

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PROYECTO PARA LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE ALIMENTO ORGÁNICO PARA GANADO BOVINO”

Autor: MARIA GUADALUPE QUIROZ CORREA

**Tesis presentada para obtener el título de:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**Nombre del asesor:
MÓNICA ITXHEL CAMACHO VILCHEZ**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**“PROYECTO PARA LA PRODUCCIÓN Y
EXPORTACIÓN DE ALIMENTO ORGÁNICO PARA
GANADO BOVINO”**

TESINA

**Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

Presenta:

MARIA GUADALUPE QUIROZ CORREA

Asesor:

MÓNICA ITXHEL CAMACHO VILCHEZ

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	4
OBJETIVOS GENERALES.....	6
OBJETIVOS ESPECIFICOS	6
JUSTIFICACION.....	6
CAPITULO 1.- LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE.....	8
1.1 UBICACIÓN.....	8
1.2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	8
1.3 MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS Y METAS.....	9
1.4 PORTAFOLIO DE NEGOCIOS.....	10
1.5 CADENA DE VALOR: PROCESOS MEDULARES.	14
1.6 ORGANIZACIÓN ACTUAL.	15
1.7 ANÁLISIS FODA.....	16
CAPITULO 2. CERTIFICACION	17
2.1 CONCEPTOS GENERALES	17
2.2 ALIMENTO ORGANICO.....	18
2.3 PROCESO DE CERTIFICACION DE ALIMENTO PARA GANADO ORGÁNICO EN MÉXICO.....	19
2.4 CERTIFICACIÓN DE ALIMENTO ORGÁNICO USDA.....	20
2.5 PROCECESO DE CERTIFICACION DE GANADO ORGÁNICO	24
CAPITULO 3. PRODUCTO	25
3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....	25
3.2 PROCESO PRODUCTIVO	30
3.3 COSECHA	30
3.4 VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	32
3.5 COSTO DE FABRICACIÓN.....	32
3.6 FRACCION ARANCELARIA	35
3.7 COMPETIDORES DIRECTOS O INDIRECTOS	37
3.8 NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD.....	38
CAPITULO 4. MERCADO META.....	39
4.1 ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES.	39
4.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES	41
4.3 PRINCIPALES IMPORTACIONES DE AVENA, TRIGO, MAÍZ, SORGO Y ALFALFA	42

4.4 REQUISITOS PARA IMPORTACIÓN DE ALIMENTO DE GANADO BOVINO:	46
4.5 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y RELACIÓN BILATERAL.....	47
CAPITULO 5. ASPECTOS OPERACIONALES	50
5.1 OBJETIVO EN EL PAÍS META	50
5.2 MEZCLA DE MERCADOTECNIA	50
5.3 ESTRATEGIA DE ENTRADA.....	51
5.4 LOGÍSTICA.....	51
5.5 CONTENEDOR.....	55
5.6 COSTOS	56
5.7 INCOTERMS	58
5.8 CONTRATOS.....	61
5.9 ENVASE Y EMBALAJE	63
6. PROYECCIONES FINANCIERAS	64
6.1 ESCENARIO PESIMISTA	65
6.2 ESCENARIO NORMAL	66
6.3 ESCENARIO OPTIMISTA.....	67
CONCLUSIONES.....	69
BIBLIOGRAFÍA.....	70

INTRODUCCIÓN

La siguiente investigación se refiere al tema de “Proyecto de exportación de alimento orgánico para ganado bovino”, que es una forma de alimentación alterna para los animales, los beneficios de este tipo de alimentación no son solamente para el ganado, sino que tiene un impacto en las personas que consumen carne de ganado bovino, en esta investigación se revisaran conceptos de alimento orgánico, así como un plan de exportación de diferentes tipos de semillas que forman parte del proceso de engorda de animales bovinos.

