



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

“BASES MERCADOLOGICAS ENCAMINADAS AL  
DESARROLLO DE METODOS ALTERNATIVOS  
DE PRODUCCION APICOLA”

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A

EZRA TAWIL DAYAN

ASESOR: MVZ SERGIO CORTES Y HUERTA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1998

TESIS CON  
ALLA DE ORIGEN

9.5 7/68



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES DE CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES  
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN  
PRESENTE.

AT'N: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES-C.

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Mercadotecnia Veterinaria.

"Bases mercadológicas encaminadas al desarrollo de  
métodos alternativos de producción apícola."

que presenta el pasante: Ezra Tawil Dayán

con número de cuenta: 8758782-3 para obtener el Título de:

Médico Veterinario Zootecnista.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 21 de Noviembre de 1997

MODULO.	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.C. Luis Fernandez Zorrilla</u>	
<u>II</u>	<u>M.C. Antonio Ramon Herrera</u>	
<u>IV</u>	<u>Lic. Aminta Silva Gomez</u>	

DEP/VOBOSEM

## INDICE

I.	INTRODUCCION.	1
	A) MISION	3
	B) ORGANIGRAMA	4
	C) DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS	5
II.	ANALISIS SITUACIONAL.	9
	A) ENTORNO EXTERNO ANALISIS DE MERCADO.	9
	PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.	14
	B) ENTORNO INTERNO MEZCLA DE MERCADOTECNIA	15
	FUERZAS Y DEBILIDADES	18
	C) ANALISIS DE LA EMPRESA	19
III.	CRONOGRAMA.	24
IV.	PRESUPUESTOS.	29
V.	CONCLUSIONES.	35
VI.	BIBLIOGRAFIA.	37
VII.	ANEXOS.	38

## I. INTRODUCCION

La idea central del proyecto es crear una empresa integradora (ver anexo 1) dedicada a la producción de miel pura de abeja y su comercialización. Buscamos asociar a la empresa a campesinos que deseen incrementar sus ingresos dedicando una pequeña extensión de tierra y dos horas cada 15 días a la producción de miel

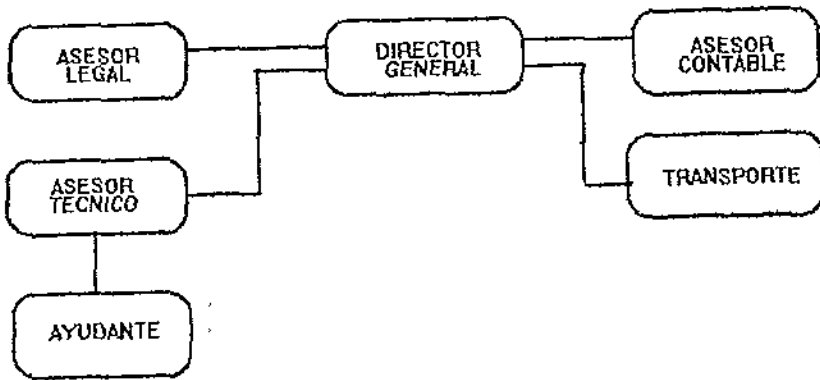
La empresa le proporcionará a los campesinos que decidan participar (que en los sucesivos se les denominará "productores asociados") todos los implementos necesarios para la producción de miel (apiarios, colmenas, herramientas) así como capacitación y asesoría técnica. Bajo este esquema el productor asociado no arriesga *capital* y *tiene la oportunidad* de mejorar su calidad de vida y de incrementar la productividad de la región

Mediante un contrato legal, el productor asociado obtendrá en calidad de "Renta" los apiarios y el servicio de la empresa, al cosechar la miel será comprada por la empresa, descontando del pago una cantidad predeterminada por concepto de la renta de los apiarios y otra cantidad por concepto del servicio proporcionado por la empresa (capacitación, asesoría, extracción de miel). La cantidad restante es la utilidad del productor (productor asociado). Es importante señalar que el productor solo puede ganar, ya que como política de la empresa, si la miel obtenida no cubre las obligaciones del productora para con la empresa, esta no podrá cobrar al productor ni "Acumular" su deuda para *subsiguientes* ciclos de producción. Así la empresa y el productor tienen el mismo interés en alcanzar el máximo de producción

El productor asociado puede abandonar el proyecto en cualquier momento y únicamente deberá responder a la empresa por los recursos materiales arrendados, devolviendo estos en buen estado, de hacer daños o pérdida de estos el productor deberá cubrir su reparación o reposición.

