La persona física se encuentra localizada en el Municipio de Altotonga en el Estado de Veracruz, México. (Ver Imagen 1 y 2)



Imagen 1. Imagen de territorio mexicano delimitación del Estado de Veracruz. Fuente: Google, INEGI (2021)

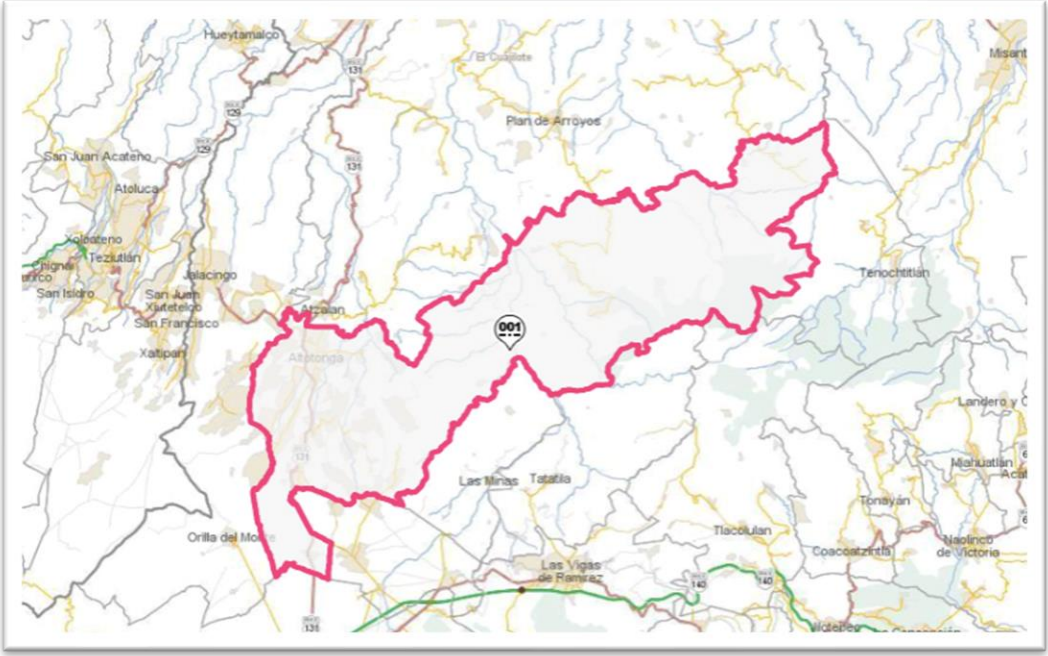


Imagen 2. Imagen del territorio de Altotonga. Fuente: Google, INEGI (2022)

1.5.2 Micro localización

La persona física se encuentra ubicada en Domicilio Conocido, Localidad Temimilco S/N Loc. Temimilco 93700 Altotonga, Ver. (Ver Imagen 3)

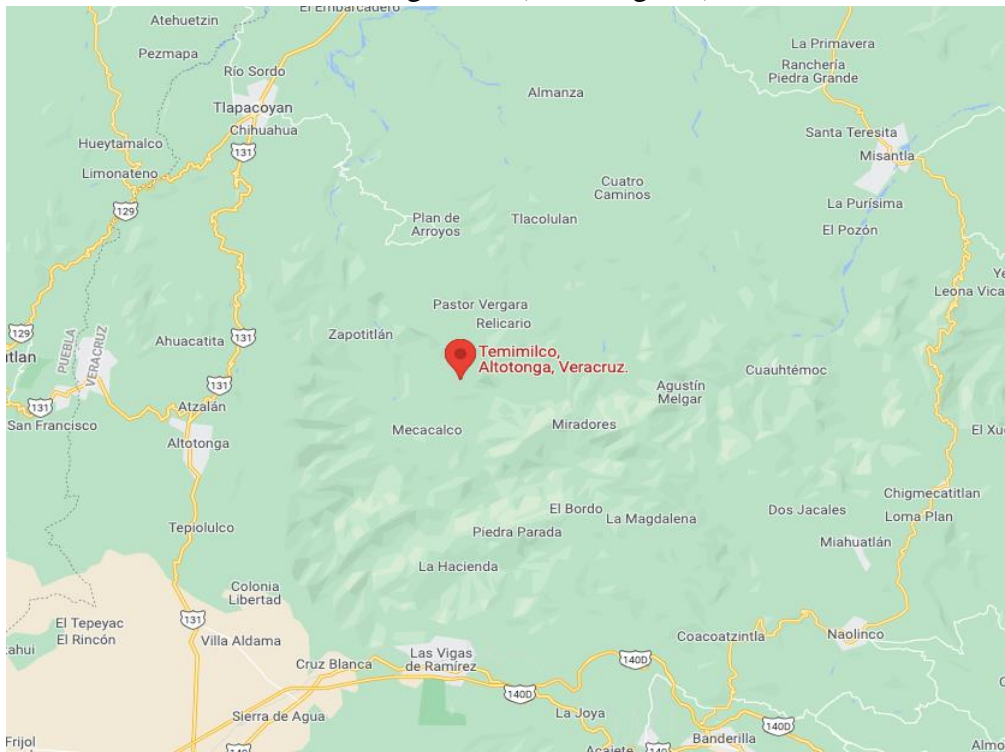


Imagen 3. Imagen de la micro localización de la localidad rural de Temimilco. Fuente: Google maps (2021)



Imagen 4. Imagen de la micro localización de la persona física. Fuente: Google maps (2021)

1.6 Misión, visión y valores de la empresa

Como parte de la filosofía empresarial, se presentan la misión, visión y valores.

Misión: “Producir miel 100% de abeja melipona y orgánica, con los más altos estándares de calidad y cuidado del medio ambiente, con el objetivo de venderlo a empresas distribuidoras y empresas enfocadas en la elaboración de productos naturales, endulzantes y medicamentos alternos”.

Visión: “Consolidarnos como una empresa certificada apícola veracruzana posicionada sólidamente en un mercado competitivo internacional, exigente y en crecimiento a través de la exportación de miel melipona orgánica de calidad”.

Valores:

- Conservación del medio ambiente
- Respeto
- Colaboración
- Responsabilidad
- Excelencia
- Servicio al cliente
- Honestidad
- Calidad

1.7 Análisis FODA de la empresa

En la Tabla 2 se muestra el análisis FODA de la empresa, cuyo objetivo es analizar todas aquellas oportunidades que tiene dicha empresa para poder enfocarse en la viabilidad de la exportación del producto de miel de abeja melipona a Reino Unido.

Fortalezas	Debilidades
<p>F.1. Miel de abeja melipona endémica de México</p> <p>F.2. Experiencia de 9 años en el manejo de abejas y recolección de miel.</p> <p>F.3. Miel de abeja melipona orgánica.</p> <p>F.4. Precios competitivos con base en calidad/beneficio.</p> <p>F.5. Hay un alto vínculo de lealtad y confianza ya que la empresa es familiar, rápido toma de decisiones.</p>	<p>D.1. No hay certificación de calidad del producto, no cuenta con certificaciones nacionales, internacionales.</p> <p>D.2. No toda la población conoce este tipo de miel de abeja melipona.</p> <p>D.3. No cuenta con maquinaria adecuada para la cosecha de miel.</p> <p>D.4. El personal no es capacitado periódicamente. Los procesos son tradicionales y no actualizados.</p> <p>D.5. La empresa no ha exportado antes.</p> <p>D.6. Envasado inadecuado para la venta de su producto, y para poder exportar.</p> <p>D.8. No cuenta con una marca comercial.</p> <p>D.9. Cantidad de producción no ilimitado, la producción se realiza por temporadas y esta sujeta a condiciones climatológicas.</p> <p>D.10. Recursos financieros reducidos.</p> <p>D.11. Innovación tecnológica estancada.</p> <p>D.12. Falta de difusión y promoción.</p>
Oportunidades	Amenazas

O.1. Mayor demanda de consumo de productos de origen orgánico o cien por ciento naturales en Reino Unido.	A1. Disminución de flora, y árboles de donde se obtienen la miel causada por el cambio climático.
O.2. Baja competencia de miel de abeja melipona orgánica alrededor del mundo.	A.2. El cambio climático y uso de agroquímicos ha disminuido la cantidad de abejas a nivel mundial.
O.3. Enorme demanda de miel natural en Reino Unido.	A.3. Gran cantidad de miel artificial que es comercializada a precios menores.
O.4. La miel mexicana tiene un alto nivel de reconocimiento a nivel mundial debido a su calidad, sabor, aroma.	A.4. Miel de Apis melífera barata.
O.5. Existe un tratado comercial entre México-Reino Unido para la venta/compra de dicho producto.	A.5. Inocuidad de la miel afectada por la contaminación.
O.6. Existen programas de gobierno que intentan impulsar el sector apícola. Dando apoyos a través de incentivos o acercándolos al mercado internacional.	A.6. China(continental), Argentina, India, Ucrania son los principales competidores en la exportación de miel natural.
O.7. Miel de abeja melipona con un precio mayor que la miel de Apis melífera.	A.7. Falta de apoyos a los meliponicultores.

Tabla 2. Análisis FODA. Fuente: Elaboración propia.

1.8 Planes futuros

La empresa tiene como plan futuro la posibilidad de exportar su producto al extranjero de manera directa, sin intermediarios, bajo el desarrollo de su propia marca. La empresa pretende entre el corto al mediano plazo volverse productores destacables a nivel nacional, reconocidos por su calidad, y la implementación del producto orgánico que lo hace distinto como marca a los otros competidores. También, se pretende en este intervalo de tiempo poder exportar el producto de miel de abeja melipona orgánica hacia el mercado de Europa,

justamente al país de Reino Unido, cuyo país se sitúa dentro de los principales países importadores de miel en el mundo.

En el largo plazo, la empresa pretende abarcar a más mercados europeos importantes, como el de Suiza, Alemania, aprovechando el estudio hecho en Reino Unido, se tendrá experiencia para adentrarse a otros mercados potenciales.

2. Descripción del producto

A continuación, se presenta la descripción del producto desde diversos aspectos.

2.1 Características del producto

Una definición del producto de la miel de abeja melipona, de acuerdo con Arnold et al (2018) es: “la miel es una sustancia elaborada por las abejas a partir del néctar que producen las flores. La transformación del néctar a miel sucede principalmente en el estómago de las abejas en donde enzimas rompen los azúcares del néctar. Para que se obtenga una miel espesa tiene que evaporar el agua que trae el néctar. Para eso las abejas regurgitan y pasan el néctar a otras obreras de manera repetitiva antes de almacenarlo en los cántaros ya transformado en miel. En este proceso se agregan enzimas que siguen activas aun ahí y cuando se ha evaporado suficiente agua de la miel, se considera madura a la miel. Después, las abejas sellan los cántaros y dentro de ellos la miel empieza a fermentar de forma natural por la cantidad de humedad que quedó. Gracias a que las paredes de los cántaros están hechas de cerumen (mezcla de cera y propóleo) son flexibles y permiten la expansión de la miel y el aumento de volumen que causa su fermentación natural”.

La abeja melipona es una especie endémica de México. La principal característica de esta abeja es que no tiene aguijón. Los productos que este tipo de abeja producen son la miel, polen, cera, propóleo, además de su destacable función como polinizadoras. Una colmena de abeja melipona produce alrededor de un litro al año en contraposición con las abejas europeas que producen muchos más litros en promedio al año.

Según Cauich et al. (2015), la composición de la miel de abeja melipona se divide en:

- Azúcares: fluctuosa, glucosa, por mencionar los principales.
- Agua

- Proteínas, Aldehídos, Ácidos Carboxílicos, entre otras.

“En general, los azúcares y el agua representan los componentes químicos principales de la miel (>95%); entre los primeros, fructuosa (38%) y glucosa (31%) son los constituyentes principales. Los azúcares representan la porción más grande de la composición de la miel (95-99% de sólidos de miel) mientras que las proteínas, aldehídos aromáticos, ácidos carboxílicos aromáticos y sus ésteres, caroteidos degradados, terpenoides, flavonoides y otros contribuyen al sabor de las mieles”. (Cauch et al, 2015)

Es importante mencionar que la composición de la miel de abeja melipona se ve influenciada en gran parte por los diferentes tipos de flores que existen y que en su momento extraen las abejas meliponas, además, por las diversas condiciones climáticas de cada región. La diferencia que recae entre la miel de una abeja europea (abeja melífera) y la abeja melipona, es que esta última tiene un mayor nivel de acidez y cantidad de agua, contenido de azúcares diferente, la miel de abeja melipona es más líquida, más ácida.

Arnold et al (2018) señala que los beneficios de la miel melipona son:

- Exhibe efectos inhibitorios sobre bacterias y levaduras.
- Tiene propiedades antioxidantes
- Tiene propiedades antimicrobianas.
- Propiedades antiinflamatorias: reduce áreas inflamadas.
- Efectividad en el tratamiento de quemaduras: favorece la cicatrización de las heridas.
- Efectividad en el tratamiento de infecciones internas y externas: como en el caso de enfermedades gastrointestinales, respiratorias y dermatológicas.
- Ayuda a reforzar el sistema inmunológico.
- Disminuye las manchas faciales.

2.2 Normas Oficiales Mexicanas

De acuerdo con CECOEX (2019), “Las normas oficiales mexicanas fueron creadas para proteger a los sectores, privado y público, en materia de salud, medio ambiente, seguridad al usuario, información comercial, etc., mediante lineamientos de seguridad a los consumidores de los bienes que usan o consumen los artículos sujetos a su cumplimiento”.

Estas normas son regulaciones obligatorias que contienen las características que debe cumplir los productos y procesos que puedan constituir algún riesgo humano, dañar a las personas, salud humana, el medio ambiente, entre otras. De acuerdo con SE (2010). El órgano encargado de promover las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) es La Secretaría de Economía, y La Procuraduría Federal del Consumidor se encarga de vigilar su correcto cumplimiento.

Con base en SINEC (2021), las NOM que corresponden al producto de exportación en estudio, que es la miel de abeja melipona orgánica, son las siguientes:

NOM-145-SCFI-2001.

Información comercial-Etiquetado de miel en sus diferentes presentaciones.

PROY-NOM-004-SAG/GAN-2018.

Producción de miel y especificaciones

NOM-051-SCFI-1994.

Especificaciones generales de etiquetado para alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados, publicada en el Diario Oficial de la Federación

NOM-001-SAG/GAN-2015.

Sistema Nacional de Identificación Animal para Bovinos y Colmenas.

NOM-001-ZOO-1994.

Campaña Nacional contra la Varroasis de las abejas.

Normas Oficiales Mexicanas (NOM) en Materia de Sanidad Vegetal.

Con base en SENASICA, (2015), las Normas Oficiales Mexicanas en Materia de Sanidad Vegetal son las siguientes:

NOM-022-SAG/FITO-2016.

Especificaciones, criterios y procedimientos fitosanitarios para las personas físicas o morales que presten servicios de tratamientos fitosanitarios

NOM-077-FITO-2000.

Para la que se establecen los requisitos y especificaciones para la realización de estudios de efectividad biológica de los insumos de nutrición vegetal.

NOM-081-FITO-2001.

Manejo y eliminación de focos de infestación de plagas mediante el establecimiento o reordenamiento de fechas de siembra, cosecha y destrucción de residuos.

NOM-082-SAG-FITO/SSA1-2017.

Límites máximos de residuos. Lineamientos técnicos y procedimiento de autorización y revisión.

2.3 Proceso de producción

La producción de la miel de abeja melipona orgánica se lleva a cabo de abril a julio ya que es cuando la temperatura y ambiente es óptimo para la recolección de miel.

Por consiguiente, en la Tabla 3 se muestra el proceso de producción que realiza la empresa actualmente, la combinación de actividades, operaciones, mano de obra, desde cuándo se establecen las colmenas en áreas estratégicas para obtener miel hasta cuando se logra la cosecha de la miel. Esto, gráficamente, se ve en la Figura 2.

Parte del proceso	Descripción
Establecer las cajas (colmenas) en puntos estratégicos.	La empresa tiene sus propias abejas meliponas, están establecidas en puntos estratégicos, donde hay mucha flora, en la localidad rural de Temimilco.
Dejar de Julio-marzo las colmenas para la recolección de miel.	Este tiempo esta en función del desenvolvimiento natural de las abejas meliponas para producir miel.
Recolectar la miel de abril-Junio	Recolección de la miel entre abril-junio en cada lugar donde están establecidas las colmenas porque hay condiciones climatológicas favorables, mucha floración, una buena producción.
Extraer la miel de los cajones con varillas de madera	Este proceso es muy delicado, la extracción se realiza con total higiene con varillas y puntilla fina para poder penetrar a cada bola de capa de miel.
Depositar en botes de plástico	La miel es drenada directamente del cajón a los botes de plástico.
Colar la miel	Se cuele la miel de los botes de plástico a bandejas de plástico.

Depositar en bandejas para envasar	La miel una vez colada y depositada en bandejas esta lista para se envasada.
Envasar y tapar	La miel se envasa en frascos de plástico de un litro, medio litro, y un cuarto de litro.
Realizar un inventario	Se realiza el registro de los frascos de plástico de miel que tiene la empresa.