Uno de los intereses principales del trabajo es contribuir al bienestar de las personas y que tengan otras opciones de carne, una de las tendencias en el mercado global es el cuidado de la salud, por ello más personas cuidan lo que se están comiendo, esto lleva a que sean selectivos y se elija carne de calidad, para que esto suceda el bovino tiene que estar certificado como orgánico, y claro está que la alimentación que debe de llevar sea orgánica, la finalidad es certificar diferentes tipos de semillas, las principales que son avena, trigo, sorgo, maíz y alfalfa, para diferentes tipos de bovino ya sea para carne o lechero.

La razón de la investigación es porque mi familia desde hace más de 50 años se ha dedicado a la venta de alimento para ganado bovino y de bovinos, el interés es expandir nuestro mercado, tanto como nacional e internacional, de una manera diferente, certificado como orgánico, por otra parte nos interesa abrir una engorda de ganado completamente orgánico sin ningún tipo de anabólicos o engorda artificial, para poder también abarcar el mercado nacional donde hay muy poco ganado orgánico.

La investigación se realizó a base de la experiencia que lleva mi familia cosechando las diferentes semillas de las cuales se habla en el siguiente trabajo, también pude participar en la siembra de algunas semillas y en la cosecha de otras para poder observar como es el procedimiento, los días que tardan en hacerlo, los trabajadores que se necesitan, la maquinaria, los costos, etc.

En el capítulo I se menciona cuántos años lleva funcionando la empresa, donde está ubicada, cuáles son los servicios que se brindan, ya que la empresa se divide en dos ramas; el alimento para el ganado y la venta de ganado bovino de raza Charol, Limousin y cruce de ambos. También se explica cómo está formada la empresa, misión, visión y metas futuras.

En el capítulo II veremos el proceso de certificación de alimento orgánico para ganado bovino, los pasos que se llevan a cabo para poder obtener el sello en SAGARPA para comercializar como alimento orgánico, también se incluyó la certificación de ganado orgánico bovino.

En el capítulo III se explica cuáles son los productos que la empresa brinda al mercado, el proceso de producción, el envase, los costos, la clasificación arancelaria de cada uno, las forrajeras que son la competencia directa o indirecta, las normas y los controles de calidad para que sea un producto orgánico.

En el capítulo IV se menciona el mercado meta, en este caso se eligió Uruguay; por diversas razones, principalmente los tratados que tiene con México, las importaciones que hace este país de las semillas seleccionadas, además de considerar que es uno de los principales países que producen ganado orgánico, tanto para consumo nacional como para destinarlo a mercados internacionales.

En el capítulo V analizamos en campo en el país que deseamos exportar, nuestras metas futuras en el mismo, la logística, los Incoterms que se van a llevar a cabo, las rutas navieras que van de México a Uruguay.

En el capítulo VI se hace referencia a las proyecciones financieras, explicamos el escenario pesimista, el normal y optimista de las ventas.

OBJETIVOS GENERALES

Determinar la viabilidad para la producción y exportación de alimento orgánico para ganado bovino.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Investigar el alimento adecuado para cada especie de ganado.
- Seleccionar el alimento a exportar.
- Determinar el mercado meta para la exportación del alimento.
- Especificar los costos de inversión y mantenimiento.

JUSTIFICACION

El tema elegido para este proyecto es la producción y exportación de alimento orgánico para ganado bovino, ya que la familia se ha dedicado a la engorda de ganado bovino natural sin anabólicos desde hace 50 años y lo que ahora es de interés para el negocio es producir el alimento y certificarlo como orgánico; ya que esta investigación tiene el propósito de producir el alimento orgánico, pero además en el futuro engordar el ganado bovino con este alimento, de esta forma el ganado de crianza y engorda tendrá un alimento orgánico. Los beneficios de la certificación es poder llegar a nuevos mercados nacionales e internacionales, ya que a nivel global los consumidores demandan productos orgánicos, pero además certificados, esto impacta directamente en el precio, ya que al ser valorados por los consumidores y al existir pocos productores, el precio tiende a subir.