La miel obtenida se comercializará al mayoreo proporcionando de esta forma ingresos y utilidades a la empresa, posteriormente se podrá analizar la posibilidad de comercializar la miel al menudeo, posiblemente integrando a mas "Socios" a la cadena, abarcando así también la comercialización dentro de la empresa integradora, lo cual traerá como consecuencia mayores utilidades y beneficios para mas gente

## ORGANIGRAMA:



## C) DESCRIPCIÓN DE PUESTOS POR ÁREA DE RESULTADOS

### DIRECTOR GENERAL:

#### RENTABILIDAD:

- Cuidar el buen manejo financiero de la empresa
- Determinar la cantidad que se cobrará a los productores asociados por concepto de renta y servicio.

#### ADMINISTRACION:

- Hacer la planeación anual del negocio
- Organizar la capacitación y asesoría que se proporcionará a los productores, supervisar las tareas del asesor técnico
- Verificar que el potencial productor asociado cumpla con *lo requerido en el contrato* y asegurarse que entienda perfectamente *el mismo*.
- Hacer las compras necesarias, tanto de *materiales como de servicios*
- Llevar control de todas las *operaciones de la empresa*.
- Diseñar sistemas que permitan *la mejor comunicación posible dentro de la empresa*
- *Motivar a los socios productores* así como a los terceros contratados
- *Pagar al productor la miel producida.*
- *Cobrar al productor la renta y servicio*
- *Pagar los servicios contratados*
- Toma de decisiones.
- Obtener los permisos y licencias necesarios



## **PRODUCCION**

- Colocar todas las colmenas disponibles
- Coordinar la entrega de insumos al productor
- Asegurarse que todos los productores reciban capacitación antes de comenzar el ciclo de producción
- Evaluar junto con el asesor técnico las observaciones de este en sus visitas a los productores
- Autorizar la entrega vía asesor técnico al productor de medicamentos, abejas reinas, cera o cualquier otro producto necesario para alcanzar una alta productividad de las colmenas
- Investigar continuamente métodos que permitan incrementar la producción
- Organizar y supervisar el proceso de recolección, extracción y envasado de la miel

## **COMERCIALIZACION.**

- Vender la miel asegurando un precio que de las mayores utilidades a la empresa.
- Desarrollar métodos alternativos de comercialización que aseguren utilidades en caso de ser necesario, eje caída de los precios de la miel en el mercado
- Entregar y cobrar la miel.

## **SERVICIO AL CLIENTE.**

- Recibir y resolver las quejas que pudieran surgir
- Proporcionar al productor la asesoría que llegará a requerir en cualquier momento
- Resolver las dudas e inquietudes de los productores asociados

## **SERVICIOS CONTRATADOS A TERCEROS**

### **ASESOR TECNICO: (MVZ)**

#### **PRODUCCION**

- Organizar y dar cursos de capacitación a los nuevos productores asociados.
- Asesorar a los productores en cuanto lo soliciten
- Realizar visitas a los productores cada 40 días como mínimo
- Evaluar la productividad e implementar los procesos que eleven la producción
- Capacitar a los trabajadores eventuales (chofer y ayudante durante la cosecha y extracción)
- Extracción de la miel

#### **SERVICIO AL CLIENTE**

- Atender las solicitudes de asesoría por parte del productor

### **ASESOR LEGAL: (ABOGADO).**

#### **ADMINISTRACION**

- Llevar a cabo los trámites para la obtención de permisos y licencias, así como de la personalidad jurídica de la empresa
- Elaborar los contratos y fianzas requeridos
- Hacer las investigaciones a los candidatos a productores asociados
- Representar legalmente a la empresa en asuntos jurídicos
- Litigar, en caso de ser necesario, para el cumplimiento del contrato

### **ASESOR CONTABLE: (CONTADOR PUBLICO)**

**RENTABILIDAD**

- Llevar el presupuesto de flujo de efectivo
- Hacer el balance y estado de resultados de la empresa

**ADMINISTRACION**

- *Elaboración de las obligaciones hacendarias y calcular el pago de impuestos.*
- Asesorar al Director General

**TRANSPORTE: (FLETES)****PRODUCCION**

- Entregar al productor *los apiaros, colmenas y herramientas.*
- *Recoger los bastidores llenos de miel y llevarlos para su extracción*
- Devolver los bastidores a sus respectivos productores

**COMERCIALIZACION**

- Entregar la miel al comprador

**AYUDANTE: (TRABAJADOR EVENTUAL).****PRODUCCION**

- Ayudar al asesor técnico en el proceso de extracción de la miel
- Ayudar en el envasado de la miel
- Ayudar en la recolección de la miel
- *Labores de limpieza*