Tabla 3. Proceso de producción de miel de abeja melipona de la empresa. Fuente: Elaboración propia.



Figura 2. Proceso de producción de miel de abeja melipona de la empresa. Fuente: Elaboración propia.

2.3 Envase y embalaje

2.3.1 Envase

El envase que tendrá la empresa para la exportación de miel de abeja melipona es un frasco de vidrio con tapa de aluminio y sello de seguridad de plástico, con una capacidad de 250 ml. El envasé se seleccionará con base en las reglamentaciones, barreras no arancelarias, para la exportación del producto.

La Imagen 5 muestra la propuesta de envase para el producto de exportación, frascos de vidrio hexagonal, tapa negra para envasar miel de abeja melipona.



Imagen 5. Frasco para miel melipona. Fuente. Bazar online Leyly (2021)

Las características del frasco son: (Ver Tabla 4)

- 12 unidades por paquetes
- La tapa hermética de estaño mantiene los alimentos frescos.
- Cumple con normas FDA
- Proveedor: Bazar online Leyly

Tamaño	Capacidad	Abertura (Diámetro Interior)	Cantidad/Caja	Precio por frasco (MXN)
Diámetro 8cm Altura 10 cm Peso: 230 gramos	250 ml/9 oz	8 cm	12	\$14.50 (1 caja) \$13.79 (8+ cajas)

Tabla 4. Características del frasco. Fuente: Bazar online Leyly (2021)

2.3.2 Embalaje

La empresa utilizará cajas de cartón para la separación de productos, cada caja tendrá 12 frascos de miel en presentación de 250 ml. (Ver Imagen 6)

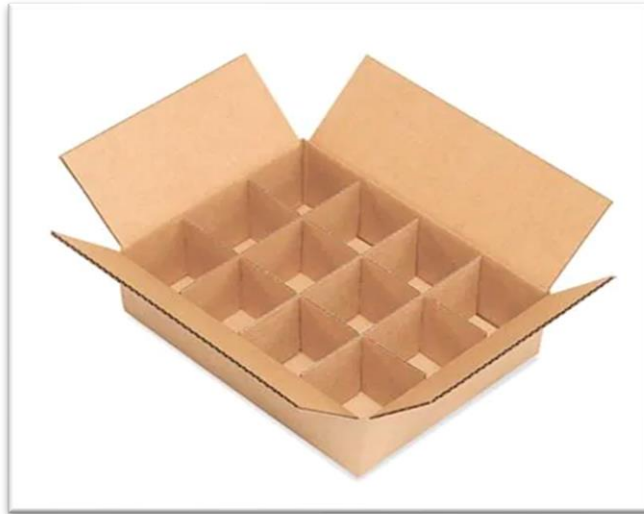


Imagen 6. Caja de cartón para frascos. Fuente: Uline México (2021)

Sus características son: (Ver Tabla 5)

- Cajas de prueba a 200 lbs. Soportan el manejo rudo.
- Se adquieren planas, ahorran espacio de almacenamiento.
- Incluye cajas y separadores.

Precio con un 16% de IVA para la cantidad mínima: \$791.12

Dimensiones Interiores Largo x Ancho x Alto	Dimensiones de celda utilizable Largo x Ancho x Alto	Prueba	Precio por caja (MXN)
12 3/8 x 9 1/4 x 4 1/8"	3 x 3 x 4"	200#	\$68.20 (25 cajas) \$62.700 (100 cajas) \$59.40 (250)

Tabla 5. Cajas para envasar. Fuente: Uline México (2021)

2.4 Etiqueta

El producto de miel de abeja melipona orgánica de la empresa Sierra de la Miel debe adherirse al etiquetado de alimentos por parte de United Kingdom Legistation. Con base en ICEX España Exportación e Inversiones (2022), la guía de etiquetado de la miel proporcionada por UK legislation fundamenta que:

“La regulación específica, vista en el documento The honey (England) regulations 2015, para los productos de la miel establece que se deben incluir descripciones de los siguientes aspectos:

- Fuente de la que se obtiene la miel
- Proceso de extracción
- Forma de presentación

Además, esta normativa establece los requisitos que se deben de cumplir para incluir ciertas descripciones (honeycomb, honeydew, etc.) en el etiquetado.

Está estipulado el requerimiento de incluir el país de origen de la miel. En el caso de que se trate de una mezcla, podrá listarse el origen de las mieles o simplemente describirlo como mezcla. Cuando el origen sea mezcla y Reino Unido, debe etiquetarse como tal”

Las etiqueta de la miel debe mencionar lo siguiente:

Tabla 6. Elementos requeridos en la etiqueta
Nombre y descripción del producto
Requisitos de composición
Requisitos de etiquetado adicionales
Cumplimiento y disposiciones misceláneas
Criterios de composición

Fuente: Elaboración propia con datos The Honey (England regulations 2015).

De acuerdo con lo analizado anteriormente, como siguiente, en la Imagen 7 muestra la etiqueta propuesta aplicable al proyecto de exportación de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido.

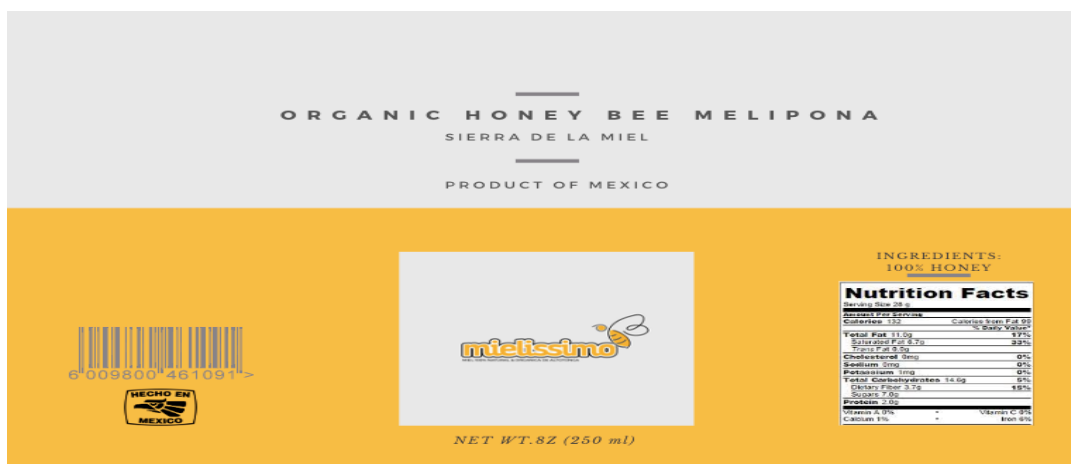


Imagen 7. Propuesta de etiqueta miel de abeja melipona orgánica. (Elaboración propia).

3. Análisis del mercado

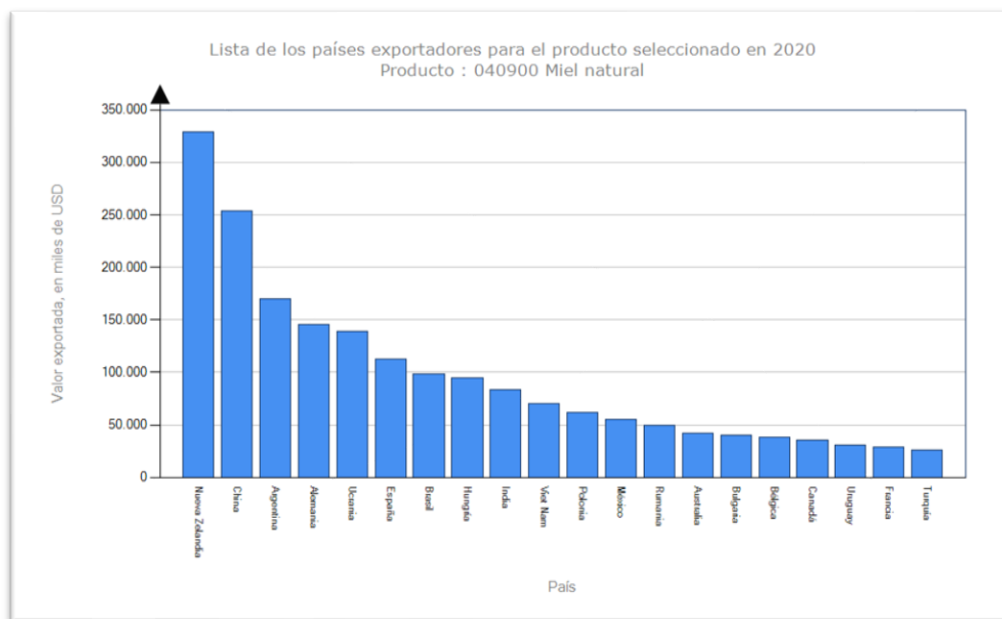
A continuación, se realiza un análisis de mercado para conocer la aceptación de la miel melipona en Reino Unido.

3.1 Descripción del sector en México

Con base en Trade map (2021), México, en 2020, se ubicó en el top 10 de los principales productores y lugar duodécimo entre los principales exportadores de miel en el mundo, con una participación del 2.5% en exportaciones a nivel mundial, cuya cantidad exportada fue de 22.618 toneladas de miel y valor exportado fue de 55,569 miles de USD.

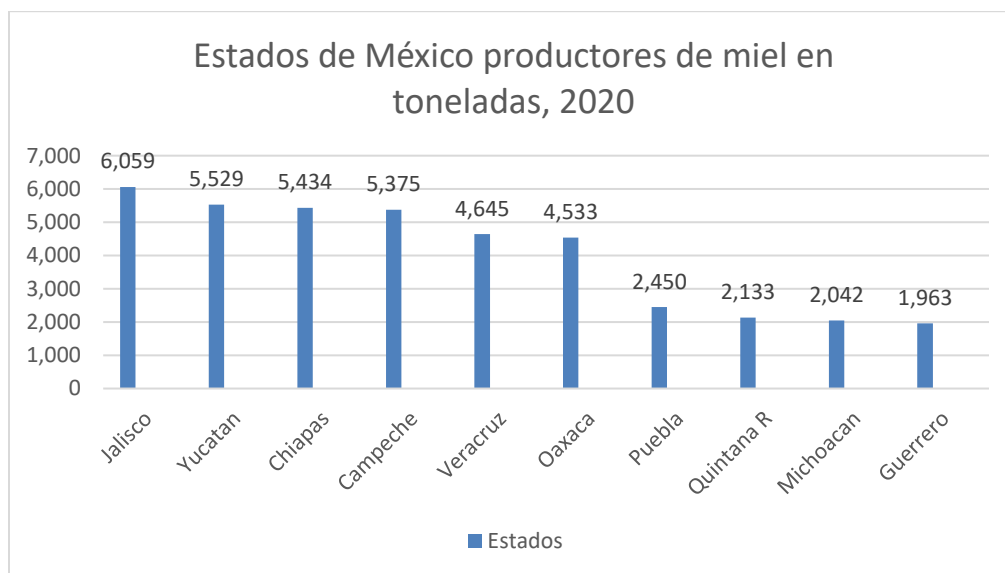
Los principales destinos a los que México exportó en 2020 fueron Alemania, Estados Unidos, Reino Unido, Arabia Saudita, Bélgica, Suiza, Japón, Países Bajos, España y Francia.

En la Gráfica 1 es posible identificar que México ocupó en 2020, el 12° lugar de los principales países exportadores de miel, donde sobresalen Nueva Zelandia, China, Argentina, Alemania, Ucrania como los más grandes exportadores mundiales de miel.



Gráfica 1. Países exportadores de miel natural. Fuente: Trade map: cálculos del ITC basados en estadísticas de UN COMTRADE e del ITC. (2020)

Según la SIAP (2021), los estados de México que mayor cantidad de miel produjeron, en el 2020, fueron Jalisco, Yucatán, Chiapas, Campeche, Veracruz, Oaxaca. En la siguiente gráfica, para el 2020, Jalisco se posiciona con el 1° en producción de miel con 6,059 mil toneladas, le siguen Yucatán con 5,529 mil toneladas, Chiapas con 5,435 mil toneladas, Campeche con 5,375 mil toneladas, Veracruz con 4,645 mil toneladas, Oaxaca con 4,533 mil toneladas, Puebla con 2,450 mil toneladas, Quintana Roo con 2,133 mil toneladas, Michoacán con 2,042 mil toneladas y Guerrero con 1,963 mil toneladas. (Ver Gráfica 2)



Gráfica 2. Estados de México productores de miel. Fuente: Elaboración propia con datos de la SIAP, 2021.

3.2 Descripción del país/región del destino

A continuación, se describe el país destino, que es Reino Unido.

3.2.1 Reino Unido

Con base en Expansión (2021), Reino Unido está situado en el norte de Europa, tiene una superficie de 243.610 Km², con una población de 67.025.542 personas, es un país muy poblado y tiene una densidad de población de 275 habitantes por Km². Su capital es Londres, y su moneda es Libras esterlinas. (Ver Imagen 5)

Reino Unido es una de las 10 economías más importantes del mundo por volumen de Producto Interno Bruto (PIB). El PIB per cápita, en 2020, fue de 35.41 euros, por lo que se encuentra en el puesto 25 de los 196 países del ranking PIB per cápita. Su deuda pública en 2020 fue de 2.462.276 millones de euros, con una deuda del 103,66% del PIB. Su deuda per cápita es de 36.736 euros por habitante, los habitantes están entre los más endeudados del mundo. (Expansión, 2021)

La más reciente tasa de variación anual del Índice de Precios al Consumidor (IPC) en Reino Unido es de agosto de 2021 y fue del 3,2%, el Índice de Desarrollo Humano (IDH), que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que muestra el nivel de vida de los habitantes, indica que los británicos se encuentran entre los que mejor calidad de vida tienen. (Expansión, 2021)

Reino Unido se encuentra en el 9º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

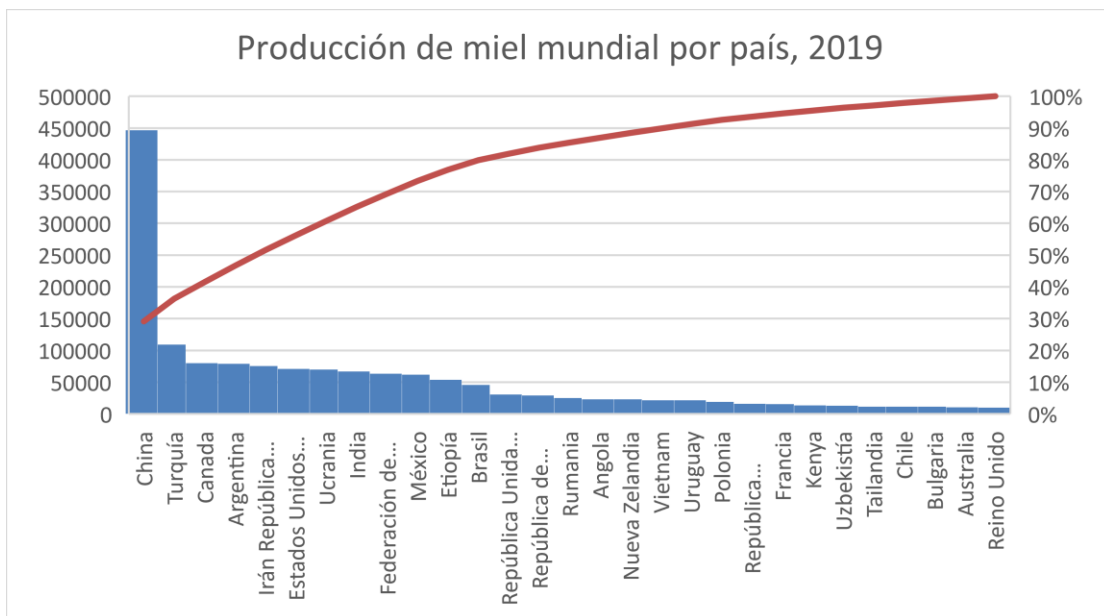
- Capital: Londres
- Población: 67.025.542
- Superficie: 243.610 km²
- Moneda: Libras esterlinas (1 EUR=0,8542 GBP)
- Religión: Mayoritariamente Cristianismo
- Pertence a : Consejo de Europa (CoE), Espacio Económico Europeo (EEE), Grupo de los 20 (G20), Grupo de los 7 (G7), Grupo de los 8 (G8), Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Organización de las Naciones Unidas (ONU), Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE).