El proyecto beneficia directamente a toda la gente que consuma carne que haya sido alimentada con el producto que se venderá, la tendencia en las prácticas de engorda es inyectar la carne con anabólicos a fin de que se gane peso en un menor tiempo, con este tipo alimentación se resuelve un problema enfermedades que como ya mencioné antes causan las carnes rojas, y aún más con engorda artificial,

causan enfermedades cancerígenas y el alimento orgánico reduce estas enfermedades aparte de que se consumirían menos en los supermercados porque todas las carnes que están ahí, son inyectadas y esto causa las enfermedades que se mencionaron anteriormente, claro que también beneficia a dicha empresa porque el precio del ganado bovino orgánico aumenta ya que es sano para todos los que lo consumimos.

Para lograr la certificación del alimento es un proceso muy largo y tardado, puede llevarse incluso años, ya que necesita cumplir con varios requisitos, además de implementar todas las medidas que se requieren para poder conseguirlo; como son las tierras, el control de plagas, entre otras. El alimento orgánico deriva de un proceso completamente natural, los productos que se cultivan, crían y procesan utilizando métodos naturales, es decir, sin utilizar ningún tipo de elementos químicos (agroquímicos, aditivos y pesticidas), sin la participación de organismos genéticamente modificados. En el caso de la ganadería orgánica no se les administran hormonas de crecimiento, anabólicos o antibióticos, ni se les alimentan con comida sintética, los animales son menos maltratados y son más sanos. Haciendo mucho más seguro su consumo por los humanos.

CAPITULO 1.- LA EMPRESA Y EL PERSONAL CLAVE

1.1 UBICACIÓN

Rancho el Nopal S/N ubicado en La Venta de San Andrés, se localiza en el Municipio de Hidalgo del Estado de Michoacán de Ocampo México y se encuentra en las coordenadas GPS: Longitud (dec): -100.702222 Latitud (dec): 19.670000, se encuentra a una mediana altura de 2160 metros sobre el nivel del mar.

Figura 1. Mapa de localización



Fuente: google maps, 2018.

1.2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

La empresa agro alimentos Quiroz surge recientemente a partir de la idea de que la comida de ahora es dañina, esto es a base de la alimentación y el cuidado que se les da a los animales, por lo que la empresa quiere brindar una mejor calidad en cuanto al alimento de su ganado, para que los alimentos que se consumen sean completamente sanos. La venta de alimento para ganado comenzó hace 20 años.

1.3 MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS Y METAS.

Misión:

“Cosechar y comercializar el alimento orgánico de la más alta calidad, contribuyendo al medio ambiente, y a la salud de nuestro ganado bovino, generando valor para nuestros colaboradores.”

Visión:

“Agro alimentos Quiroz tiene la visión de convertirse en una empresa modelo en la producción de alimentos orgánicos de la más alta calidad y ser la mayor exportadora a nivel nacional.”

Objetivos:

- Ser empresa líder en la producción y exportación de alimento orgánico en el Estado de Michoacán.
- Buscar nuevos mercados para la exportación de nuestro alimento.
- Dar el mejor servicio basándose en la calidad de sus productos.

Metas:

- Lograr un posicionamiento primero a nivel local, seguir nacional y terminar exportando.
- 53 hectáreas a la producción de alimento orgánico.
- Obtener la certificación de “alimento para ganado orgánico” otorgada por el SAG (Sistema Agrícola y Ganadero), autoridad competente del sistema nacional de certificación de productos orgánicos agrícolas.
- Lograr que en 1 año el 10% del ganado del municipio de Ciudad Hidalgo, consuma nuestros alimentos.
- En dos años destinar el 20% de la producción al mercado de exportación.

1.4 PORTAFOLIO DE NEGOCIOS

La empresa se divide en dos gamas, el alimento para ganado y la venta de ganado. El alimento para ganado son las semillas y como tal el cultivo, lo que ya se ha cosechado.

Los productos que la empresa ofrece:

- Avena turquesa y karma:

El proceso para sembrar este tipo de avenas es el siguiente, existen dos tipos “temporal y de riego”; temporal: es la avena que se riega de lluvia, donde se encuentra la parte seca de la tierra, se siembra en julio y se cosecha en noviembre. De riego: se siembra en diciembre y se cosecha en mayo y es la avena que se riega manualmente.