## II. ANALISIS SITUACIONAL

### A) ENTORNO EXTERNO

La situación actual de la apicultura en México nos presenta un panorama prometedor, esta considerada como la segunda generadora de divisas dentro del subsector agropecuario a través de la exportación de miel principalmente al mercado europeo, la cual constituye un soporte económico para aproximadamente 45 mil productores en su mayoría campesinos de escasos recursos, que manejan 21 millones de colmenas que permitan el arraigo a su lugar de origen, además las abejas intervienen en forma importante en los mejoramientos de los ecosistemas a través de la polinización que realizan a millones de especies vegetales tanto agrícolas como silvestres

La producción promedio de miel de abeja por colmena es de 25 kg, por año, pudiéndose incrementar a 35 kg, por año con un mejor manejo de la colmena, es decir, con una mejor capacitación del apicultor sin que esto represente un aumento de los costos de producción, un buen ejemplo son países como Australia (68.1 kg x colmena x año), Canadá (62.6 kg) y E U A (54.2 KG)

En México, podemos más que duplicar el número de colmenas sin saturar el ecosistema

La producción de miel puede ser afectada en forma importante principalmente por factores climáticos, así como por el impacto de la abeja africana y la varroasis

Otra opción interesante es la posibilidad de producir miel "Orgánica" o "Ecológica", la cual tiene gran demanda en Europa y logra mejores precios, nuestro país cuenta con importantes zonas aptas para la producción de miel orgánica

Por otro lado, una gran parte de la miel que se comercializa en nuestro país esta adulterada por lo que si se mantiene la miel pura, el mercado nacional es interesante, además que los precios son mucho mas altos en comparación con los precios de exportación al mayoreo, como se verá más adelante

El panorama macroeconómico de México nos presenta una situación mucho más estable que en los últimos años, y aunque es una estabilidad precaria en mi opinión, nos permite invertir proyectando resultados al menos a mediano plazo, lo que facilita la planeación de los costos de amortización de este proyecto

## • ANALISIS DE MERCADO

### MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial de la miel de abeja en el mundo, incluyendo nuestro país es enorme, a la miel se le atribuyen gran cantidad de beneficios (nutricionales medicinales, cosméticos, etc) además que forma parte de la cultura alimenticia de la población de varios países, principalmente europeos

Para darnos una idea de la cantidad de miel que se consume anualmente en el mundo, veamos la producción de miel mundial

1993	1,173 2	Miles de toneladas
1994	1,191 8	Miles de toneladas
1995	1,147 9	Miles de toneladas

Podemos observar que la producción permanece mas o menos constante, mientras que los precios han venido en aumento, lo que nos permite especular que hay un aumento en la demanda de miel de abeja nivel mundial.

### MERCADO DISPONIBLE

El consumo per capita de miel en México es de 288 GRMS, bajo si lo comparamos con el consumo en Alemania, que es de 990 GRMS. Bajo la perspectiva del mercado de exportación, podemos analizar los mercados de destino de miel mexicana que mostraron una tasa media de crecimiento anual importante

Arabia Saudita	240%
Japón	80%
Filipinas	58%
Canadá	37%
E U A	10 5%

Bajo la perspectiva del mercado nacional (que nos interesa más, puesto que logra mejores precios) podemos concluir que el consumo de miel de abeja en Mexico es de aproximadamente 26 toneladas anuales, lo cual se corrobora al analizar las siguientes cifras

### PRODUCCION DE MIEL DE ABEJA EN MEXICO.

1992	63,800	Toneladas.
1993	61,900	Toneladas
1994	56,400	Toneladas
1995	50,300	Toneladas

### EXPORTACIONES MEXICANAS DE MIEL DE ABEJA

1992	37 547	Toneladas
1993	34,999	Toneladas
1994	30,222	Toneladas
1995	25,705	Toneladas
1996	28 900	Toneladas

Podemos también observar que la producción de miel en México tiene un índice de crecimiento anual negativo, lo que nos permite concluir que la demanda nacional podría no cubrirse totalmente en los próximos años

### MERCADO META

Como ya hemos mencionado el mercado nacional es mucho más interesante que el de exportación por la sustancial diferencia en el precio de la miel en relación con los precios internacionales.

Si el consumo de miel de abeja en México es de 26 toneladas y lográramos penetrar de un 10 a un 20% de este mercado (conservando la pureza de la miel) estaríamos hablando de entre 2.600 y 5.200 kilos de miel pura de abeja, comercializada sin envasar, por año.

## MERCADO PENETRADO

Consumo anual de miel en México

26 toneladas, 288 GRMS. por habitante.

## DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE MIEL MEXICANA

	1994		1995
Alemania	73% (21900 Tn )	Alemania	73% (18900 Tn)
Reino unido	12% (3700 Tn )	E U A	12% (3000 Tn )
E U A	7% (2100 Tn )	Reino Unido	10% (2500 Tn.)
Otros	8%	Arabia Saudita	3% (600 Tn )
		Otros	2%

## PARTICIPACION DE MEXICO EN EL MERCADO MUNDIAL EN 1995.

China	80 000	Toneladas	45 %
Argentina	62,000	Toneladas	26 %
México	26,000	Toneladas	<u>13 %</u>
			84 %



## PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES:

PROBLEMAS	OPORTUNIDADES
AFRICANIZACION	LA MIEL SE COTIZA EN DOLARES
VARROASIS	ALTA DEMANDA MUNDIAL
FENOMENOS CLIMATICOS	EMBARGO A CHINA POR E U A
BAJOS PRECIOS POR ELEVADA PRODUCCION EN PAISES CON UNA APICULTURA DESARROLLADA	LAS CONDICIONES SOCIO-ECONOMICAS DEL CAMPO MEXICANO SON FAVORABLES PARA LA IMPLEMENTACION DE ESTE PROYECTO
LA MIEL MEXICANA ESTA MAL COTIZADA EN EL MERCADO INTERNACIONAL POR PROBLEMAS DE ADULTERACION	LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE LA MIEL VAN A LA ALZA
BAJO CONSUMO PERCAPITA EN MEXICO	POLINIZACION DE CULTIVOS AGRICOLAS Y PLANTAS SILVESTRES
	EL MERCADO NO ESTA SATURADO
	CREDITOS PREFERENCIALES Y APOYOS DE GOBIERNO A EMPRESAS INTEGRADORAS

## B) ENTORNO INTERNO

### \*MEZCLA DE MERCADOTECNIA.

#### PLAZA .

Se considerará el estado de Morelos para implementar este proyecto, en su zona baja (Zacatepec, puente de Ixtla) que cuenta con buenas características para el desarrollo de la apicultura

Se requerirá de rentar un local, de por lo menos 80 metros cuadrados donde se instalarán los equipos necesarios para la extracción de la miel

#### PRODUCTO

Es un sistema cooperativo de producción de miel, mediante la creación de una empresa integradora al campesino interesado en participar se le otorgarán en calidad de renta mínimo de 20 colmenas completas y listas para trabajar, así como la capacitación necesaria, asesoría técnica constante y las herramientas (ahumador, guantes, velo y cuña), por su parte el apicultor deberá contar con una fianza y firmar un contrato legal en donde se especifiquen los términos del arrendamiento de las colmenas. Una vez que llegue el momento de cosechar la miel el socio productor venderá su miel a la empresa, la cual la pagará al precio de mercado, y se fijará de antemano, en ese momento se le descontará la cantidad pertinente por concepto del arrendamiento, y otra cantidad por concepto del servicio (capacitación asesoría técnica, extracción y comercialización) por ningún motivo se podrá tomar toda la producción el apicultor tiene que llevar utilidad. En caso que esto no sea posible, se considerará dar por terminado el contrato y se colocarán esas colmenas con otro apicultor

La miel así obtenida, se envasará en cubetas de 18 litros y se comercializará en el mercado nacional, conservando en todo momento su pureza, logrando así el mejor precio posible. También se venderán, en caso de recolectarse suficiente, Jalea Real, Propoleo y Cera.

Las ventajas de este sistema consisten en que es una forma viable de incrementar los ingresos de la población rural, explotando los recursos naturales sin causar daño al ecosistema por el contrario la labor polinizadora de las abejas puede incrementar la producción agrícola y aumentar la reproducción de plantas silvestre.

además los campesinos participantes del proyecto podrán seguir dedicándose a su actividad normalmente, ya que el cuidado de los apiarios requiere de poca atención (aproximadamente 2 horas cada 15 días)

#### PRECIO

Los precios internacionales de la miel van a la alza, lo cual representa un buen augurio para el futuro

1992	\$ 700 00	Us	Dólares por tonelada
1993	\$ 700 00	Us	Dólares por tonelada
1994	\$ 800 00	Us	Dólares por tonelada
1995	\$ 1500 00	Us	Dólares por tonelada
1996	\$ 1800 00	Us.	Dólares por tonelada

Estos precios representan el valor de la miel pura de abeja al mayoreo, sin embargo se pueden lograr mejores precios dándole valor agregado al producto al

envasarlo o produciendo medicamentos o cosméticos. Inicialmente se planea vender la miel en cubetas de 18 litros, obteniendo así un precio de venta de \$ 19 00 kg, comprando la miel al productor asociado en 4 11 00 kg

### PROMOCIÓN

Esta será a través de juntas de información con los productores locales, a través de volantes informativos y contactando directamente a los propietarios de los terrenos aptos para el desarrollo de proyecto

Sin embargo, creo que la mejor promoción se logrará al pedir a los primeros participantes nos recomienden con sus vecinos.