Imagen 8. Ubicación geográfica de Reino Unido (Google maps, 2021)

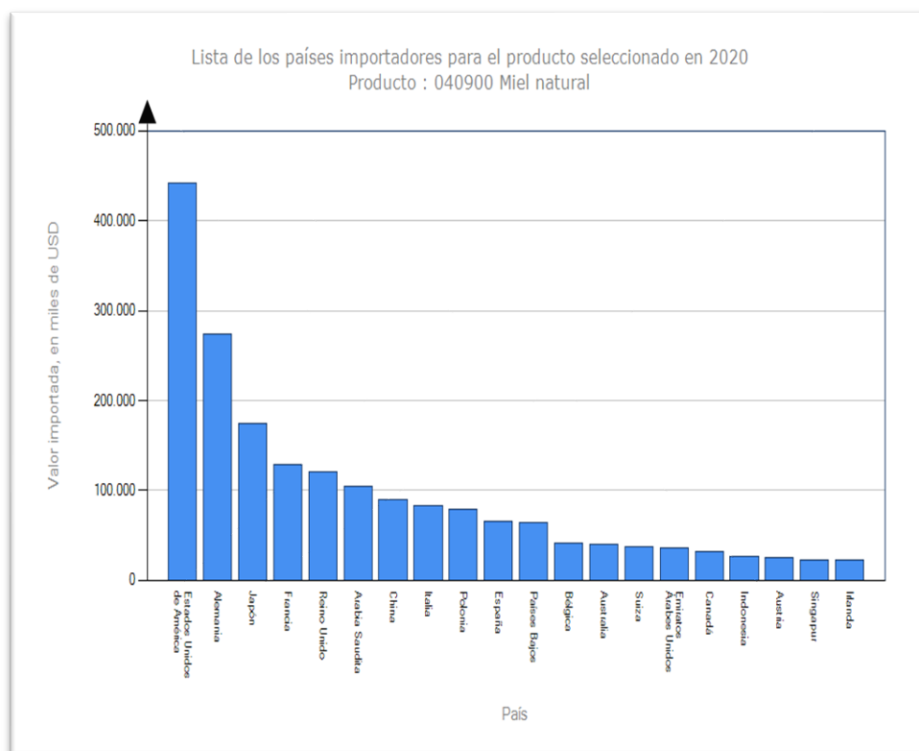
3.3 Descripción del sector en el país destino

Con base en FAO (2021), en 2019 Reino Unido produjo 9,919 mil toneladas de miel colocándose en el lugar 30° a nivel mundial, tal y como se presenta en la siguiente gráfica, es importante destacar que tal producción ha sido cuasi-constante a través de los años previos. (Ver Gráfica 3)



Gráfica 3. Producción de miel a nivel mundial por país. Fuente: FOA: FOASTAT, 2021.

Derivado de la posición de producción de Reino Unido, tal país no logra cubrir la demanda nacional del producto a nivel nacional por lo tanto tiende a importar miel para poder satisfacer la demanda nacional, con base en Trade map (2021), Reino Unido, en 2020, se ubicó en el lugar 5° como principal país importador de miel en el mundo, con una participación en las importaciones mundiales de 5.4%, dónde los países que están delante como principales importadores son Estados Unidos de América, Alemania, Japón y Francia, tal y como se muestra en la Gráfica 4.



Gráfica 4. Países importadores de miel. Fuente: Trade map. (2021).

3.4 Consideraciones políticas y legales

El Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte es una monarquía constitucional y parlamentaria, ante la ausencia de una constitución escrita, la principal fuente de derecho en el país es el derecho consuetudinario (common law), que cuenta con influencias del derecho romano y el derecho moderno continental. El Reino Unido acepta la jurisdicción del Tribunal Internacional de Justicia, aunque con reservas. El representante máximo es el Primer ministro, Reino Unido lo conforman cuatro países; Inglaterra, Escocia, Gales e Irlanda del Norte. (Santander, 2021).

Las regulaciones para la importación de productos agrícolas del Reino Unido se rigen a través de organismos que ejecutan las normas. Como siguiente, con base en ICEX (2021), se mencionan las principales agencias que tienen que ver con la regulación y control de la importación de productos agrícolas en Reino Unido.

- HM Revenue and Customs

Es el departamento competente para la tramitación de todos los regímenes aduaneros económicos.

- British Standards Institution (BSI)

Es el organismo de normalización y certificación con más proyección del Reino Unido, abarcando el mercado internacional. Elabora y publica normas, además de prestar todo tipo de servicios sobre aseguramiento de la calidad de productos y servicios.

- Food Standards Agency

Tiene la responsabilidad de la seguridad alimentaria, por lo que se hace responsable del cumplimiento de las normas que afectan a los productos agroalimentarios.

- Department for Environment, Food and Rural Affairs

Es el organismo que vela por los aspectos sanitarios y de salud.

Con relación a la legislación que se aplica para establecer las relaciones comerciales entre México y Reino Unido, estas son regidas por medio de el Acuerdo de Continuidad Comercial entre los Estados Unidos Mexicanos y el Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte reemplazado al Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) cuando dicho país pertenecía a la Unión Europea, el actual tratado entró en vigor el 01 de enero de 2021, tiene una vigencia de 3 años ya que en ese período se llevará a cabo negociaciones para suscribir un acuerdo comercial más amplio, moderno e integral entre ambos países.

De acuerdo con Gobierno de México (2021), “se mantiene el régimen comercial preferencial, en vigor bajo el Acuerdo de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM), la firma de este instrumento permitirá mantener las preferencias en materia de acceso a mercados y las disciplinas de comercio, con los ajustes necesarios para hacerlo operativo y otorgar certidumbre jurídica a ambos países”.

Es este tratado, un eje importante entre ambos países porque marca la pauta para la resolución de disputas en el ámbito de intercambio comercial de bienes y servicios, exportaciones e importaciones, entre ambos países.

3.5 Consideraciones económicas

Las características económicas de Reino Unido servirán para la elaboración y análisis de la estrategia con la que se establecerá la relación comercial con el mercado de ya mencionado país.

Reino Unido es una de las 10 economías más importantes del mundo, con base en ONS (2021), a continuación, se muestran indicadores que definen las características económicas de Reino Unido, para el segundo trimestre del 2021 el PIB tuvo un crecimiento del 4.8% determinada por una tendencia positiva que comparada con el segundo trimestre del 2020 de -19.5% donde hubo un gran estancamiento provocado por la situación brutal del COVID.19. (Ver Tabla 6)

Indicadores	
PIB (miles de millones de libras, segundo trimestre, 2021 Q2)	52,0661
Tasa de Crecimiento PIB (crecimiento segundo trimestre en %, 2021 Q2)	4.8%
PIB per cápita (euros) 2020	35.41
Tasa de inflación (segundo trimestre en %, 2021 Q2)	2.1%
Tasa de desempleo (segundo trimestre en %, 2021 Q2)	4.7%
Balanza de pagos (Segundo trimestre, 2021 Q2, en millones de libras)	-4,446 m
Importaciones (Segundo trimestre, 2021 Q2 en millones de libras)	15,0859 m
Exportaciones (Segundo trimestre, 2021 Q2)	14,6408 m

Tabla 7. Datos Económicos del Reino Unido. Fuente: ONS (2021)

Según datos del Banco Mundial (2021), la siguiente tabla muestra la repartición de la actividad económica por sector del Reino Unido, en 2020, el sector agrícola representó el 0.575% del PIB, el sector emplea el 1.05% de la población económicamente activa. Por el otro lado, el sector secundario representa un 16.916% del PIB y emplea al 18.12% de la población activa. Por último para el sector terciario, Reino Unido depende altamente del sector de servicios ya que emplea el 80.83% de la población económicamente activa y representa el 72.79% del PIB, se puede deducir que el motor de la economía de dicho país es este sector para desarrollarse y crecer. (Ver Tabla 7)

De acuerdo a los datos analizados anteriormente se puede concluir que el sector primario no es significativo, por tanto la producción de miel en el Reino Unido no es importante en la aportación al PIB, para lo que se deduce que la miel de abeja melipona de la empresa puede ser muy bien aceptada por los demandantes de miel de Reino Unido.

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicios
Empleo por sector (% del empleo total, 2019)	1,05	18,12	80,83
Valor añadido (en % del PIB 2020)	0,575	16,916	72,79
Valor añadido (crecimiento anual en %, 2020)	-10,015	-10,774	-9,709

Tabla 8. Repartición de la actividad económica por sector. Fuente: World Bank Open Date, 2021.

3.6 Consideraciones culturales y sociales

Con base en Embajada del Uruguay (2018), la población del Reino Unido consta de 64 millones de habitantes, cifra que lo convierte en el tercer país más poblado en la Unión Europea, después de Alemania y Francia respectivamente. Su densidad de población en general es una de las más altas del mundo. Casi un tercio de su población vive en el sureste, zona predominantemente urbana y suburbana, de los cuales cerca de 10 millones viven en Londres, que sigue siendo la capital más grande de Europa. El Reino Unido, una potencia comercial y un centro financiero internacional, siendo la tercera economía europea luego de Alemania y Francia, posee una economía diversificada y muy desarrollada.

La sociedad en el Reino Unido exige productos de calidad y precios razonables. Las personas en promedio está aumentando sus exigencias para cumplir una dieta saludable, realizando un continuo balance entre los precios, la calidad y beneficios a la salud de los productos que adquiere. El consumo anual de miel supera las 36.000 toneladas, lo que equivale a un consumo per cápita de 590 gramos.

La miel es vista por la sociedad como un alimento con grandes cualidades. Este hecho es aprovechado por los productores y distribuidores quienes, por ejemplo, apoyan sus ventas a través de marketing, educando a los consumidores acerca del amplio rango de situaciones en que se puede consumir la miel. De este modo, los consumidores son estimulados a utilizar la miel como un endulzante natural para bebidas calientes y licuados o como un ingrediente

en glaseados. Es importante indicar que la miel premium continúa ganando participación de mercado en el Reino Unido

3.7 Mercados objetivos

Son “empresas distribuidoras” las que comprarán el producto directamente a la empresa de miel de abeja melipona.

Se optan por buscar distribuidores: empresas distribuidoras, este tipo de empresas distribuirán a farmacéuticas, supermercados, negocios minoristas, de esta forma la miel de abeja melipona llegará al productor como un insumo o al consumidor final.

3.8 Clientes potenciales

A continuación, se proponen los posibles clientes potenciales, incluyendo, empresas importadoras/distribuidoras, empresas que vendan la miel o la usen para procesos medicinales, cuyos productos demandados son naturales y orgánicos: (Ver Tabla 8)

IMPORTADORES/DISTRIBUIDORES	
<p>UK Global Commodities Ltd Página Web: http://www.ukglobalcommodities.com/ Dirección: 2nd Floor, Cooper House 316 Regents Park Road London. London. Teléfono: +44(0)2083 718800 Es una compañía dedicada al comercio internacional de commodities y un amplio rango de otros productos.</p>	 <p>The logo for UK Global Commodities Ltd (UKGC) features the letters 'UKGC' in a bold, sans-serif font. 'UK' is blue and 'GC' is red. A small globe icon is integrated into the letter 'O'. Below the letters, the text 'UK GLOBAL COMMODITIES LTD' is written in a smaller, blue, all-caps font.</p>
<p>Minos Trading Ltd Página Web: https://minosimpex.com/ Dirección: 111a George Lane Str, London E18 1AN United Kingdom Teléfono: +44 2038370575</p>	 <p>The logo for Minos Trading Ltd features a stylized blue icon of a tree or plant on the left, followed by the word 'MINOS' in a blue, sans-serif font. The letter 'O' in 'MINOS' contains a small circular graphic.</p>
<p>Fortnum & Mason Página Web: https://www.fortnumandmason.com/ Dirección: 181 Piccadily London W1A 1ER United Kingdom</p>	 <p>The logo for Fortnum & Mason features the words 'FORTNUM & MASON' in a large, bold, black, serif font. Below this, the text 'EST 1707' is written in a smaller, black, serif font.</p>

Teléfono: + 44(0)2077348040	
Holland & Barrent Página Web: https://www.hollandandbarrett.com/ Dirección: Teléfono: +44 1283 560011	
Waitrose & Partners Página Web: https://www.waitrose.com/ Dirección: Teléfono: +44 0800188884	
Tesco Página Web: https://www.tesco.com/ Dirección: Teléfono:	

Tabla 9. Clientes potenciales para la exportación de miel a Reino Unido.

3.9 Estrategia de entrada propuesta

México es uno de los principales exportadores de miel a nivel internacional posicionándose en el lugar 12° y Reino Unido ocupa el lugar 5° en importación de miel natural a nivel mundial. El estado de Veracruz ocupa el lugar 5° a nivel nacional como principal productor de miel natural. En la empresa, la miel de abeja melipona es producida 100% orgánica, completamente natural y de calidad.

La estrategia de entrada al mercado internacional es por medio de resaltar una cualidad del producto exportado, que lo haga diferente a los demás productos, para este caso, el producto de miel de abeja melipona es una miel 100% natural y orgánica, es por medio de estas cualidades por las que se pretende incursionar en el mercado de miel de Reino Unido, destacando una ventaja contra los competidores.

3.10 Investigación de mercados

De acuerdo con la investigación de mercado de la Oficina Comercial ProChile en el Reino Unido (2011), es durante el otoño/invierno, la temporada de mayor demanda, época de

resfríos, cuando la miel se utiliza como una alternativa a las medicinas tradicionales, como un remedio natural para ayudar a curar el resfrío y la congestión.

Es la miel Premium la que ha continuado ganando participación de mercado en el Reino Unido durante 2010, dicha miel es vista por los consumidores como “superfood” con muchas cualidades, la miel manuka es una de ellas. Los productores de miel Manuka apoyan las ventas a través y marketing, educando a los consumidores acerca del amplio rango de situaciones en que se puede consumir esta miel tan especial. Los consumidores son alentados a utilizar la miel como un endulzante para bebidas calientes y “smoothies” o como un ingrediente en marinadas y glaseados.

Por el lado de la oferta de la miel en el Reino Unido, alrededor del 90% de la miel que se vende en las tiendas de dicho país es importada, sin embargo, la miel británica tiene seguidores leales y precios Premium. La producción es generalmente obstaculizada por el clima húmedo en el verano y temperaturas frías en el invierno, en un año normal Reino Unido produce aproximadamente 4.000 toneladas de miel, y se consumen 25.000 toneladas.

3.10.1 Análisis comparativo entre el mercado de Reino Unido y el de México

La Tabla 10 muestra un comparativo entre Reino Unido y México en diversos aspectos legales, territoriales y de mercado.

	Reino Unido	Estados Unidos Mexicanos
Presidente/Primer ministro	Boris Johnson	Andrés Manuel López Obrador
Tipo de Gobierno	Monarquía Constitucional y parlamentaria	República Democrática
Ley Suprema	Derecho consuetudinario(common law)	Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
Población total	67.025.542 millones	128.9 millones
Promedio de vida	81 años	77 años
Moneda	Libra esterlina	Peso mexicano
Paridad con el dólar	1 libra= 1,38 dolar	1 pesos = 0.049 dólar
Actividad económica predominante	Sector terciario	Sector secundario y terciario
Extensión territorial	243.610 Km2	1.973 millones km2
Temperatura media	14° Y 30°(Veranos) 1° y 5° (inviernos fríos)	25 y 30°
Población que consume miel natural	Población adulta, y la que esta colada en las zonas más frías.	Población profesional, enfocada en el cuidado de su salud.

PIB	2.708 billones USD	1.076 billones de USD
Ingreso per cápita	35.41 EUROS	4,673.44 USD
Tasa de desempleo	4.5%	4.2%
Variación de INPC anual	3.2%	6%
Proveedores de Miel Natural	La empresa UK Global Commodities Ltd, Rosanco LTD	La empresa Miele del Edén, Grupo Saenz, S.A. DE C.V.

Tabla 10. Fuente: Datos obtenidos de Expansión, 2021.

3.11 Competencia

Dentro del mercado de miel natural en Reino Unido, existen productores/proveedores que representan posibles amenazas al momento de la participación dentro de este, ya que, como producto similar, aunque no idéntico al que se piensa exportar, puede restar mercado objetivo debido a ventajas que les ofrece su geografía localización, entre otras características. Algunas de estas empresas pueden verse en la Tabla 11.