Para sembrar 5 hectáreas de cada una de las avenas se necesitan de 620 a 630 kg de semilla, lo que se recolectan aproximadamente 7500 pacas de cada una.

- Trigo:

El proceso para sembrar el trigo es el siguiente, se prepara la tierra, y se siembra en diciembre y se cosecha entre abril y mayo, este se fertiliza antes de tirar la semilla y al estar listo se trilla con una maquina especial (trilladora), también se puede hacer paca de trigo.

Para sembrar 5 hectáreas de trigo se necesita 500 kg de semilla.

- Sorgo:

El proceso para sembrar el sorgo es el siguiente: se siembra de 12 a 15 kg por hectárea de semilla, este se puede sembrar de marzo a junio y empezar a cosechar de septiembre a diciembre, en este se hace una re abonada de 400 kg por hectárea de urea (fertilizante solo de nitrógeno), se cosecha con maquina (se trilla) y se recolectan alrededor de 8 a 9 toneladas por hectárea.

- Maíz:

El proceso para sembrar el maíz es el siguiente: se surca la tierra y se riega primero, se siembra a tierra venida (suave) al momento de sembrar se fertiliza para evitar la gallina ciega en el cultivo, se siembra de 20 de febrero a 20 de junio (febrero rinde más por la luz), entre más horas más rendimiento tiene, el maíz que se siembra es el punteado, a los 50-60 días se vuelve a fertilizar, cuando aun se puede meter el tractor, se cubre y se le riega, esto ya sirve para toda la temporada, se puede hacer 1 o 2 veces depende del cultivo, el maíz dura para ser cosechado de 180 a 195 días.

Se siembra 90, 000 semillas por hectárea y rinde alrededor de 15 a 16 toneladas por hectárea.

- Alfalfa:

Para sembrar la alfalfa el procedimiento es el siguiente: se siembra de noviembre a diciembre, se siembra por primera vez y tiene una duración de 5 años y el corte se va haciendo cada 30 días, al año se realizan 8 cortes, se empaca y se utiliza tractor para fumigar y se riega después de cada corte, cada año se fertiliza, el primer corte se realiza a los 90 días, de ahí en adelante cada mes.

Se necesitan 80 kg por hectárea y se recolectan de 80 a 100 pacas por hectárea, para secarla se deja entre 2 a 3 días en tiempo de calor y en tiempo de lluvia 8 días, debe de estar bien verde para que se pueda consumir, para que se pueda empacar

debe de estar completamente seca. Para dejarla como semilla en abril, mayo y junio sin segar nada más regar y fumigar, después de esos tres meses se siega y se empaca.

La finalidad de la certificación del alimento orgánico es que la empresa con su vasta producción paulatinamente distribuya a nivel nacional y posteriormente inicie la exportación de este tipo de cultivos.

La capacidad de producción de la empresa

En la variedad de crianza, las razas que la empresa ofrece son limousin y charol, y la cruce de estos; la venta de ganado inicio aproximadamente 50 años con las razas suizo y braham, con el paso del tiempo y con la demanda de ganado fue que se actualizaron las razas de la empresa, ya que en la actualidad en la zona donde se encuentra la empresa las razas más demandadas y comunes limousine y charol.

Imágenes de variedades



Figura 2. Semental Charol
Fuente: foto tomada por Guadalupe Quiroz.