## FUERZAS Y DEBILIDADES:

FUERZAS	DEBILIDADES
CAPACITACION Y ASESORIA CONTINUAS	DIFICIL COMUNICACION EN AREAS RURALES
LAS COLMENAS PRODUCEN MAS, ENTRE MAS VIEJAS SON	EL PRODUCTOR ASOCIADO PUEDE NO VENDER TODA SU PRODUCCION A LA EMPRESA
EL PRODUCTOR ASOCIADO NO REQUIERE DE INVERTIR NI ARRIESGAR CAPITAL	POSIBLE ROBO O DAÑO A LOS APIARIOS
EMPRESA ECOLOGICA, BENEFICIA AL MEDIO AMBIENTE	FALTA DE EXPERIENCIA
LA MIEL NO REQUIERE DE METODOS DE CONSERVACION ESPECIALES, SE PUEDE GUARDAR LARGO TIEMPO	LOS PRIMEROS AÑOS LA PRODUCCION NO ES MUY ALTA
ES UNA EMPRESA INTEGRADORA	HORARIO DE ATENCION DISCONTINUO
SUPERVISAMOS LA EXTRACCION DE TODA LA MIEL	LA EXTRACCION DE LA MIEL SE HACE EN UN LUGAR APARTADO DE LOS APIARIOS

### C) ANALISIS DE LA EMPRESA

#### PROBLEMAS EN ORDEN PRIORITARIO

1 - Fenómenos climáticos

Area de influencia - Producción.

Mitigación - Comercializar en formas alternativas, que permitan elevar el precio

2 - Varroasis

Area de influencia - Producción

Mitigación - Detección temprana y tratamiento adecuado.

3 - Africanización

Area de influencia - producción

Mitigación - Monitoreo constante reemplazo de reinas anualmente

4 - La miel mexicana esta mal cotizada en el mercado internacional por adulteración

Area de influencia - Comercialización

Mitigación - Garantía de pureza control de calidad, vender en el mercado nacional

5 - Bajos precios por alta producción en países con una apicultura desarrollada

Area de influencia - producción, comercialización

Mitigación - Lograr una producción comparable a la de estos países

- 6 - Bajo consumo percapita en México  
 Area de influencia - Comercialización  
 Mitigación.- Crear nuevos productos, mas atractivos al consumidor.

#### OPORTUNIDADES EN ORDEN PRIORITARIO

- 1 - El mercado no esta saturado  
 Area de influencia.- Comercialización  
 Acción - Crecimiento sostenido.
- 2 - La miel se cotiza en dólares.  
 Area de influencia - Rentabilidad.  
 Acción - Inversión segura.
- 3 - Embargo a china por E U A.  
 Area de influencia - Comercialización  
 Acción - Exportación a E U A
- 4 - Los precios internacionales van a la alza  
 Area de influencia - Rentabilidad  
 Acción - Lograr buenas utilidades, crecimiento posibilidad de exportación
- 5 - Créditos preferenciales y apoyos del gobierno a empresas integradoras  
 Area de influencia - Rentabilidad  
 Acción - Obtencion de créditos, bajar costos, crecimiento
- 6 - Alta demanda mundial  
 Area de influencia - Comercialización

Acción - Monitorear constantemente los precios internacionales y exportar cuando así convenga

- 7 - Las condiciones socioeconómicas del campo mexicano son favorables para el desarrollo de este proyecto

Area de influencia - Administración

Acción - Expansión del proyecto por regiones colaborar activamente en la economía de la población rural

- 8 - Polinización de cultivos agrícolas y silvestres

Area de influencia - Promoción

Acción.- Beneficio extra al mejorar la producción en los cultivos aledaños

#### FUERZAS EN ORDEN PRIORITARIO

- 1 - Capacitación y asesoría continuas

Area de influencia - Producción

Posible aplicación - Mejorar sustancialmente la producción por colmena

- 2 - Es una empresa integradora

Area de influencia - Rentabilidad

Posible aplicación - Bajar costos aprovechar creditos

- 3 - Las colmenas producen más, entre más viejas son

Area de influencia - Rentabilidad

Posible aplicación - Mayor producción con el tiempo, sin incrementar los gastos



- 4 - El productor asociado no arriesga ni invierte  
 Area de influencia.- promoción  
 Posible aplicación - Expansión, beneficio social
- 5.- Supervisamos la extracción de la miel.  
 Area de influencia - Comercialización, control de calidad.  
 Posible aplicación - Crear prestigio, obtener buenos precios de venta
- 6 - La miel no requiere de métodos de conservación específicos, se puede guardar largo tiempo  
 Area de influencia - Rentabilidad, comercialización  
 Posible aplicación almacenar la miel en caso de una baja drástica en los precios
- 7 - es una empresa ecología, beneficia al medio ambiente  
 Area de influencia - Social, promoción  
 Posible aplicación - Conservación de la biosfera