En cuanto a las marcas y tipos de miel más vendidos en Reino Unido, la Tabla 12 muestra las principales:

Clear Honey
Blossom Honey
Australian Honey
Chilean Fair Honey
Tropical Forest – Organic Honey
Manuka Honey

Tabla 12. Marcas de miel más consumidas en Reino Unido. Fuente: Elaboración propia

Empresa	Ciudad	Empresa	Ciudad
Tropical Forest Products -Produce su propia miel en Gales y Ingraterra, y la miel orgánica viene de Africa. https://www.tropicalforest.com/	PO Box 92 Aberystwyth SY23 1AA UK	The London Honey Co -Productores de Reino Unido. https://thelondonhoneycompany.co.uk/	Online Customer Service UK
Rowse Honey -La miel viene de otros países. https://www.rowsehoney.co.uk/	Moreton Avenue Wallingford, Oxfordshire OX10 9DE UK	Thee Hive Honey Shop - Miel artesanal, se produce localmente en UK https://www.thehivehoneyshop.co.uk/	Bee Heaven Farm Chipstead Lane Tadworth Surrey KT20 6RH UK
Bee Roots -Venden miel orgánica, la miel viene de Bulgaria. https://beeroots.co.uk/	Studio 149, The Light Box, 111 Power Road Chiswick London W4 5PY UK	Nook Farm Honey -Miel local de Reino Unido. https://www.nookfarmhoney.co.uk/	Bailey, Newcastleton, Cumbria TD9 0TR UK
Bee Baltic -Miel orgánica, la miel viene de regiones bálticas. https://beebaltic.com/	Suite 638, Unit B, 63-66 Hatton Garden, Holborn, London, EC1N 8LE, United Kingdom	Mr Robs Honey and Products - Colmenar de Reino Unido https://www.mrrobshoney.com/	
Latin Honey Shop -Miel orgánica, la miel viene de America Latina. https://latinhoneyshop.com/	71-75 Shelton Street London WC2H 9JQ United Kingdom	Happy Valley Honey -Miel de Reino Unido. https://www.happyvalleyhoney.co.uk/	Endon Quarry Windmill Lane Kerridge Cheshire SK10 5AZ UK
NUTS4HONEY -Miel orgánica. https://www.nuts4honey.com/	Nuts 4 Honey Ltd Kent, United Kingdom	Honey Tradition -la miel la traen de eslovaquia pero el establecimiento esta en Reino Unido. https://honeytradition.com/	Flat 14, 100 North Second St Milton Keynes MK9 1FL UK
Littleover Apiaries LTD -Miel orgánica, la miel viene de otros países. https://www.littleoverapiaries.com/	Unit 16, Robinsons Industrial Estate, Shaftesbury Street,	Bee Master London -La miel viene de otros países. https://bee-m.com/	Brentford ,West London UK

	Derby DE23 8NL UK		
AL-AMEEN Royal Honey -Miel orgánica, miel viene de algunas partes del mundo. http://www.al-ameenhoney.co.uk/	29 Baroness Drive Newcastle upon Tyne NE15 7A UK	Natures Raw Honey. https://naturesrawhoney.com/	Maidenhead, Berkshire UK
Local Honey Man - Son productores de Reino Unido. https://localhoneyman.co.uk/	67-69 SUTHERLAND ROAD, WALTHAMSTOW, LONDON UK	HoneyFields Bee Farm https://honeyfieldsbeefarm.co.uk/	Mile Tree Lane, Aldermans Green, Coventry, CV2 INT UK

Tabla 11. Competencia local en Reino Unido. Fuente: Elaboración propia.

3.12 Barreras de entrada

Existen dos tipos de barreras de entrada en un país las cuales se dividen en barreras arancelarias y barreras no arancelarias. A continuación, se explican las barreras que presenta la exportación de miel de abeja melipona a Reino Unido.

3.12.1 Barreras arancelarias

Como primero, la fracción arancelaria bajo la cual se va a exportar la miel de abeja melipona, corresponde a la 04090001 (Ver Tabla 13, 14 y 15) cuya fracción se sitúa como miel natural, por otra parte, con respecto a los aranceles de entrada para el producto de miel de abeja melipona en Reino Unido con base en International Trade Center (2021), a México el régimen arancelario deberes NMF(nación más favorecida) se le será cobrado un arancel de 16% por ciento, un porcentaje de 16% EAV(equivalente ad-valorem) aplicado a un arancel no ad-valorem.

Fracción Arancelaria		
Sección	I	Animales vivos y productos del reino animal
Capítulo	04	Leche y productos lácteos: huevos de ave; miel natural; productos comestibles

		de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.
Partido	04.09	Miel natural
SubPartida	0409.00	Miel natural
Fracción	04090001	Miel natural

Tabla 13. Fracción arancelaria. Fuente: Fracción Arancelaria (Cámara de Diputados. Ley de los impuestos Generales de Importación y de Exportación, 2020)

Unidad de Medida: Arancel	
Kg	
Importación	20
Exportación	Ex (Exento)

Tabla 14. Fuente: Fracción Arancelaria (Cámara de Diputados. Ley de los impuestos Generales de Importación y de Exportación, 2020)

Régimen arancelario	Arancel Aplicado	EAV (Equivalente Ad Valorem)
NMF deberes (Aplicado) NMF= nación más favorecida, arancel normal no discriminatorio aplicado a las importaciones.	16%	16%

Tabla 15. Régimen arancelario de miel natura en Reino Unido. Fuente: Fracción Arancelaria (Cámara de Diputados. Ley de los impuestos Generales de Importación y de Exportación, 2020)

3.12.2 Barreras no arancelarias

Se muestran las barreras no arancelarias que debe de cumplir el producto de miel de abeja melipona de la empresa para poder ser exportado al mercad de Reino Unido, las barreras no arancelarias nacionales e internacionales.

- Nacionales

Con base en TIBA (2021) las siguientes normas se deben de cumplir para que el producto cumpla con los más altos estándares de calidad.

- NOM-120-SSA1-1994: Norma de Bienes y Servicios. Prácticas de Higiene y sanidad para el proceso de alimentos, bebidas no alcohólicas y alcohólicas.
 - Registro de Marca
 - Código de Barras
 - Certificados de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS) de la Secretaría de Salud (SSA).
 - Certificados zoosanitarios del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) y de la secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER).
 - Certificados de la secretaria de Economía
 - Pago de derechos de acuerdo con la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (LIGIE)
- Internacionales
- Obtener el número de EORI, numero de identificación de la empresa exportadora.
 - Procedimiento simplificado de flete aduanero CFSP (Customs Freight Simplified Procedure)
 - Procedimiento de autorización local del CFSP
 - Solicitud previa de importación al Reino Unido de mercancías de origen animal
 - Declaraciones sanitarias y aduaneras completas
 - Contratar un transitario, una aduana.
 - Conocer la nomenclatura arancelaria de la mercancía.
 - Decidir el INCOTERM.
 - Diferir el pago del IVA a la importación.
 - Plazos de entrega
 - Costes de despacho de Aduanas
 - Certificados Fitosanitario: el certificado debe indicar que los artículos han sido examinados y se ajustan a los requisitos del Departamento Británico de Medio Ambiente, Alimentación y Asuntos Rurales y debe ser firmado por un funcionario del Gobierno de la Salud o Sanitaria Oficial.

- Certificado de Origen o Certificado de Movimiento, donde se reclama la tarifa preferencial.
- Certificado de origen o Certificado de exportación
- Obtener un número de Registro e Identificación de Operadores Económicos (número EORI) que empiece con GB para importar productos a Inglaterra, Gales o Escocia, este es el número de identificación de la empresa exportadora.
- Sobre el etiquetado. La composición y el etiquetado de la miel están controlados por las Regulaciones de la Miel (Inglaterra) de 2015 . Esta legislación establece descripciones reservadas que deben ser utilizadas para:
 - la fuente de la que se obtiene la miel (por ejemplo, flor, melaza)
 - los procesos mediante los cuales se extrae (por ejemplo, drenado, extraído)
 - la forma en que se presenta (por ejemplo, peine, miel en trozos)
- La normativa establece las especificaciones detalladas que debe cumplir la miel en cuanto a su composición y establece unos criterios generales de calidad de la miel.
- Si utiliza una de las descripciones reservadas (por ejemplo, 'miel en panal' o 'miel de mielada'), su producto debe estar elaborado de acuerdo con los criterios de composición definidos.
- Certificado sanitario: Model health certificates for exports of live animals and animal products to Great Britain. Other animal products: model health certificates (form) Honey and apiculture products HON from non-EU countries 2074/2005 GBHC083X
- Control de importación de productos orgánicos para todos los países. Certificado de inspección de productos orgánicos a que se refiere el artículo 33, apartado 1, letra d), del Reglamento (CE) n.º 834/2007 , tal como se conserva en la legislación del Reino Unido.
- Contratar un transitario, una aduana.

4. Operaciones para la exportación

Las operaciones para la exportación se describen a continuación:

4.1 Logística y distribución

La metodología y procedimiento para llevar a cabo la exportación de la miel de abeja melipona orgánica no representa riesgos en cuanto al tiempo de traslado, dado a que no es un

producto perecedero, sin embargo, nos dimos a la tarea de investigar las mejores rutas posibles para garantizar que el producto llegará en tiempo y forma, por lo que la logística utilizada para este proyecto será vía marítima, ya que, esta modalidad nos permite tener un menor costo en la movilización de la mercancía a comparación de otros medios de transporte. Para el transporte marítimo internacional se utilizará un contenedor compartido de carga general.

4.1.1 Transporte interno

Con base en Google Maps (2021), en la correspondiente Imagen 6, la empresa se encuentra localizada a 2 horas 27 minutos del puerto de Veracruz en promedio, dicho puerto se considera para ser el punto de salida de la miel de abeja melipona al mercado destino.

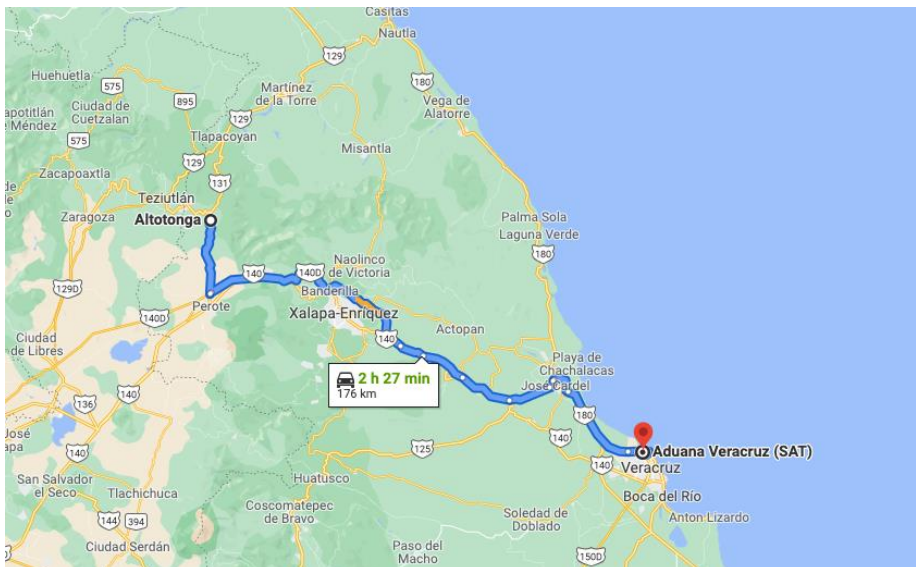


Imagen 9. Mapa de la República Mexicana. Fuente: Recuperado de Google Maps (2021).

Lo óptimo para realizar el flete interno, es decir, el traslado terrestre interno de Ciudad de Altotonga a Ciudad de Veracruz es por medio de un carro de la propia empresa obteniendo costos de traslados bajos y eficientes. De acuerdo con SCT (2021), en el Simulador de Traza tu Ruta, tal y como se muestra en la Imagen 7 y 8, la tarifa del transporte interno sencillo con las características del camión indicadas, tiene un costo aproximado de \$711.4.

SELECCION English Version

Para obtener una ruta, seleccione primero el estado y la ciudad de origen, después el estado y ciudad de destino y por último el tipo de vehículo en el que viajará.

Si desea añadir puntos intermedios (opcional), a la ruta se procede como en el caso anterior; en este caso es necesario que la ciudad Intermedia sea distinta de la de Origen y Destino.

A Estado origen: Veracruz
 Ciudad origen: Altotonga
 B Estado destino: Veracruz
 Ciudad destino: Veracruz

Si requiere agregar puntos intermedios en la ruta : [Click aquí](#)

S Tarifas de: Automóvil
 Solución simplificada, (con tramos libres resumidos)
 Solución detallada

Si requiere conocer gasto estimado de combustible : [Click aquí](#)

Tamaño del vehículo: 4 Cilindros
 Desplazamiento (cm³): 1801 - 2700
 Rendimiento estimado (Km/lt): 12.00
 Combustible: Gasolina Magna

Si conoce ud. el rendimiento de su vehículo y/o el que le da el sistema no le satisface, borre el que le da el sistema y ponga ud uno.

NOTA IMPORTANTE:

Su consulta es la No. 141487027

Consultar

Imagen 10. Simulador de Traza tu Ruta. Fuente: SCT (2021)

★ Ruta de Altotonga, Veracruz a Veracruz, Veracruz

Nombre	Edo.	Carretera	Long. (km)	Tiempo (Hrs)	Caseta o puente	Automóvil
Altotonga - Entronque Lib. Perote 2	Ver	Mex 131	35.370	00:30		
Entronque Lib. Perote 2 - Entronque Banderilla	Ver	Mex 140 D	30.361	00:18	Las Vigas	154.0
Libramiento Xalapa	Ver	Mex 140 D	29.005	00:17	Miradores	154.0
Entronque Corral Falso - Entronque Cerro Gordo	Ver	Mex 140	6.453	00:05		
Libramiento Plan del Río	Ver	Ver s/n	12.000	00:06	Plan del Río	36.0
Entronque Carizal - José Cardel	Ver	Mex 140	28.000	00:21		
José Cardel - Ent. Veracruz	Ver	Mex 180D	29.880	00:16	La Antigua	63.0
Ent. Veracruz - Veracruz	Ver	Zona Urbana	7.090	00:10		
Totales			178.160	02:06		407.0
Costo ESTIMADO de Combustible Total						304.4
Tarifa + Combustible Gran Total						711.4

Imagen 11. Simulador de Traza tu Ruta. Fuente: SCT (2021).

Según el SAT (2021), la información dónde se encuentra localizada la Aduana de Veracruz es la siguiente: (Ver Tabla 16 e Imagen 12)

Dirección:	Carretera a San Juan de Ulúa Kilómetro 3.5., interior del Recinto Fiscal, Colonia Centro, Código Postal 91700, Veracruz, Veracruz.
Teléfono:	229-989-64-19
Horario:	Importación. De lunes a viernes de 8:00 a 20:00 horas. Sábados de 8:00 a 14:00 horas.

Exportación. De lunes a viernes de 8:00 a 20:00 horas. Sábados de 8:00 a 14:00 horas.

Tabla 16. Localización de la Aduana de Veracruz. Fuente: Elaboración propia.

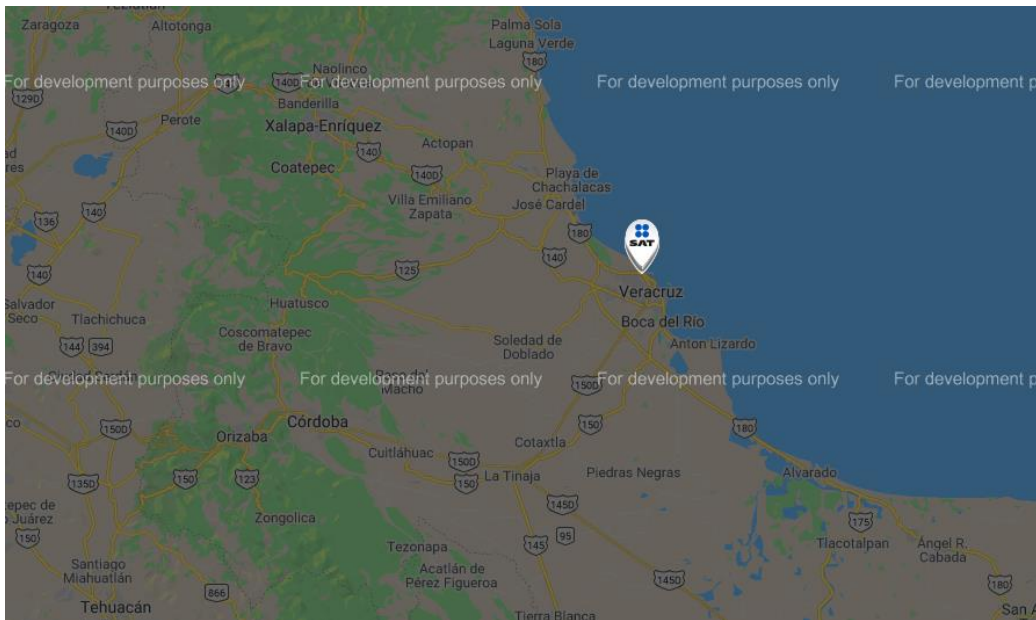


Imagen 12. Mapa de Veracruz, Google Maps (2021).

4.1.2 Transporte internacional

La miel de abeja melipona orgánica será enviada del puerto de Veracruz a la Aduana de London Getaway, Londres, Reino Unido. Con base en Hapag-Lloyd (2021), el tiempo estimado en tránsito marítimo es de 26 días, saliendo de Veracruz y finalizando en Londres, la ruta ilustrativa se muestra en la siguiente Imagen 13.



Imagen 13. Rutas marítimas. Recuperado de Hapag-Lloyd (2021).

Se pretende enviar una vez llegada la mercancía a la Aduana London Gateway a Regents Park Road London, Londres. ya que es allí oónde se ubica la empresa que se le venderá el producto, se obtiene la información del cliente destino a continuación: (Tabla 17)

Cliente	UK Global Commodities Ltd
Dirección	2nd Floor, Cooper House, 316 Regents Park Road London, London. Aduana de Veracruz, Ciudad de Veracruz. – Aduana London Gateway, Ciudad de Londres

Tabla 17. Información del cliente destino en Reino Unido. Fuente: Elaboración propia.