Figura 3. Semental Limousin



Fuente: fotografía tomada por Guadalupe Quiroz

Figura 4. Cruza de Charol con Limousin



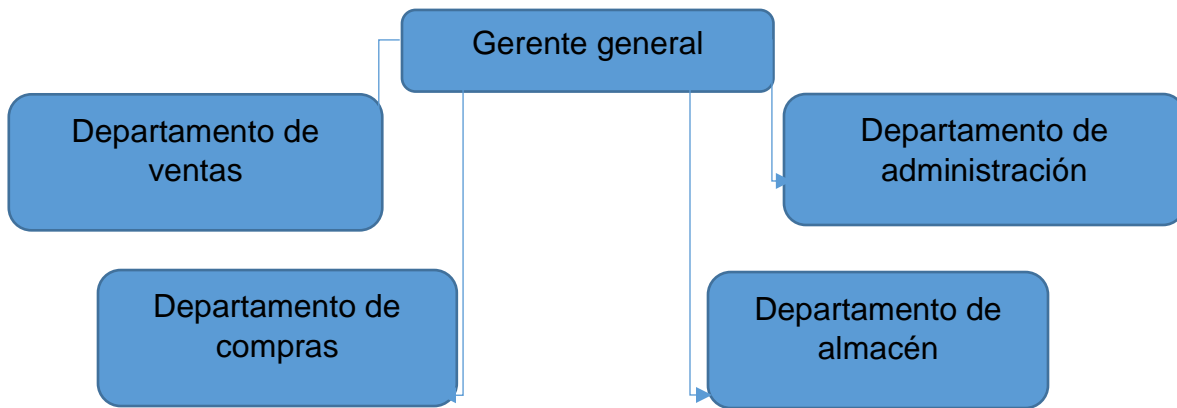
Fuente: fotografía tomada por Guadalupe Quiroz

1.5 CADENA DE VALOR: PROCESOS MEDULARES.

- Preparar la tierra: esto quiere decir que con el tractor se arrastra la tierra para que cuando sembremos sea mucho más fácil, si es necesario se le pone fertilizante orgánico para que sea mejor la siembra.
- Sembrar: cuando la tierra ya está lista se tira la semilla, ya sea de avena (de varios tipos), trigo, maíz, sorgo, alfalfa.
- Fertilizar: ya que pasa mes y medio se fertiliza con abono orgánico toda la siembra.
- Corta: cuatro meses de que se sembró la avena se corta, el trigo y maíz a los ocho meses y el sorgo y alfalfa a los seis meses que está listo.
- Secar: ya que se cortó, se deja secar dependiendo del clima, regularmente se deja de cuatro a cinco días.
- Trillar: después de que se recoge la materia prima se tritura para poder pasar al siguiente paso.
- Empacar: se recolecta lo que no se trituro y se hacen pacas de 30 a 40kg.
- Moler: lo que no se trituro se muele y se mezcla para que el alimento tenga mayor efecto.
- Almacena: se llevan a nuestra bodega y ahí almacenamos todo el alimento.

1.6 ORGANIZACIÓN ACTUAL.

Tabla 1. Organigrama



Fuente: elaboración propia.

- Gerente General: es el que se encarga de supervisar todos los departamentos.
- Departamento de ventas: este departamento se encarga de buscar nuevos mercados a donde podemos vender, buscar ranchos donde tengan cría de ganado bovino en todo el país.
- Departamento de administración: este departamento se encarga de llevar toda la documentación necesaria de la empresa.
- Departamento de compras: este departamento se encarga de hacer todas las compras que hacen falta, (fertilizantes, semillas, etc.).
- Departamento de almacén: se encarga de llevar un control de inventario de todo el alimento que tenemos almacenado.

1.7 ANÁLISIS FODA.

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa. Desde este punto de vista la palabra FODA es una sigla creada a partir de cada letra inicial de los términos mencionados anteriormente.

Tabla 2. Análisis FODA

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">• Autoabastecimiento.• Suficiente personal.• Personal capacitado.• Calidad del producto.	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• Traslado de productos de otras ciudades.• Inestabilidad de precio en el mercado.
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Poder expandir el producto a diferentes zonas.• Atracción de nuevos clientes.• Economía regional en crecimiento.	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">• Clima.• Precio elevado del producto.• Competencia de producto.

Fuente: elaboración propia.