#### DEBILIDADES POR ORDEN PRIORITARIO

- 1 - Dificil comunicación en area rurales  
 Area de influencia - Administración  
 Corrección - Visitas regulares a los socios productores
- 2 - Horario de atención discontinuo  
 Area de influencia - Administración  
 Corrección.- Teléfono con contestadora automática

- 3 - El productor asociado puede no vender toda su producción a la empresa  
Area de influencia - Rentabilidad.  
Corrección - Establecer un contrato legal, fomentar la lealtad
  
- 4 - Posible robo o daño a los apiarios  
Area de influencia - Rentabilidad, producción  
Corrección.- Fianza, seguros
  
- 5 - La extracción de la miel se hace en un lugar apartado del lugar de producción  
Area de influencia - Producción.  
Corrección - Contratación de apoyos para recolectar los bastidores con miel y transportarlos al centro de extracción
  
- 6.- Los primeros años la producción no es muy alta  
Area de influencia - Rentabilidad.  
Corrección - Eficientizar el manejo del apiario, lograr utilidades brutas el primer año, paciencia.
  
- 7 - Falta de experiencia  
Area de influencia - Promoción y producción  
Corrección - Mente abierta, humildad para aprender estudio

### III. CRONOGRAMA

#### OBJETIVO

- 1 Obtener una rentabilidad mayor al 30% anual sobre el capital invertido

#### ESTRATEGIAS

- 1 1 Lograr producir más de 35 kgs de miel por colmena por año
- 1 2 Lograr un precio de venta mínimo de \$ 19 00 por kg de miel

#### PLAN DE ACCION

- 1 1 1 Capacitar a los productores asociados en el manejo de un apiario,  
Responsable- asesor técnico
- 1 1 2 Asesoría constante a los productores asociados a solicitud del productor  
Responsable-Asesor Técnico.
- 1 1 3 Visitas mínimo cada 40 días  
Responsable-Asesor Técnico
- 1 1 4 Colocar 100 colmenas el primer año  
Responsable-Asesor tecnico
- 1 1 5 Detectar y aplicar las medidas correctivas necesarias a los problemas de  
varroasis y africanización  
Responsable-Asesor Técnico

1.1.6 Otorgar un bono de 10% extra a los socios productores que logren producir más de 35 kg de miel en una colmena por año.

Responsable-Director General

1.2.1 Control de calidad en el proceso de recolección y envasado de la miel

Responsable-Asesor Técnico

## OBJETIVO

2 - Dar al capital invertido en colmenas un rendimiento superior a la inflación durante un periodo de 5 años

## ESTRATEGIAS

2.1 Evitar el robo/perdida de colmenas

2.2 Comprar las colmenas a los costos más bajos posibles

2.3 Aumentar en la medida que se requiera el tamaño de las colmenas y reparar/reemplazar las piezas necesarias

2.4 Descontar de la miel producida, el importe correspondiente a renta y servicio

## PLAN DE ACCION

2.1.1 Elaborar un contrato con fianza que deberá firmar cada productor asociado, en lugar de aportar capital

Responsable-Director General

2 2 1. Cotizar con varios fabricantes, buscar apoyos con instituciones gubernamentales, fabricarlas en un taller, o buscar la alternativa más económica

Responsable-Director General

2 3 1 Reparar los bastidores dañados durante la extracción

Responsable-Asesor Técnico

2 3 2 Recubrir con cera los bastidores y cajones después de la extracción.

Responsable-Asesor Técnico.

2 3 3. Inspeccionar los apiarios, detectar daños y enseñar y supervisar su reparación

Responsable-Asesor Técnico

2 3 4 Evaluar el tamaño de las colmenas y determinar si necesitan más alzas, proporcionarlas

Responsable-Asesor Técnico

2 4 1 Cobrar \$ 80.00 semestralmente por concepto de renta de colmenas

Responsable-Director General

2 4 2 Cobrar \$ 80 00 semestralmente por concepto de servicio

Responsable-Director General

## OBJETIVO

- 3 - Aumentar los ingresos del campesino de la región obteniendo este por hora de trabajo invertida un mínimo de \$ 17 00, lo que representa 5 veces mas a una hora de trabajo en relación al salario mínimos

## ESTRATEGIAS

- 3.1 Proporcionar al socio productor los recursos materiales la metodología necesaria para la producción de miel
- 3.2 Elaborar un contrato justo que imposibilite que el productor asociado pierda dinero.