Con base en Google Maps (2021), en la correspondiente Imagen 14, la Aduana London Gateway se encuentra localizada a 1 horas 3 minutos del cliente UK Global Commodities Ltd en promedio, el cual será el destino final del producto.

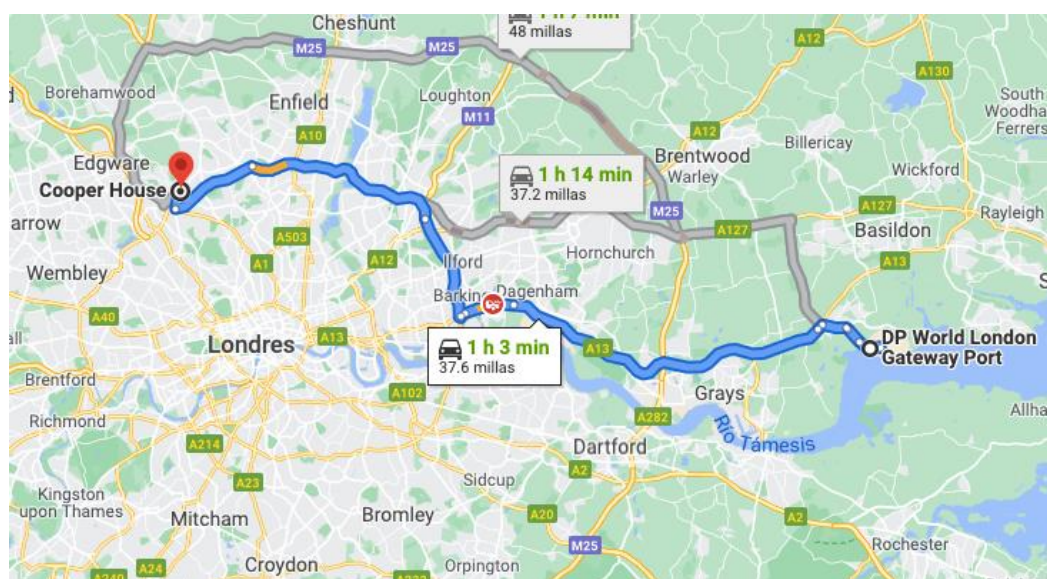


Imagen 14. Mapa de Reino Unido. Fuente: Recuperado de Google Maps (2021).

4.2 Cubicaje

La miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido será trasportada en cajas de cartón con las siguientes dimensiones:

- Ancho: 23 cm
- Largo: 31 cm

- Alto: 10 cm

El peso de cada caja ronda los 0.5 kg, y esta diseñada para aguantar un peso de hasta 90.7 kg.

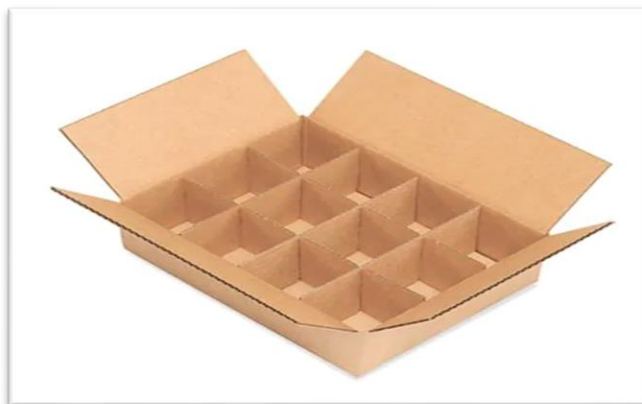
Las correspondientes cajas tendrán una capacidad para 12 frascos de 0.25 litros cada uno, obteniendo un peso total del producto de 3.0 kg por caja, es decir, 250 ml cada frasco, donde $250 \text{ ml} \times 12 \text{ cajas} = 3,000 \text{ ml}$, 3 litros de miel por cada caja. Dónde 1 litro de miel pesa 1.4 kg, por ende, 3 kg de miel por cada caja $(\times) 1.4 \text{ kg} = 4.2 \text{ kg}$ de miel por caja.

Por último, un frasco de vidrio tiene un peso de 230 gramos, por lo que, 230 gramos $(\times) 12 \text{ frascos} = 2,760 \text{ gramos}/1000 \text{ gramos} = 2.76 \text{ kg}$ por los 12 frascos de vidrio en 1 caja. Ahora se sumarán los pesos, para determinar el peso agregado del palet, el peso que comprende los 4.2 kg de miel por caja $(+)$ 2.76 kg por los 12 frascos de vidrio en 1 caja $(+)$ 0.5 kg de peso de 1 caja que es igual a 7.46 kg por caja. Por ende, serán 90 cajas \times 7.46 kg dará a 671.4 kg de peso que tendrá el palet.

También, el flete terrestre que se realizará hacia el puerto de Veracruz, Veracruz, comprende 1 pallet de medidas americanas (1.00 x 1.20 x 0.145 metros), que pesa alrededor de 25 kg, y soporta cargas dinámicas de hasta 1,500 kg, de almacenamiento estática hasta 4,500 kg. El pallet tendrá 1,080 frascos totales (90 cajas) con un peso de 671.4 kg acomodadas en 6 camas de 15 cajas cada una.

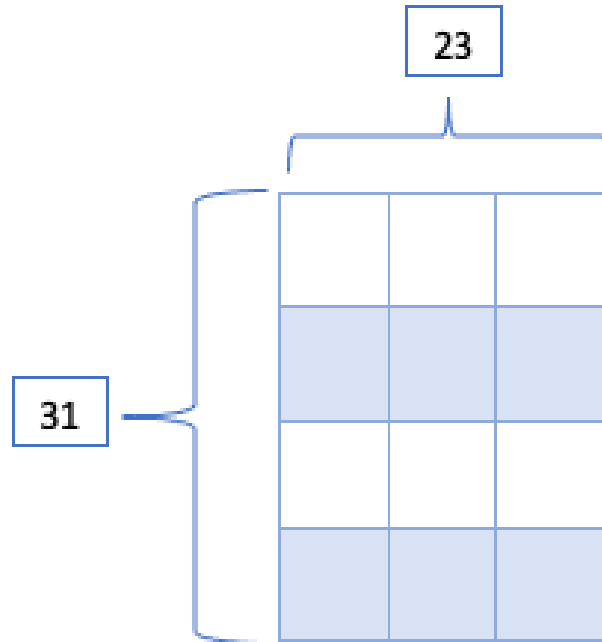
Como siguiente punto, se presenta en la Figura 3 el acomodo de los frascos, las cajas y las camas en el pallet.

Figura 3. Caja de Miel.



Por ende, la Figura 4 muestra la representación de las medidas en centímetros de cada caja.

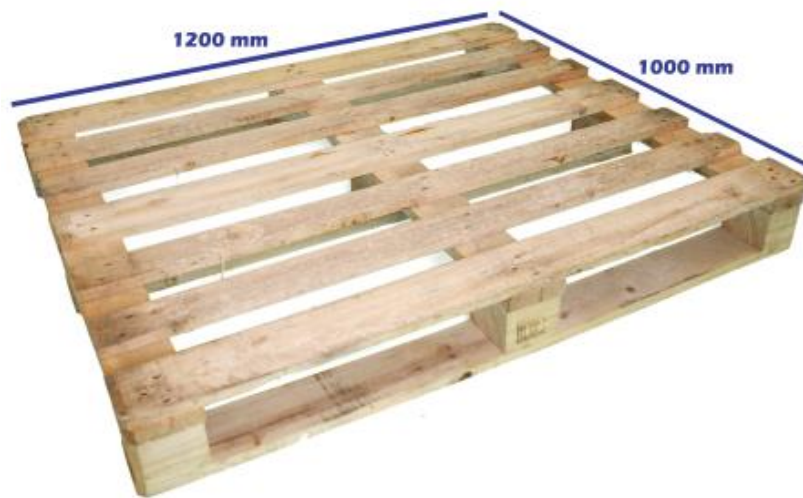
Figura 4. Caja de miel.



Fuente: Diseño propio.

Con base en las medidas de la caja y las medidas conocidas del Pallet (pallet americano de 1.00 x 1.20 metros) se continuó a realizar el acomodo de las cajas para la conformación de camas/estibas. En la figura 5 se muestra el pallet americano.

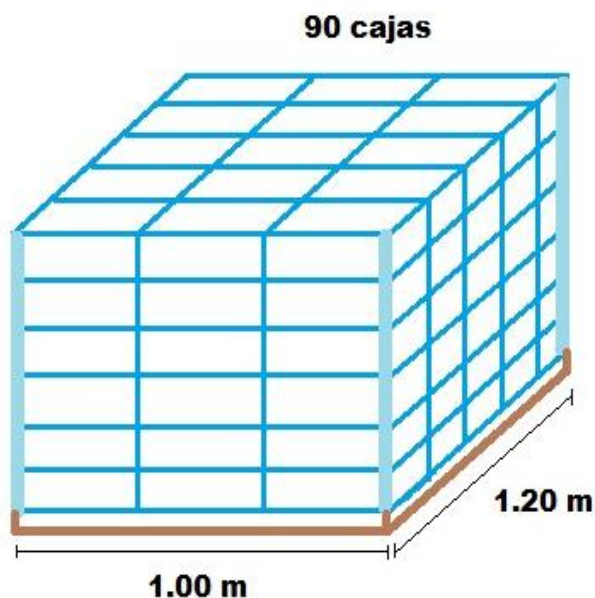
Figura 5. Pallet americano.



Fuente: Diseñado por Pinterest.

La conformación por camas/estibas arrojó como consecuencia un acomodo de 15 cajas, tiendo un total de 180 frascos por cama/estiba (111.9 kg).

Alineando las dimensiones, se obtiene que se exportarán un total de 1080 frascos de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido, acomodados en 6 camas/estibas, con base en el acomodo de caja mostrado a continuación.



Fuente: Diseño propio en Paint.

1 caja	12 unidades
1 pallet	90 cajas
1 pallet trasporta	1,080 unidades

En la Tabla 19, representa las cantidades de exportación de miel de abeja melipona orgánica.

Tabla 19. Volumen de Exportación

Concepto	Cantidad	Unidad
Miel de abeja Melipona Orgánica	1,080	Frascos
Contenido x Caja	12	Frascos
No. De Cajas Totales	90	Cajas
No. De Cajas x Cama/estibas	15	Cajas
No. de Camas/Estibas	6	Camas/Estibas

Fuente: Elaboración propia.

Se exportarán 270 litros de miel, cuya equivalencia de 1,080 frascos, donde cada uno contiene 250 ml de miel.

4.2.1 Contenedor

Para el transporte marítimo de la mercancía con su correspondiente pallet, se utilizará un contenedor 20" consolidado, visto en la siguiente Figura 4, dónde cuenta con una capacidad volumétrica de 33.2 m³, capacidad de carga 25,000 kg, tara 2,300 kg, medidas internas: largo interno 5.9 m, ancho 2.35 m, altura 2,39 m, tamaño de puerta: ancho: 2.34 m, altura 2.28 m.

Figura 6. Contenedor 20" consolidado



Fuente: Elaboración por SEARATES.

4.3 Documentos para la exportación

En la actualidad es recomendable la presencia física del despachante de aduanas. El plazo mínimo de despacho es de 1 semana, pero este proceso puede dilatarse dependiendo de la situación particular de cada importador.

Los documentos necesarios para exportar a Reino Unido son:

- Factura comercial Packing list
- Conocimiento de embarque
- Certificado de origen

4.3 Consideraciones sobre el uso del incoterm.

Con base en La Cámara de Comercio Internacional, ICC (2021), esta es la encargada de publicar las ediciones de Incoterms, en septiembre de 2019 se publicó la edición de Incoterms 2020 donde contempla once términos comerciales actualmente. El incoterm que se utilizará para la exportación de miel de abeja melipona es el CIP (Carriage and Insurance Paid to) (Transporte y seguro pagados hasta).

De acuerdo con BBVA (2020), “Transporte y Seguro Pagados hasta significa que el exportador entregará la mercancía al transportista que haya contratado (u otra persona designada por el propio exportador), en el lugar acordado entre exportador e importador. El transportista llevará la mercancía desde este lugar/punto de entrega hasta el lugar/punto destino”.

- El lugar/punto de entrega de la mercancía no coincide con el destino. Es conveniente especificar al máximo ambos puntos en el contrato de compraventa, ya que el reparto de costes y la transmisión de riesgos entre exportador e importador no se producen en el mismo lugar.
- La obligación de entrega de la mercancía, por parte del exportador, termina con la entrega al transportista y NO con la llegada de la mercancía al lugar destino. Sin embargo, el exportador asume los costes del transporte hasta el lugar / punto de destino acordado.
- El riesgo de pérdida o daño de la mercancía es transferido por el exportador al importador en el lugar/punto de entrega de dicha mercancía.
- Sin perjuicio de lo anterior, el contrato de transporte que ha de formalizar el exportador determinará quién (exportador/importador) asume cada uno de los costes asociados a la mercancía durante su tránsito y descarga hasta / en el lugar de destino.
- El riesgo, asumido por el importador, de pérdida o daño de la mercancía durante el transporte estará cubierto por el seguro que ha de contratar el exportador. No obstante, el exportador sólo está obligado a adquirir un seguro con una cobertura mínima, por lo que si el importador desea ampliarla, será él quien asuma los costes adicionales. De acuerdo con los Incoterms 2020, el exportador ha de contratar una cobertura según

las Cláusulas de Carga del Instituto (A); sin perjuicio de que las partes pueden convenir una cobertura menor.

Principales Obligaciones para el exportador:

- Entregar la mercancía y la factura comercial de acuerdo con el contrato de compraventa.
- Obtener las licencias / autorizaciones necesarias para exportar.
- Verificar, embalar, marcar y realizar las inspecciones pre-embarque establecidas como obligatorias por las autoridades de su país (del exportador).
- Realizar, si procede, los trámites aduaneros necesarios para exportar y desplazar la mercancía hasta el lugar de entrega.
- Contratar el transporte desde el lugar/ punto de entrega hasta el lugar / punto de destino convenios, bajo la modalidad habitualmente utilizada.
- Suministrar los documentos de transporte según práctica habitual o a petición del importador.
- Contratar un seguro de la mercancía (a menos que se acuerde otra cosa o sea costumbre comercial), con una cobertura según las cláusulas A de las Cláusulas de Carga del Instituto (LMA/IUA) o análogas. Dicha cobertura, como mínimo, equivaldrá al 110% del precio que figura en el contrato de compraventa (ha de cubrir la mercancía desde el punto de entrega hasta al menos, el lugar de destino designado). Además, el exportador aportará la póliza/ certificado de seguro (o documento justificativo) al importador, así como, en su caso, le suministrará la información necesaria para que este último pueda contratar coberturas adicionales.
- Suministrar información al importador sobre las coberturas del seguro, así como proveer de información al importador, por cuenta y riesgo de éste, para la contratación de coberturas adicionales.
- Avisar al importador de que la mercancía ha sido entregada.
- Dar todo aviso necesario al importador para que pueda tomar las medidas oportunas para la recepción de la mercancía.
- Ayudar al importador en la obtención de la información necesaria para la importación y transporte de la mercancía hasta destino; todo ello cuenta y riesgo del importador.

A continuación, en las Imágenes 15 y 16 se muestra de forma ilustrativa todos los Incoterms 2020 incorporados por La Cámara de Comercio Internacional (CCI), se establecen los riesgos, costos, seguros, incurridos ya sea por el exportador o por el importador, se trata de especificar, el Incoterms correspondiente a utilizar, el Incoterms CIP.

Rules for any mode or modes of transport

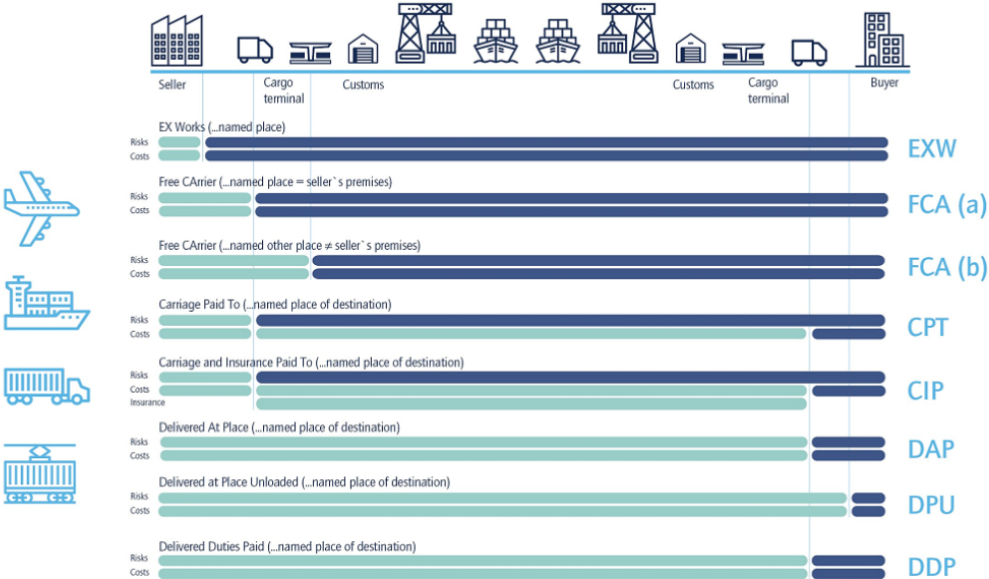


Imagen 15. Mapa de Reino Unido. Fuente: Recuperado de Google Maps (2021).