CAPITULO 2. CERTIFICACION

2.1 CONCEPTOS GENERALES

Agricultura orgánica: es un sistema de producción que trata de utilizar al máximo los recursos de la finca, dándole énfasis a la fertilidad del suelo y la actividad biológica y al mismo tiempo, a minimizar el uso de los recursos no renovables y no utilizar fertilizantes y plaguicidas sintéticos para proteger el medio ambiente y la salud humana. Info Rural, 2014

Alimento orgánico: son aquellos alimentos que se producen bajo un conjunto de procedimientos los cuales evitan el uso de productos sintéticos, pesticidas, herbicidas y fertilizantes, no utilizan semillas modificadas genéticamente. En cuanto a ganado y aves sólo se alimentan con productos orgánicos, se excluyen los productos a base de petróleo y cualquier tipo de químicos, se evita el uso de hormonas, antibióticos y cualquier otro producto químico. Desde el punto de vista legal, debe estar certificado por una autoridad competente. Info Rural, 2014

Compromisos de la agricultura orgánica: cuenta con dos principios; mantener la producción ecológica y mantener la integridad orgánica.

La producción ecológica; implica el uso de técnicas de agricultura, ganadería, y materiales que conservan y renuevan los recursos de la tierra, reducen la contaminación y erosión, fomentan el desarrollo de un saludable y diverso ecosistema agrario, y apoyan el control de plagas de una forma natural. Estas técnicas y materiales incluyen diversas rotaciones de cultivos, uso de estiércol verde, cultivos de cobertura, estiércol de animales, fabricación de abono, uso de polvo de rocas ricas en minerales, etc.

La integridad orgánica; consiste en acciones que eviten la contaminación de la producción orgánica con materiales prohibidos, que se evite la mezcla accidental (entremezclado) de productos orgánicos con convencionales. Los agricultores cumplen con esto primero al no usar fertilizantes y pesticidas sintéticos; también toman precauciones contra pesticidas que pueden llegar a la deriva desde otros

lugares fuera de la granja y contra otras fuentes de contaminación. Toda clase de equipo y lugares de almacenamiento que se emplean para la producción orgánica deben ser dedicados al uso orgánico y ser limpiadas bien entre el uso orgánico y los usos convencionales. Se requiere una gran cantidad de trámites y la documentación necesaria para asegurar la integridad orgánica; esta es una de las responsabilidades necesarias para ser un granjero o ranchero cuya operación esté certificada como orgánica.

Para que el alimento sea certificado como orgánico se deben cumplir los siguientes requisitos:

- Cultivo sin químicos, utilizando fertilizantes naturales.
- Respeto al ciclo de las temporadas de siembra y las características del terreno.
- Cosecha de frutas y verduras a madurez.
- Rotación de cultivos.
- Respeto del equilibrio ecológico de los organismos que pueblan el suelo.
- Tratamiento natural contra los parásitos y las malas hierbas.
- Prohibir el uso de OGM (organismos genéticamente modificados) o transgénicos.

2.2 ALIMENTO ORGANICO

Existen dos métodos de alimentación orgánica para ganados: alimentación a base de pasto y alimentados con granos.

- Alimentación a base de pasto:

Los ganaderos usan los recursos disponibles en su área para criar ganado en una variedad de maneras para proporcionar diferentes opciones de carne a los consumidores en tiendas y restaurantes.

Cada tipo de carne de vacuno ofrece un valor específico para los consumidores pero toda la carne vacuna es segura y nutritiva. La carne de vaca pasa por un

riguroso proceso de inspección y está sujeta a normas estrictas para garantizar los más altos niveles de seguridad.

- Alimentación a base de granos:

El ganado alimentado con granos pasa la mayor parte de sus vidas pasturando antes de trasladarse a un corral de engorde durante aproximadamente cuatro o seis meses, momento en el cual serán alimentados con una dieta cuidadosamente equilibrada que por lo general incluye granos. La alimentación del ganado con una ración a base de granos dura un pequeño periodo de tiempo y ayuda a mejorar la calidad de la carne y proporcionar un producto más tierno y jugoso para los consumidores.