## PLAN DE ACCIÓN

- 3.2.1 Supervisar la recolección, pesado y extracción  
Responsable-Director General
- 3.2.2 Decidir, en el caso de que la miel obtenida, por productor no sea suficiente para pagar la renta de las colmenas y servicio, si se mantienen las colmenas con el mismo productor o se reubican  
Responsable-Director General
- 3.2.3 Finiquitar la relación comercial con los productores que así lo deseen o que se les retiren las colmenas por baja producción. En este ultimo caso por ningún motivo se le podrá cobrar al productor ningún adeudo por concepto de renta y/o servicio, no así en el caso de daños o extravío de las colmenas  
Responsable-Director General

3 2 4 Pagar un mínimo de 11 00 por kg de miel al productor asociado

Responsable-Director General

#### OBJETIVO ALTERNATIVO

4 Desarrollar e implementar métodos de comercialización para la miel, propeleo, cera, jalea real, en caso de una baja significativa de precios del mercado, que aseguren la obtención de utilidades, o simplemente para aumentar los ingresos.

#### ESTRATEGIA

4 1 Crear nuevos productos dándole valor agregado a la miel ejemplo envasado para venta al menudeo, medicamento, cosméticos, E T C

#### PLAN DE ACCION

4 1 1 Elaborar los estudios de mercado y obtener la información necesaria

Responsable-Director General

4 1 2 Desarrollar e implementar el proyecto mercadologico que logre utilidades para la empresa

Responsable-Director General

## PRESUPUESTO DE INVERSIONES EN 1998

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
100 COLMENAS	33800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33800
250KG CIERA	12500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12500
ABEJAS	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000
HERRAMIENTAS	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
EQUIPO EXTR.	2500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2500
V. REFINAS MED	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
AUMENTOS (AL)	0	0	0	0	0	0	20000	0	0	0	0	0	20000
TELEFONO	2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2000
COMESTIBLES	500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	71300	0	0	0	0	0	20000	0	0	0	0	0	71300





## PRESUPUESTO DE COSTOS PARA 1998

PRODUCTO/SERVICIO/ PRESENTACION	COSTO UNIT	MES												TOTAL	NOVI	DICI						
		ENER	FEBR	MARZ	ABRI	MAYO	JUNI	JULI	AGOS	SEPT	OCTU											
	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL	UNIVAL					
KG. DE MIEL	11	0	0	0	0	0	0	0	0	3.5	39	0	0	0	0	0	0	0	0	3.5	39	
CUBETA 18LTS	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0.2	2.8	0	0	0	0	0	0	0	0	0.2	2.8	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	25	0	0	0	0	0	0	0	0	37	41	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41

COST = COSTO UNITARIO

UNI = UNIDADES DEL PRODUCTO X 1000

VAL = VALOR TOTAL X 1000



FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 1998

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	120	37	35	33	31	28	4	58	56	53	51	49	430
INGRESOS	0	0	0	0	0	16	0	0	0	0	0	16	32
COBRANZA	0	0	0	0	0	0	67	0	0	0	0	67	134
CREDITOS	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	4
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS-INGRESOS	20	37	35	33	31	48	69	58	56	53	51	65	609

EGRESOS													
GASTOS	12	2	2	2	3	6	4	2	3	2	2	4	0
COSTOS	0	0	0	0	0	41	0	0	0	0	0	0	41
INVERSIONES	71	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0
INTERESES	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0
SUMA DE EGRESOS	83	2	2	2	3	47	6	2	3	2	2	4	41
SALDO	37	35	33	31	28	8	66	56	53	51	49	33	399



Por otro lado no podemos dejar de considerar la perspectiva social del proyecto, que sin duda acarrea beneficios para la clase social mas desfavorecida económicamente

Por último también es importante señalar que la apicultura, además de no producir desechos no requiere de modificar ni explotar en forma alguna el ecosistema en el cual se desarrolla, si no todo lo contrario, favorece la biodiversidad y colabora "aunque sea pequeñísimamente" a mantener la salud de un planeta cada día más alterado, por no decir intoxicado

## VI. BIBLIOGRAFIA

- Subgerencia de alimentos procesados con datos de World Honey Situation
- Memorias X seminario americano de apicultura
- Memorias XI seminario de apicultura
- Dr. Liborio Carrillo. Fes Cuautitlan
- Asociación Nacional de apicultores
- "El Financiero" (no 4603 del 25 de noviembre de 1997).
- Kotler y Armstrong "Mercadotecnia" Prentice Hall
- Hispanoamericana, S A 1996 México
- Comisión Nacional de Salarios Mínimos

## ANEXOS



## ANEXO 1

FUNCIONES QUE REALIZA UNA EMPRESA INTEGRADORA SEGUN EL  
DECRETO QUE PROMUEVE SU ORGANIZACION

## A) TECNOLOGICOS

- Adquisición, adaptación, asimilación e innovación tecnológica
- Modernización de la maquinaria y equipo
- Planeación del proceso productivo
- Instalación de laboratorios para la investigación y desarrollo tecnológico los que podrán elaborar prototipos, diversificación y desarrollo de nuevos productos, así como pruebas de resistencia de materiales y control de calidad
- Subcontratación de programas continuos de calidad.