Rules for sea and inland waterway transport

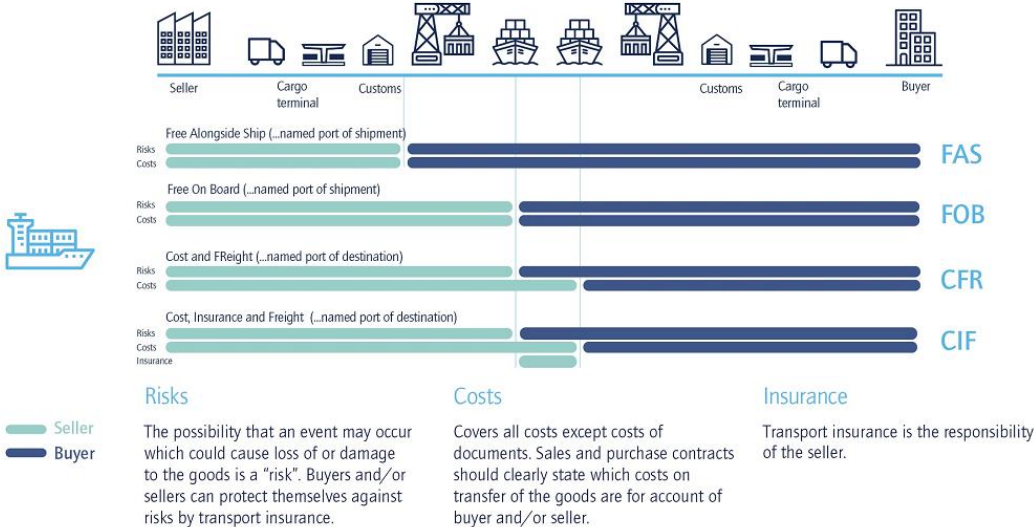


Imagen 16. Mapa de Reino Unido. Fuente: Recuperado de Google Maps (2021).

El Incoterms CIP Transporte y Seguros pagados hasta Londres, Reino Unido, el exportador incurre en riesgos y costos desde su establecimiento de la empresa hasta cargo de terminal de salida, después desde cargo de terminal de salida hasta cargo de terminal de llegada incurrirá en costos y costo de seguro, por el otro lado, el importador incurrirá en riesgos desde la carga de terminal de salida hasta donde este su empresa establecida de el importador, así como también costos desde cargo terminal de llegada hasta su empresa, una imagen más específica del Incoterm CIP es la siguiente: (Ver Imagen 17)



Imagen 17. Incoterm CIP. Fuente: MichelRiro, Incoterms (2020).

4.4 Formas de pago y contratación

A continuación, se describe el contrato de compraventa como forma de pago y contratación.

4.4.1 Contrato de compraventa

Para propósitos de este proyecto de exportación, se hará uso de un contrato de compra/venta internacional, además de una carta de crédito para garantizar un pago seguro. El contrato ha sido propuesto por nuestra parte, la sugerencia y acciones que se han realizado, han sido la de traducir el contrato al idioma inglés, esto por la diferencia de idiomas entre México y Reino Unido. Dentro del contrato se incluye el precio final que incluye también al incoterm CIP que se utilizará en este proyecto. El contrato de compraventa internacional se muestra en el apéndice II.

5. Análisis de Riesgos

En el siguiente apartado se harán mención los riesgos internos y/o externos a los cuales se enfrenta este proyecto de exportación, así como, los planes de contingencia para evitar que la entrega del producto se lleve a cabo con algún contratiempo.

5.1 Riesgos internos para el proyecto

Se consideran como riesgos internos aquellas situaciones derivadas de aspectos organizacionales financieros y técnicos, intrínsecos de la empresa.

- **Temporalidad**

La producción de miel de abeja melipona se realiza solo en una época de año, por lo que condiciones climáticas desfavorables podrían ocasionar la reducción de la producción.

- **Dependencia de un solo mercado/clientes cada año**

La empresa vende la miel anualmente a unos determinados clientes, por lo que la dependencia hacia este es alta, cambios de gustos, preferencias de los consumidores afectarían a la empresa y por ende sus ingresos.

- **Falta de personal calificado**

Sierra de la miel es una pequeña empresa, no cuenta con personal calificado para la realización del proceso de producción de la miel, este riesgo puede influir en obtener una mala calidad e inocuidad de la miel, o tener mal manejo de envase.

- **Ser una pequeña empresa.**

Sierra de la miel es una pequeña empresa familiar, la toma de decisiones está exclusivamente centralizada en una persona, como también dicha empresa no cuenta con áreas administrativas/ contabilidad, comercio exterior, marketing.

- **Fragilidad del envase**

El envase del producto al ser de cristal tiene que ser transportado con los cuidados adecuados, ya que al presentar fracturas/quebraduras no será entregado al consumidor final y se incurrirán en pérdidas.

5.2 Riesgos externos para el proyecto

Los riesgos externos para el proyecto se refieren a los eventos asociados a la fuerza de la naturaleza u ocasionados por terceros que se escapan del control de la empresa en cuanto a su causa y origen.

- **Plagas de Mosca/Hormiga en los nidos.**

Las plagas tienen un efecto negativo en la empresa Sierra de la miel, puesto que afectan los nidos de abejas y a la producción de miel.

- **Cambio climático/Fenómenos naturales**

Este riesgo puede afectar al rendimiento de la cosecha anual de miel, también puede afectar los retrasos en la entrega de la mercancía, daños y/o pérdidas del producto.

- **Contingencias en la distribución/ transporte de la miel**

Robo y/o pérdida del producto, accidentes vehiculares a lo largo de la distribución de la miel o los insumos.

- **Altas tasas de inflación**

El aumento generalizado de precios incurrirá en pérdida del poder adquisitivo de los consumidores, por lo que lo que tenderá a haber un cambio en los patrones de consumo, disminuyendo la capacidad de compra de un bien/servicio.

5.3 Planes de Contingencia

La finalidad de un plan de contingencia es ser un instrumento de gestión que contenga las medidas técnicas, humanas y organizativas necesarias para garantizar la continuidad del negocio y sus operaciones.

Los planes de contingencia de la empresa Sierra de la Miel son aquellos procedimientos alternativos a su operación normal que le permiten el correcto funcionamiento de esta, aun cuando por factores internos o externos éste se ve afectado. (Ver Tabla 20)

Tabla 20. Riesgos internos para el proyecto		
Concepto	Planes	Costo
Temporalidad	Calendarización de la miel para estimar la producción por la temporada y así poder tener una oferta tentativa para negociar con los clientes.	\$5,000
Dependencia de un solo mercado/clientes cada año	Mantenerse en contacto con diversos clientes potenciales y hacer atractivo el producto mediante presentaciones, degustaciones, ampliar la cartera de clientes, llegando a nuevos mercados con alto potencial de recepción.	\$3,000
Falta de personal calificado	Capacitaciones periódicas al personal para asegurar la eficiencia del mismo, así como también contar con una bolsa de trabajo para tener mejores candidatos, así como mejorar los procesos de reclutamiento y selección del personal.	\$2,000
Ser una pequeña empresa.	Contratar personal: Integrar áreas operativas de marketing, comercio exterior.	\$5,000
Fragilidad del envase	Cotizar opciones de envasado para decidir cuál es el de mejor calidad y precio.	\$2,000

Concepto	Planes	Costo
Plagas de Mosca/Hormiga en los nidos.	Contratar a un personal adecuado en la prevención de plagas, cumpliendo con un proceso de cuidado riguroso para minimizar la propagación de la plaga.	3,000
Cambio climático/Fenómenos naturales	Crear un fondo para contingencias, crear una campaña del cuidado del medio ambiente y contratación de seguros	20,000
Contingencias en la distribución/ transporte de la miel	Contratación de un seguro ante la pérdida/accidente de la mercancía en el transporte terrestre.	10,000
Bajo crecimiento económico		1,500
Altas tasas de inflación a nivel mundial	Integrar un método de pago parcial.	5,000

Temporalidad

- Para el primer riesgo interno, el principal cambio sería la calendarización de la miel para estimar la producción por la temporada y así poder tener una oferta tentativa para negociar con los clientes.

Dependencia de un solo mercado/clientes cada año

- Para el segundo riesgo interno, se propone mantenerse en contacto con diversos clientes potenciales y hacer atractivo el producto mediante presentaciones, degustaciones, ampliar la cartera de clientes, llegando a nuevos mercados con alto potencial de recepción.

Falta de personal calificado

- Para el tercer riesgo interno, se requiere hacer capacitaciones periódicas al personal para asegurar la eficiencia del mismo, así como también contar con una bolsa de trabajo para tener mejores candidatos, así como mejorar los procesos de reclutamiento y selección del personal.

Fragilidad del envase

- Para el último riesgo interno, se planea cotizar opciones de envasado para decidir cuál es el de mejor calidad y precio.

Plagas de Mosca/Hormiga en los nidos.

- Para el primer riesgo externo, se planea contratar a un personal adecuado en la prevención de plagas, cumpliendo con un proceso de cuidado riguroso para minimizar la propagación de la plaga.

Cambio climático/Fenómenos naturales.

- Para el segundo riesgo externo, crear un fondo para contingencias, crear una campaña del cuidado del medio ambiente y contratación de seguros.

Contingencias en la distribución/ transporte de la miel

- Para el tercer riesgo externo, contratación de un seguro ante la pérdida/accidente de la mercancía en el transporte terrestre.

El logro de estos planes de contingencia tiene como objetivo asegurar el funcionamiento óptimo de la empresa, para que se pueda solucionar/atacar cualquier tipo de problema de forma eficiente.

6. Análisis Financiero

A continuación, se presenta el análisis financiero para el proyecto de miel.

6.1 Situación Financiera Actual

Debido a que la empresa en estudio será de nueva creación, no cuenta con un historial de ventas, por lo que no se podrá realizar un estado actual financiero. Se realizará una propuesta de proyecciones financieras partiendo del año inicial 2022, para poder pronosticar que deparará los siguientes 5 años en ventas y costos.

6.2 Proyecciones Financieras

En esta sección, se presentan los ingresos por ventas, costos, margen de contribución utilidad de operación de la empresa Sierra de la Miel. proyectados para los siguientes 5 años, con escenario actual, optimista y pesimista, los cuales reflejarán como será la situación financiera de Sierra de la Miel en el futuro con ventas al destino Reino Unido.

Como primero, se presentan los costos fijos y variables de la empresa para 1,080 frascos de miel, de 250 ml cada uno:

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN		
Insumo	Costos Variables totales	Costos variables unitarios
Recolector	\$ 1,000.00	\$ 0.93
Frascos	\$ 21,600.00	\$ 20.00
Etiqueta	\$ 9,180.00	\$ 8.50
Cajas	\$ 10,197.00	\$ 9.44
Pallets	\$ 150.00	\$ 0.14
Embalaje	\$ 140.00	\$ 0.13
Total costo variable	\$ 42,267.00	\$ 39.14

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN		
Insumo	Costos Fijos periódico	Costos fijos anuales
Luz eléctrica (bimestral)	\$480	\$2,880
Agua anual	\$100	\$100
Renta del posicionamiento de las cajas en una casa foranea (se paga en un lugar por tener los cajones durante todo el año)	\$1,000	\$1,000
Barilla de extracción	\$50	\$50
Trasporte de recolección por los 5 días de recolección	\$300	\$300
Renta de terreno	\$6,000	\$6,000
Total de costos fijos de producción	\$7,930	\$10,330

Tabla 21. Costos fijos y variables. Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 21 muestra los costos fijos y variables de la empresa. Los costos variables se calculan sobre los requerimientos que por cada frasco se generan. Los costos fijos muestran cierta periodicidad, y disminuirán en la medida en la que la producción se incremente.

Para calcular los costos totales, es importante sumar los costos fijos y los costos variables. En la siguiente Tabla (Ver Tabla 22) se encuentran los costos de producción totales y los costos incluyendo los gastos de operación. Estos costos son los que se incurren en México por la producción de la miel.

COSTOS TOTALES		
	C. Total	C. Unitario
Costos variables	\$ 42,267.00	\$ 39.14
Costos fijos de producción	\$ 7,930.00	\$ 7.34
Costos totales de producción	\$ 50,197.00	\$ 46.48
Costos totales de operación	\$ 126,308.00	\$ 116.95
Costos totales en México	\$ 176,505.00	\$ 163.43

Tabla 22. Costos totales en México. Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los costos derivados de la exportación, por cada embarque se espera un gasto estimado de \$50,315.50, los cuales fueron obtenidos por una empresa aduanera, e incluyen todos los gastos necesarios para llevar a cabo el envío de la mercancía con el incoterm CIP.

Dado este costo adicional, el cual surge por la exportación, el costo total unitario del producto será de \$210.02., como se muestra en la Tabla 23.

COSTOS TOTALES		
	C. Total	C. Unitario
Costos variables	\$ 42,267.00	\$ 39.14
Costos fijos de producción	\$ 7,930.00	\$ 7.34
Costos totales de producción	\$ 50,197.00	\$ 46.48
Costos totales de operación	\$ 126,308.00	\$ 116.95
Costos totales de distribución	\$ 50,315.50	\$ 46.59
COSTO TOTAL UNITARIO		\$ 210.02

Tabla 23. Costo unitario de exportación. Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a los costos, se estima un incremento anual del 4.8%, que constituye un promedio de las inflaciones en México en los últimos 15 años. Esto aplicará únicamente a los costos incurridos en el territorio nacional.

Para continuar con las proyecciones financieras, es importante marcar la existencia de 3 posibles escenarios, los cuales tomarán elementos descritos en el apartado de Riesgos, traduciendo cada uno de estos en costos y gastos para la empresa.

6.2.1 Proyección Financiera escenario moderado

El presente proyecto está enfocado en la exportación de 1,080 botellas de 250 ml en el primer año. El tamaño de la botella es el óptimo debido a que es similar a su competencia en Reino Unido así como a la ofrecida en México.

A continuación, se una proyección en un escenario moderado, el cual será a 3 años, considerando un embarque por año. Esta proyección considera una aceptación media del producto en Reino Unido, o el incremento de la presencia de proveedores de esta variedad de miel en el país destino.

Para la proyección de las ventas se considera un precio inicial de \$800, el cual permite mantener el margen de ganancia en México, considerando todos los gastos de exportación, del 67%, que es el que se desea conservar tanto en el mercado doméstico como en los posibles extranjeros.

Aunado a lo anterior, se considera una inflación en el precio del 2.1% anual, que se refiere a la inflación anual de Reino Unido.

Una vez tomadas estas consideraciones, es posible realizar la proyección de las ventas para el escenario moderado, la cual se presenta en la Tabla 24.

	2022	2023	2024
Ingresos por venta			
Unidades vendidas	1080	1080	1080
Precio unitario	\$800.00	\$816.80	\$833.95
Ingresos totales	\$864,000.00	\$882,144.00	\$900,669.02

Tabla 24. Proyección de ingresos escenario moderado. Fuente: Elaboración propia.

La inversión requerida en este escenario se presenta a continuación: (Ver Tasa 25)

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN	
Inversión fija	
Equipo de producción (cajones)	\$ 600,000.00
Total inversión fija	\$ 600,000.00
Inversión diferida	
Registro de marca	\$ 30,200.00
Página web	\$ 5,200.00
Diseño de etiqueta	\$ 1,800.00
Certificación	\$ 15,000.00
Total inversión diferida	\$ 52,200.00
Inversión circulante	
Herramientas	\$ 4,750.00
Capital de trabajo	\$ 226,820.50
Total inversión circulante	\$ 231,570.50
Inversión total	\$ 883,770.50

Tabla 25. Inversión escenario moderado. Fuente: Elaboración propia.

La proyección de los costos a lo largo del horizonte de planeación del escenario moderado se presenta en la Tabla 26. Como ya se mencionó en el apartado anterior, el crecimiento de los costos va en función de la inflación de México.

	2022	2023	2024
Costo variable			
Unidades vendidas	1080	1080	1080
Costo variable unitario	\$ 39.14	\$ 41.01	\$ 42.98
Costo variable total	\$ 42,267.00	\$ 44,295.82	\$ 46,422.02
Costo fijo de producción	\$ 7,930.00	\$ 8,310.64	\$ 8,709.55
Costo fijo de operación	\$ 126,308.00	\$ 132,370.78	\$ 138,724.58
Costo fijo de distribución	\$ 50,315.50	\$ 52,730.64	\$ 55,261.71
Costos totales	\$ 226,820.50	\$ 237,707.88	\$ 249,117.86

Tabla 26. Costos totales escenario moderado. Fuente: Elaboración propia.

Por último, una vez determinados los ingresos y lo costos y gastos, se integra el estado de resultados de la siguiente manera: (Ver Tabla 27)

	2022	2023	2024
Ingresos por venta			
Unidades vendidas	1080	1080	1080
Precio unitario	\$ 800.00	\$ 816.80	\$ 833.95
Ingresos totales	\$ 864,000.00	\$ 882,144.00	\$ 900,669.02
Costo variable			
Unidades vendidas	1080	1080	1080
Costo variable unitario	\$ 39.14	\$ 41.01	\$ 42.98
Costo variable total	\$ 42,267.00	\$ 44,295.82	\$ 46,422.02
Margen de contribución	\$ 821,733.00	\$ 837,848.18	\$ 854,247.01
Costo fijo de producción	\$ 7,930.00	\$ 8,310.64	\$ 8,709.55
Costo fijo de operación	\$ 126,308.00	\$ 132,370.78	\$ 138,724.58
Costo fijo de distribución	\$ 50,315.50	\$ 52,730.64	\$ 55,261.71
Utilidad de operación	\$ 637,179.50	\$ 644,436.12	\$ 651,551.16
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ 637,179.50	\$ 644,436.12	\$ 651,551.16
Impuestos	\$ 191,153.85	\$ 193,330.83	\$ 195,465.35
Utilidad neta	\$ 446,025.65	\$ 451,105.28	\$ 456,085.81

Tabla 27. Estado de resultados. Fuente: Elaboración propia

6.2.2 Proyección Financiera escenario optimista

Para este escenario se considera que la relación comercial estable atraerá nuevos compradores, con lo cual se podrán hacer envíos durante 5 años, tiempo por el cual se hace esta proyección. La inversión se maneja igual que para el escenario normal, el precio de venta también se mantiene en \$800 y sube conforme la inflación. De igual forma, el número de embarques sigue siendo uno por año, debido a los factores ya mencionados en las proyecciones del escenario normal.

Entonces, para la proyección de las ventas se considera un precio inicial de \$800, el cual permite mantener el margen de ganancia en México, considerando todos los gastos de exportación, del 67%, que es el que se desea conservar tanto en el mercado doméstico como en los posibles extranjeros.

Aunado a lo anterior, se considera una inflación en el precio del 2.1% anual, que se refiere a la inflación anual de Reino Unido.

Una vez tomadas estas consideraciones, es posible realizar la proyección de las ventas para el escenario optimista, la cual se presenta en la Tabla 28.

	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos por venta					
Unidades vendidas	1080	1080	1080	1080	1080
Precio unitario	\$ 800.00	\$ 816.80	\$ 833.95	\$ 851.47	\$ 869.35
Ingresos totales	\$ 864,000.00	\$ 882,144.00	\$ 900,669.02	\$ 919,583.07	\$ 938,894.32

Tabla 28. Proyección de ingresos escenario optimista. Fuente: Elaboración propia.

La inversión requerida en este escenario se presenta a continuación: (Ver Tasa 29)

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

Inversión fija

Equipo de producción (cajones) \$ 600,000.00

Total inversión fija \$ 600,000.00

Inversión diferida

Registro de marca \$ 30,200.00

Página web \$ 5,200.00

Diseño de etiqueta \$ 1,800.00

Certificación \$ 15,000.00

Total inversión diferida \$ 52,200.00

Inversión circulante

Herramientas \$ 4,750.00

Capital de trabajo \$ 226,820.50

Total inversión circulante \$ 231,570.50

Inversión total \$ 883,770.50

Tabla 29. Inversión escenario optimista. Fuente: Elaboración propia.

La proyección de los costos a lo largo del horizonte de planeación del escenario optimista se presenta en la Tabla 30. Como ya se mencionó en el apartado anterior, el crecimiento de los costos va en función de la inflación de México.

	2022	2023	2024	2025	2026
Costo variable					
Unidades vendidas	1080	1080	1080	1080	1080
Costo variable unitario	\$ 39.14	\$ 41.01	\$ 42.98	\$ 45.05	\$ 47.21
Costo variable total	\$ 42,267.00	\$ 44,295.82	\$ 46,422.02	\$ 48,650.27	\$ 50,985.48
Costo fijo de producción	\$ 7,930.00	\$ 8,310.64	\$ 8,709.55	\$ 9,127.61	\$ 9,565.73
Costo fijo de operación	\$ 126,308.00	\$ 132,370.78	\$ 138,724.58	\$ 145,383.36	\$ 152,361.76
Costo fijo de distribución	\$ 50,315.50	\$ 52,730.64	\$ 55,261.71	\$ 57,914.28	\$ 60,694.16
Costos totales	\$ 226,820.50	\$ 237,707.88	\$ 249,117.86	\$ 261,075.52	\$ 273,607.14

Tabla 30. Costos totales escenario optimista. Fuente: Elaboración propia.

Por último, una vez determinados los ingresos y lo costos y gastos, se integra el estado de resultados de la siguiente manera: (Ver Tabla 31)

	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos por venta					
Unidades vendidas	1080	1080	1080	1080	1080
Precio unitario	\$ 800.00	\$ 816.80	\$ 833.95	\$ 851.47	\$ 869.35
Ingresos totales	\$ 864,000.00	\$ 882,144.00	\$ 900,669.02	\$ 919,583.07	\$ 938,894.32
Costo variable					
Unidades vendidas	1080	1080	1080	1080	1080
Costo variable unitario	\$ 39.14	\$ 41.01	\$ 42.98	\$ 45.05	\$ 47.21
Costo variable total	\$ 42,267.00	\$ 44,295.82	\$ 46,422.02	\$ 48,650.27	\$ 50,985.48
Margen de contribución	\$ 821,733.00	\$ 837,848.18	\$ 854,247.01	\$ 870,932.80	\$ 887,908.83
Costo fijo de producción	\$ 7,930.00	\$ 8,310.64	\$ 8,709.55	\$ 9,127.61	\$ 9,565.73
Costo fijo de operación	\$ 126,308.00	\$ 132,370.78	\$ 138,724.58	\$ 145,383.36	\$ 152,361.76
Costo fijo de distribución	\$ 50,315.50	\$ 52,730.64	\$ 55,261.71	\$ 57,914.28	\$ 60,694.16
Utilidad de operación	\$ 637,179.50	\$ 644,436.12	\$ 651,551.16	\$ 658,507.55	\$ 665,287.17
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ 637,179.50	\$ 644,436.12	\$ 651,551.16	\$ 658,507.55	\$ 665,287.17
Impuestos	\$ 191,153.85	\$ 193,330.83	\$ 195,465.35	\$ 197,552.27	\$ 199,586.15
Utilidad neta	\$ 446,025.65	\$ 451,105.28	\$ 456,085.81	\$ 460,955.29	\$ 465,701.02

Tabla 31. Estado de resultados escenario pesimista. Fuente: Elaboración propia

6.2.3 Proyección Financiera escenario pesimista

Dentro del escenario pesimista, se toman en cuenta todos los riesgos externos e internos expuestos en el capítulo 5, considerando que no se logra un acuerdo adecuado y se realiza una sola exportación a lo largo del primer año de proyección.

DE esta manera, para la proyección de las ventas se considera un precio inicial de \$800, el cual permite mantener el margen de ganancia en México, considerando todos los gastos de exportación, del 67%, que es el que se desea conservar tanto en el mercado doméstico como en los posibles extranjeros.

Aunado a lo anterior, se considera una inflación en el precio del 2.1% anual, que se refiere a la inflación anual de Reino Unido.

Una vez tomadas estas consideraciones, es posible realizar la proyección de las ventas para el escenario pesimista, la cual se presenta en la Tabla 32.

		2022
Ingresos por venta		
Unidades vendidas		1080
Precio unitario	\$	800.00
Ingresos totales	\$	864,000.00

Tabla 32. Proyección de ingresos escenario pesimista. Fuente: Elaboración propia.

La inversión requerida en este escenario se presenta a continuación: (Ver Tasa 33)

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN	
Inversión fija	
Equipo de producción (cajones)	\$ 600,000.00
Total inversión fija	\$ 600,000.00
Inversión diferida	
Registro de marca	\$ 30,200.00
Página web	\$ 5,200.00
Diseño de etiqueta	\$ 1,800.00
Certificación	\$ 15,000.00
Total inversión diferida	\$ 52,200.00
Inversión circulante	
Herramientas	\$ 4,750.00
Capital de trabajo	\$ 226,820.50
Total inversión circulante	\$ 231,570.50
Inversión total	\$ 883,770.50

Tabla 33. Inversión escenario pesimista. Fuente: Elaboración propia.

La proyección de los costos a lo largo del horizonte de planeación del escenario pesimista se presenta en la Tabla 34.

	2022
Costo variable	
Unidades vendidas	1080
Costo variable unitario	\$ 39.14
Costo variable total	\$ 42,267.00
Costo fijo de producción	\$ 7,930.00
Costo fijo de operación	\$ 126,308.00
Costo fijo de distribución	\$ 50,315.50
Costos totales	\$ 226,820.50

Tabla 34. Costos totales escenario pesimista. Fuente: Elaboración propia.

Por último, una vez determinados los ingresos y lo costos y gastos, se integra el estado de resultados de la siguiente manera: (Ver Tabla 35)

	2022
Ingresos por venta	
Unidades vendidas	1080
Precio unitario	\$ 800.00
Ingresos totales	\$ 864,000.00
Costo variable	
Unidades vendidas	1080
Costo variable unitario	\$ 39.14
Costo variable total	\$ 42,267.00
Margen de contribución	\$ 821,733.00
Costo fijo de producción	\$ 7,930.00
Costo fijo de operación	\$ 126,308.00
Costo fijo de distribución	\$ 50,315.50
Utilidad de operación	\$ 637,179.50
Intereses	\$ -
Utilidad antes de impuestos	\$ 637,179.50
Impuestos	\$ 191,153.85
Utilidad neta	\$ 446,025.65

Tabla 35. Estado de resultados escenario pesimista. Fuente: Elaboración propia

Cabe mencionar que la miel es un producto sumamente bondadoso. Los cuidados que se han tenido han permitido un correcto desempeño productivo de las abejas y un manejo adecuado del producto. Sin embargo, para poder ingresar a mercados extranjeros será necesario implementar todas las acciones referidas en el apartado de Riesgos, para considerar aquellos eventos y/o factores que pudiesen mermar la producción y no permitan un desempeño óptimo de la exportación. Es por esto que los riesgos van considerados en los tres escenarios, siendo las ventas el decisivo para determinar si será un punto de vista moderado, optimista o pesimista.

6.3 Evaluación Financiera

La evaluación financiera nos ayuda reconocer la viabilidad en el proyecto de exportación, es decir, si es factible o no desde el punto financiero, por ello se hicieron los cálculos correspondientes a los instrumentos de análisis matemático financiero conocido como Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR), y Punto de equilibrio.

6.3.1 Punto de Equilibrio

El punto de Equilibrio en este apartado se hace un mayor análisis enfocado a la evaluación financiera de la empresa.

Por lo tanto, el punto de equilibrio es aquel en el que el beneficio de la empresa es igual a cero, es decir, no gana, y no pierde.

Se muestra el punto de equilibrio en ingresos y unidades producidas. Para el caso de los ingresos, se necesita tener una venta mínima de 243 frascos, que corresponden a un ingreso de \$194,400 pesos mexicanos.

Este resultado se obtuvo de dividir los costos fijos totales entre el resultado de uno menos la división del costo variable unitario entre el precio de venta del período.

Por otro lado, el punto de equilibrio de unidades producidas representa la cantidad de frascos de miel que se requieren producir y vender para no incurrir en pérdidas ni ganancias, para este caso se utiliza la siguiente fórmula: Costos Fijos Totales entre el Margen de Contribución, derivado de esta operación se requieren N frascos para tener el equilibrio, arriba de él se obtienen ganancias, caso contrario la empresa presentaría pérdidas.

A continuación, se presentan las fórmulas aplicadas para la obtención de los puntos de equilibrio.

- Punto de Equilibrio en Ingresos (Fórmula expresada en MXN)

$$P.E.I. = \frac{Cft}{\left(1 - \left(\frac{Cvu}{PV}\right)\right)} = \frac{184,553.50}{\left(1 - (39.14/800)\right)} = \$194,400$$

- Punto de Equilibrio en Unidades producidas (Fórmula expresada en MXN)

$$P.E.U.P = \frac{CFt}{CM} = \frac{184,553.50}{760.86} = 243 \text{ frascos}$$

6.3.2 Valor Presente Neto

El Valor Presente Neto (VPN) es un método para evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El VPN va a determinar si la inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa. El valor presente neto es el valor de los ingresos y egresos futuros traídos al valor presente y se usa para saber si una inversión debe realizarse o no.

Para calcular el valor presente neto será necesario determinar tanto los flujos de efectivo operativos como la tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA).

La Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA) representa la medida de rentabilidad mínima que se le exige al proyecto que permita cubrir: la totalidad de la inversión inicial, los egresos de operación, los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con capital ajeno a los inversionistas del proyecto, los impuestos y la rentabilidad que el inversionista exige a su propio capital invertido.

Para el cálculo de la TREMA se considera lo siguiente:

Tasa libre de riesgo + Inflación + Prima por inflación = TREMA

$$8.55\% + 4.8\% + 0.41\% = 13.76\%$$

En cuanto al cálculo de los flujos de efectivo netos, se calculan de la siguiente manera:

(Ver Tabla 36.

	Inversión	2022	2023	2024
Flujos de efectivo neto	-\$ 883,770.50	\$637,179.50	\$644,436.12	\$651,551.16

Tabla 36. Flujos de efectivo netos. Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se obtienen los flujos de efectivos neto, los cuales son el resultado de la diferencia entre flujos de ingreso y egreso. Este cálculo se realizará a partir del escenario moderado. (Ver Tabla 37)

Formulación de datos
f1 = 637,179.50
ff2 = 644,436.12
f3 = 651,551.16
n = 3
i = 13.76%
IO = -883,770.50

Tabla 37. Datos para evaluación de inversiones. Fuente: Elaboración propia.

En dónde:

Ff1, f2, f3= Flujo de efectivo operativo de cada año.

n=número de años tomados para el proyecto.

i=TREMA.

IO=Inversión Inicial.

El Valor Presente Neto del proyecto es de \$616,872.98, lo que muestra la rentabilidad del proyecto, el cual supone, para su aceptación, un valor mayor o igual a cero.

6.3.3 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es el promedio de los rendimientos que se espera dará el proyecto; esta tasa puede ser usada como indicador de rentabilidad del proyecto: entre mayor sea la TIR, mayor será la rentabilidad.

Cuando se analiza la TIR, se debe de tomar a consideración la inflación, la tasa de interés y la ganancia mínima del empresario ya que esto representa la TREMA. La fórmula de la TIR es la siguiente:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Dónde:

Fn= Flujo de efectivo neto.

i= Tasa de interés

n=Número de años

Obteniendo un resultado de $TIR = \% > TREMA$

De acuerdo con el criterio de la TIR, el proyecto se acepta ya que 52% es superior al 13.76% de la TREMA y, teniendo en consideración que la TIR es mayor a la tasa de referencia TREMA, demuestra que el proyecto tiene una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima o costo de oportunidad.

6.3.4 Análisis costo-beneficio

En cuanto al análisis costo beneficio, el cual muestra el índice de rentabilidad del proyecto.

En el caso del proyecto de la miel, el índice de rentabilidad es de 1.70; es decir, por cada peso invertido, el proyecto generará 1.70, lo que muestra una vez más la viabilidad y rentabilidad del proyecto de exportación de miel a Reino Unido.

7. Conclusiones y recomendaciones

Después de haber acabado el proyecto de exportación de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido, y examinado los resultados obtenidos, se estipulan varias condiciones mostradas a continuación:

La contribución importante de esta investigación es el beneficio propio para la empresa Sierra de la Miel, debido a que se expone de una forma detallada el contexto acerca del mercado de Reino Unido, con el objetivo que Sierra de la Miel determine decisiones idóneas referentes a este proyecto.

Se estudió el país de Reino Unido a partir de consideraciones sociales, económicas, políticas y culturales, ya que estos factores tienen un impacto significativo directo para que se logre o no una negociación con clientes potenciales del país mencionado.

Con base en el análisis FODA que se elaboró para la empresa Sierra de la Miel, se examinó que dicha empresa cuenta con diversas oportunidades en el mercado de Reino Unido para lograr la exportación de la miel de abeja melipona orgánica, tales como: un incremento en la demanda de productos orgánicos a nivel internacional, y especialmente en el mercado destino, una demanda por parte de los consumidores de productos altamente naturales, de calidad e inocuidad.

Se dedujo que la miel de abeja melipona orgánica es un bien con un alto potencial para poder ser exportado a Reino Unido, puesto que el análisis de mercado, así como también los datos estadísticos de importaciones y exportaciones referencia el posicionamiento actual e histórico entre México y Reino Unido, dando una ventaja a México de introducir el producto a Reino Unido, ya que este último país consume más miel de lo que produce. La situación entre ambos países es beneficiosa al existir un acuerdo comercial para el fortalecimiento del intercambio de bienes y servicios, el cual ofrece preferencias arancelarias a productos con un gran potencial de desarrollo de exportación en Reino Unido, siendo el caso de la miel.