## B) PROMOCION Y COMERCIALIZACION

- Búsqueda de mercados tanto nacionales como de exportación
- Aplicar técnicas de mercadotecnia y de publicidad para la venta de sus productos
- Elaboración de catálogos promocionales
- Participación en ferias y exposiciones

## C) DISEÑO

- Tener acceso a servicios especializados de diseño
- Desarrollo de mejores diseños y novedosos, útiles y de calidad, que satisfagan las necesidades del consumidor, para lograr mayor penetración en los mercados
- Contar con servicios de información sobre las tendencias de la moda tanto en el país como en el exterior

- Su elección de diseños de vanguardia

#### D) SUBCONTRATACION

- Lograr la articulación y complementación de cadenas productivas
- Articular empresas de menor tamaño con las de mayor escala, para evitar integraciones verticales excesivas.
- Contar con servicios de ingeniería especializada, para promover la venta de procesos industriales
- Homologar la producción de los subcontratistas
- Consolidar ofertas para la fabricación de partes, piezas y componentes.
- Desarrollar los perfiles de subcontratación requeridos por otras empresas

#### E) FINANCIAMIENTO

- Gestionar por cuenta de los socios, la obtención de crédito bancario
- Asesoría especializada para mejorar su posición financiera
- Promoción y formación de conversiones y de alianzas estratégicas

#### F) ACTIVIDADES EN COMUN

- Vender la producción por cuenta de los socios.
- Promover la colocación de ofertas consolidadas
- Comprar materias primas refacciones o maquinarias y equipo en condiciones favorables de precio, calidad, en función de los mayores volúmenes de compra
- Adquirir tecnología y asistencia técnica
- Promover la renovación e innovación de la maquinaria y el equipo
- Brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos
- Implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad

### G) APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS INDUSTRIALES

- Asesoría para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente
- propiciar el desarrollo de tecnologías de reciclaje.

### H) GESTIONES ADMINISTRATIVAS

- Asesoría y gestión en los trámites administrativos, contables, jurídicos fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas

## APOYOS INSTITUCIONALES CON LOS QUE CUENTA UNA EMPRESA INTEGRADORA

### A) FISCALES

- Gozan de régimen simplificado de tributación por un periodo de diez años, sin la imposición de un tope en los ingresos, lo que permitirá la capitalización de la empresa integradora
- El régimen fiscal aplicable a las empresas integradoras, se explica en la resolución que otorga facilidades administrativas a los sectores de contribuyentes que en la misma se señalan, publicados en el diario oficial de la federación el 30 de marzo de 1996

### B) FINANCIEROS

- Nacional Financiera, S N C , de conformidad con el artículo sexto del decreto que modifica al diverso que promueve la organización de empresas integradoras otorga créditos y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a las asociadas así mismo, desarrollará esquemas de garantía
- Impartirá programas de capacitación a las empresas integradoras y a sus socios
- El Banco Mexicano de Comercio Exterior S N C de conformidad con lo dispuesto en el decreto citado, otorgará crédito y/o capital de riesgo a las empresas integradoras y a sus asociadas para la preexportación y exportación, directa e indirecta y desarrollara esquemas de garantía

### C) FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

- Las empresas integradoras podrán acreditar cualquiera de los programas de fomento a la exportación administrados por la dirección general de servicios al

comercio exterior en primera instancia podrán suscribir su registro como empresa de comercio exterior (escena toda vez que esta figura es la única que permite a las empresas "que no son productoras de mercancías", obtener el registro como empresa altamente exportadora (lates) y programa de importación temporal teniendo de acuerdo con la mecánica operativa instrumentada por las delegaciones y subdelegaciones de la secretaría, con fecha 16 de julio de 1996.

- Así mismo, las empresas integradoras podrán obtener el registro como empresas maquiladoras de exportación en la dirección general de servicio al comercio exterior.

#### REQUISITOS QUE SE DEBEN CUMPLIR PARA SU REGISTRO ANTE SECOFI

- A) Tener personalidad jurídica propia, en cualquiera de las modalidades que fije la legislación correspondiente
- B) Contar con un capital social mínimo de \$ 50.000 00
- C) La participación de cada socio no debe exceder del 30% del capital social
- D) Presentar los documentos siguientes:
  - Un proyecto de factibilidad económica-financiera que sustente la integración
  - Un plan de negocios o programa de trabajo
  - Un proyecto de escritura constitutiva
  - Un organigrama funcional.