Para conocer la viabilidad del proyecto de exportación de miel de abeja melipona orgánica a Reino Unido desde la perspectiva financiera, se realizaron proyecciones de las ventas, costos y utilidades proyectadas a 3 años.

El precio de exportación que se tiene es de \$800 pesos mexicanos por 250 mililitros, dando un total de exportación de 1,080 frascos, proyectando las ventas se tiene una TIR del 52%, un VPN de \$616,872.98 con una TREMA del 13.76%.

De acuerdo con lo anterior, Reino Unido es un mercado ideal para inversión de la empresa Sierra de la Miel, cuya importancia de la presente investigación se centra en el establecimiento de las relaciones comerciales con los sectores empresariales que demanden la miel de abeja melipona orgánica.

Además, este proyecto de exportación funciona como una guía para tratar de introducirse a nuevos mercados potenciales de otros países. La aportación de este trabajo recae en la utilidad del mismo para las PYMES productoras que contemplen exportar miel o algún otro producto agrícola, ya que se exhibirá de manera clara un panorama de exportación al mercado de Reino Unido.

Por último, se presentan una serie de recomendaciones de gran importancia que ayudarán a complementar la viabilidad de este proyecto.

La empresa Sierra de la Miel tiene una ventaja de mejorar el posicionamiento y promoción del producto en el marketplace, por lo tanto, se recomienda diseñar y ejecutar estrategias de marketing en las redes sociales cuya variable será determinante para su crecimiento y posicionamiento de la marca como a nivel nacional como internacional.

Se tiene que crear alianzas estratégicas con otras asociaciones de productores de la miel de abeja melipona con el fin de poder incrementar la oferta exportadora de la empresa e aumentar su participación en el mercado, como también ejecutar de manera detallada un plan de contingencia con la miel.

Se recomienda a la empresa Sierra de la Miel invertir en infraestructura, especialmente en maquinaria especializada para el envasado de la miel para que cumpla con la inocuidad, mejorar el proceso de producción, acceder a programas de gobierno federal enfocados en financiamientos agrícolas, o, por otro lado, la contratación de financiamiento por un ente privado

Referencias

- Arnold N, Zepeda R, Vásquez M, Aldasoro M. (2018). *Las abejas sin aguijón y su cultivo en Oaxaca, México: con catálogo de especies*. Primera edición. ECOSUR, CONABIO. Chiapas, México.
- BBVA. (2020). *Incoterms- BBVA -iccoterms*. Recuperado de <https://www.studocu.com/co/document/universidad-de-cundinamarca/administracion-financiera/incoterms-bbva-iccoterms/10381914>
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2021). *Código penal federal*. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/9_010621.pdf
- Cámara de Diputados del H. Congreso de Unión. (2021). *Ley aduanera*. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_241220.pdf
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (2020). *Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación*. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIEx_160721.pdf
- Cauch R, Ruiz J, Ortiz E, Segura M. (2015). *Potencial Antioxidante de la miel de Melipona Beecheii y su relación con la salud: una revisión*. Nutrición Hospitalaria. Grupo Aula Médica. Madrid, España.
- CECOEX. (2019). *Centro Nacional de Comercio Exterior*. Recuperado de <https://cecoexlogistics.com/noms-cuales-su-relacion-con-el-comercio-exterior/>
- Expansión. (2021). *Datos Macro. Economía y demografía de Reino Unido*. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/paises/uk>
- FOA. (2021). *Food and Agriculture Organization of United Nations: FOASTAT*. Recuperado de <http://www.fao.org/home/en/>
- Gobierno de México. (2021). *Reglas generales del comercio exterior (RGCE)*. Recuperado de [https://www.sat.gob.mx/normatividad/36272/reglas-generales-de-comercio-exterior-\(rgce\)](https://www.sat.gob.mx/normatividad/36272/reglas-generales-de-comercio-exterior-(rgce))
- Hapag-Lloyd (2021). *Servicios e Informaciones*. Recuperado de https://www.hapag-lloyd.com/es/services-information/routes-trades/routes/route-finder.html/latin_america/north_europe/AL4.html
- ICC. (2021). *International Chamber of Commerce*. Recuperado de <https://iccwbo.org/>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (2022). *Oficina Económica y Comercial de España en Londres*. España. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/etiquetado-alimentos-reino-unido-doc2021880772.html?idPais=GB>
- INEGI. (2021) *Instituto Nacional de Estadística y Geografía*. Recuperado de <http://gaia.inegi.org.mx/mdm6/?v=bGF0OjZlZjMyMDA4LGxvbjotMTAxLjUwMDAwLHo6MSxsOmMxMTFzZXJ2aWNpb3N8dGMxMTFzZXJ2aWNpb3M=>
- LIGIE. (2021). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación*. Recuperado de http://dof.gob.mx/2020/SEECO/LIGIE_Ref_Aduanera.pdf
- Kompass. (2021). *Kompass your route to business worldwide*. Recuperado de <https://mx.kompass.com/>
- KUEHNE+NAGEL. (2021). Recuperado de <https://mx.kuehne-nagel.com/-/incoterms-2020-international-trade-regulations>

- Market Access Map. (2021). *International Trade Center. Market Access Map: Improving transparency in international trade and market access*. Recuperado de <https://www.macmap.org/>
- MichelRiro. (2021). *Management, Marketing y Desarrollo Profesional*. Recuperado de <https://michelmiro.com/>
- ONS. (2021). *Office For National Statistics*. Recuperado de <https://www.ons.gov.uk/>
- SAT (2021). Servicio de Administración Tributaria (SAT). *Aduanas*. Recuperado de <http://omawww.sat.gob.mx/aduanasPortal/Paginas/index.html#!/mapa>
- SAT (2022) *Reglamento interior del SAT*. Recuperado de: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regla/n154.pdf>
- SCT (2021). Secretaria de Comunicaciones y Transportes (SCT). *Traza tu Ruta*. Recuperado de http://app.sct.gob.mx/sibuac_internet/ControllerUI?action=cmdEscogeRuta
- SE. (2010). *Secretaria de Economía*. Recuperado de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/tema-del-dia/7903-sabes-que-son-las-nom>
- SENASICA. (2015). *Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. Normas Oficiales Mexicanas en Materia de Sanidad Vegetal*. Recuperado de <https://www.gob.mx/senasica/documentos/normas-oficiales-mexicanas-en-materia-de-sanidad-vegetal>
- SIAP. (2021). *SADER, Servicio de Información Agroalimentario y Pesquero*. Recuperado de <https://www.gob.mx/siap>
- SINEC. (2021). *Sistema Integral de Normalización y Evaluación de la Conformidad (SINEC)*. Recuperado de <https://www.sinec.gob.mx/SINEC/Vista/Normalizacion/BusquedaNormas.xhtml>
- Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte. (2021). *SCIAN*. Recuperado de http://naics-scian.inegi.org.mx/naics_scian/default_e.aspx
- Trade Map. (2021). *International Trade Center: Trade Statistics for international business development Monthly, quarterly, and yearly trade date. Import and export, volumes, growth rates, market shares, etc*. Recuperado de <https://www.trademap.org/>
- Ulloa J, Mondragón P, Rodríguez R, Reséndiz JY, Rosas P. (2010). *La miel de abeja y su importancia.*, Revista Fuente. Nayarit, México. Pp. 1-4
- World Bank. (2021). *World Bank Open Data. World Bank National Accounts Date*. Recuperado de <https://data.worldbank.org/>

Apéndices

Apéndice I. Descripción de puestos

Nivel	Funciones	Responsabilidades
Director	-Toma de decisiones. -Negociaciones. -Resolver problemas con personal de trabajo y clientes.	-Planear la cadena de producción. -Encontrar nuevos mercados.
Subdirector	-Toma de decisiones. -Elaboración de presupuestos. -Elaboración de estados financieros.	-Cumplimiento total de los planes de trabajo. -Cumplir con la calidad del producto,
Administración	-Administración de pedidos de clientes. -Interactuar con los clientes.	-Cubrir toda la demanda de producto. -Cumplir con el más alto estándar de calidad,
Jefe de Producción	-Estudios de mercado. -Elaboración de planes estratégicos.	- Cumplir con todo el plan de estructura de producción. -Calidad en la realización del producto.
Jefe de Ventas	-Surtir los pedidos. -Realizar inventario.	-Cumplir con todos los pedidos en tiempo y forma. -Administrar de manera eficaz el inventario de mercancías.

Marketing	-Mercadotecnia nacional y internacional	-Tener el acceso a redes sociales que puedan acercar a clientes potenciales.
------------------	---	--

Apéndice II. Contrato de compra/venta

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

En, a _____ de 20XX

De una parte, D. _____, con DNI-NIF número _____, actuando en nombre y representación de la entidad _____, con CIF número _____, y domicilio en _____.

En adelante el **VENDEDOR**

Y de otra, D. _____, con (Nº Identificación equivalente) número _____, actuando en nombre y representación la entidad _____, con (Nº de identificación de la Sociedad correspondiente) _____, y domicilio en _____.

En adelante, el **COMPRADOR**

Asimismo, en adelante, la vendedora y el comprador, serán designadas, conjuntamente, como las **“Partes”** e, individualmente, como la **“Parte”**.

Las Partes se reconocen mutuamente, en el concepto en que intervienen, la capacidad legal necesaria para la suscripción del presente **CONTRATO DE COMPRAVENTA** (en adelante, el **“Contrato”**), y al efecto:

MANIFIESTAN

I. Que, _____ es una sociedad de responsabilidad limitada cuyo objeto se centra en (Fijar objeto, y en concreto el tipo de producto)

II. Que, el Comprador es una entidad de nacionalidad [_____], cuyo objeto principal lo constituye, entre otros, [_____].

III. Que, el Comprador está interesado en adquirir a La vendedora el Producto/Productos descrito en la Estipulación Primera del presente Contrato, en los términos y condiciones desarrollados en el mismo.

IV. Que, en consecuencia, las Partes, reconociéndose capacidad legal suficiente para el presente otorgamiento, han convenido la celebración del presente **CONTRATO DE COMPRAVENTA**, que se registrá por las siguientes:

CLÁUSULAS

Primera.- El objeto de la compraventa viene especificado y relacionado en el Anexo 1 de este contrato, el cual forma parte inseparable del mismo.

Segunda.- El precio de las mercancías que deberá pagar el comprador al vendedor es de
(Señalar divisa).

Tercera.- La venta se efectuará en condiciones..... sometiéndose las partes contratantes a las Reglas Internacionales publicadas por la CCI (INCOTERMS 20XX).

El vendedor deberá entregar la mercancía al transportista, según el modo previsto por el término comercial señalado, como máximo antes del día, no respondiendo de los perjuicios que pudieran ocasionarse al comprador como consecuencia de demoras en la llegada de dicha mercancía a destino, salvo que tales demoras se hubiesen motivado por causas imputables al vendedor produciendo incumplimiento del plazo de entrega indicado y no pudiera acreditar el vendedor causa justificada alguna que hubiese ocasionado dicho retraso.

Los plazos señalados podrán ser modificados por las partes cuando concurren causas de fuerza mayor o circunstancias imprevistas que no hubieran podido preverse y que hagan imposible el cumplimiento de los plazos de entrega señalados.

Si a la llegada de la mercancía a destino, el comprador no se hiciera cargo de la misma, el vendedor podrá exigir el cumplimiento del presente contrato y a que se efectúe el pago del precio convenido.

Cuarta.- El vendedor garantiza al comprador que las mercancías suministradas están libres de vicios o defectos de fabricación. A tales efectos el vendedor se compromete a reponer gratuitamente cualquier pieza defectuosa o a reparar cualquier defecto de funcionamiento, siempre que el comprador ponga en conocimiento del vendedor dicho defecto en un plazo máximo de meses, contados a partir de la recepción de la mercancía en destino.

No obstante, si en el momento de recibir las mercancías el comprador, los vicios o defectos fueran manifiestos, deberá manifestarlo inmediatamente al comprador.

En cualquier caso el vendedor podrá comprobar los vicios o defectos alegados por el comprador mediante los medios que crea oportunos.

Quedan excluidos del plazo de garantía señalado, los defectos o perjuicios ocasionados en la mercancía vendida por causa de negligencia o manejo defectuoso por parte del comprador.

Quinta.- La propiedad de la mercancía no se transmitirá al comprador hasta que éste haya satisfecho la totalidad del precio pactado, reservándose entretanto el vendedor el dominio sobre dicha mercancía, pudiendo exigirlo incluso en caso de reventa de la mercancía por parte del comprador.

Si la ley del país del comprador no reconociera válida la reserva de dominio estipulada en este pacto, el vendedor gozará de todos los demás derechos sobre la mercancía vendida que dicha ley le reconozca, quedando obligado el comprador a prestar su concurso al vendedor si éste se ve precisado a tomar medidas destinadas a proteger su derecho de propiedad y todos los demás derechos nacidos del presente contrato.

Sexta.- El precio convenido en el presente contrato se hará efectivo por el comprador al vendedor de la siguiente forma:

A) Un%, es decir la cantidad de, en el momento de la firma del presente contrato y que el comprador entrega al vendedor en este acto y en efectivo metálico, cantidad que es recibida por el vendedor a su entera satisfacción, sirviendo éste documento de la más fiel y eficaz carta de pago de la citada cantidad. Este porcentaje será a cuenta del precio total estipulado y su abono por parte del comprador no le libera del cumplimiento del presente contrato.

B) El resto, es decir, la cantidad de, mediante crédito documentario irrevocable y confirmado, pagadero en las Cajas de la Oficina del Banco, en el plazo de días naturales a contar de la recepción de las mercancías.

En caso de retraso en el pago por parte del comprador devengará, sin perjuicio de las demás facultades que correspondan al vendedor, un interés anual del %.

Séptima.- Sí por cualquier circunstancia, el vendedor en cumplimiento del presente contrato, exigiere el pago de cualesquiera cantidades debidas de conformidad con lo estipulado anteriormente, y dichas cantidades no fueran abonadas en todo o en parte en los plazos y condiciones señalados, quedará facultado para optar entre ejercitar la reserva de dominio estipulada anteriormente y recuperar la mercancía vendida, en cuyo caso el comprador perdería todo derecho al reintegro de las cantidades que hubiese satisfecho hasta ese momento, o bien exigir el cobro del resto de las cantidades que hubiesen podido quedar desatendidas.

Octava.- El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma, no pudiendo el comprador una vez suscrito el mismo, anular el pedido a que dicho contrato hace referencia, bajo ningún concepto, sin el consentimiento del vendedor. Se establecen como únicas condiciones de previo cumplimiento a la entrada en vigor las siguientes:

A) Haber satisfecho el comprador el pago anticipado.

B) Haber obtenido el vendedor los correspondientes documentos para formalizar la exportación ante las autoridades competentes de su país.

C) Haber obtenido el comprador los correspondientes documentos para formalizar la importación ante las autoridades competentes de su país.

Novena.- Las partes, respecto a la resolución de las controversias que pudieran surgir del presente contrato deciden:

- **Resolución entre las Partes:**

1. En el caso de que se produzca cualquier tipo de discrepancia o diferencia entre las Partes en relación con el contenido del presente Contrato, los representantes debidamente autorizados por cada una de las Partes, dentro del plazo de _____ días naturales a contar desde la fecha de recepción de la notificación por escrito a la otra Parte, se reunirán de buena fe para intentar resolver en el plazo máximo de treinta (30) días naturales tal discrepancia o diferencia, sin necesidad de recurrir a procedimientos judiciales.
2. Si la discrepancia o diferencia en cuestión no se resolviera como resultado de tal reunión en el citado plazo máximo de treinta (30) días naturales, el conflicto deberá resolverse según se indica en la Cláusula siguiente.

- **Mediación:**

Las partes, de manera subsidiaria, podrán someter la resolución de conflictos a un mediador tercero independiente.

- **Arbitraje:**

Todas las desavenencias que deriven de este contrato o que guarden relación con este, será resueltas definitivamente de acuerdo con el reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros nombrados conforme a su normativa.

- **Competencia Judicial.**

De forma subsidiaria a las Clausulas señaladas con anterioridad, las Partes acudirán a efectos de determinar la Competencia judicial a los Tribunales de _____.

Décima.- Todos los impuestos que graven este contrato en el país del comprador correrán por cuenta de éste, debiendo atender el vendedor los que se devenguen en su país.

Undécima.- No existen declaraciones, ni compromisos verbales que no hayan sido incorporados al presente contrato.

Duodécima.- El texto íntegro del contrato, así como la documentación que se derive del mismo, incluidos los ANEXOS han sido establecidos en los idiomas, considerándose ambas versiones como oficiales, fijándose como prioritaria para su interpretación la versión en idioma

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido en el presente contrato, ambas partes ambas partes lo firman en dos ejemplares, en a de

La mercantil
D.

La mercantil
D.

“Lis de Veracruz: Arte, Ciencia, Luz”

www.uv.mx