2.3 PROCESO DE CERTIFICACION DE ALIMENTO PARA GANADO ORGÁNICO EN MÉXICO

En México el encargado de dar la Certificación de Alimento orgánico es SAGARPA, los pasos generales son los siguientes:

- Implementar las prácticas orgánicas: Revisarlas en el Acuerdo por el que se dan a conocer los Lineamientos para la Operación Orgánica de las actividades agropecuarias.
- Periodo de conversión: todo cultivo tiene que pasar por un periodo de conversión antes de poder certificarse. Dependiendo del tipo de unidad productiva, dicho periodo variará entre uno y tres años.
- Plan orgánico: cada productor/operador que desee producir, certificar y comercializar sus productos como orgánicos deberá establecer un Plan orgánico en el que se describen en su totalidad las actividades realizadas en su unidad productiva.



Sello de productos orgánicos.
Fuente: SAGARPA, México.

- Contactar a un Organismo de Certificación Orgánica (OCO) aprobado por el SENASICA: a la par de los pasos anteriores, los productores que deseen producir, certificar y comercializar sus productos como orgánicos deberán acercarse a un OCO aprobado por el SENASICA, quien a su vez los guiará a través del proceso de certificación.
- Certificación de productos orgánicos: una vez cubiertos los puntos anteriores, el OCO seleccionado realizará al menos una inspección orgánica en la que se verificará el cumplimiento de los pasos, de no haber observaciones, emitirá la certificación correspondiente para el uso del Distintivo Nacional de los productos orgánicos.

2.4 CERTIFICACIÓN DE ALIMENTO ORGÁNICO USDA

Al igual que en México un organismo es el que controla el proceso de certificación, en Estados Unidos es el departamento de Agricultura de los Estados Unidos, USDA, este organismo de igual manera tiene protocolos establecidos para obtener la certificación. De manera general estos son:

1) Como identificar a un agente certificador apto: Las agencias de certificación orgánica pueden ser operadas por el departamento de agricultura del estado, o pueden ser entidades privadas, pero deben ser acreditadas por el Programa Orgánico Nacional. Los agentes certificadores trabajan como una extensión del gobierno federal, dando licencias a los productores para que estos puedan a usar el término “orgánico” para vender sus productos.

2) Presentación de la solicitud: Después de identificar a un agente certificador, el productor debe pedir un paquete de solicitud, el cual típicamente incluye un cuestionario sobre el plan de sistema orgánico de un rancho. Al mismo tiempo se puede requerir el pago por la solicitud. El agricultor (o procesador) debe leer cuidadosamente las listas de normas y materiales; el agente certificador puede responder a cualquier pregunta que haya. El agricultor (o procesador) debe

completar el cuestionario, el cual requiere información sobre la granja o rancho incluyendo detalles sobre su plan de fertilidad para la tierra, semillas y trasplantes, prácticas de control de malezas y plagas (incluyendo los materiales que se piensan usar), y rutinas de almacenamiento y manejo pos cosecha. Se requieren mapas del terreno junto con la historia de cultivos hechos anteriormente en todos los campos o parcelas. Se deben delinear las estrategias para prevenir contaminación con sustancias prohibidas y la mezcla con productos no orgánicos. El cuestionario también pide información sobre los planes del agricultor para examinar la operación de la granja con el objeto de asegurar el cumplimiento con las normas. En este momento el productor puede firmar un acuerdo con el agente certificador.

3) Revisión de la solicitud: ¿Está todo completo? El agente certificador revisa la solicitud del plan del sistema orgánico para estar seguro que está completo y que la operación puede cumplir con las normas del reglamento orgánico del NOP. Si se requiere más información, esta se pide al agricultor.

4) Inspección del sitio: Si la aplicación del plan de sistema orgánico se considera estar completa, el agente certificador asigna un inspector orgánico para inspeccionar todas las áreas indicadas de la granja o rancho. El inspector busca todas las indicaciones de que el productor está operando de acuerdo a su plan orgánico y está en cumplimiento con las normas orgánicas. Él o ella examinan los campos, implementos agrícolas y edificios; revisa las orillas o bordes y el uso de los terrenos vecinos; y avalúa los riesgos de contaminación y entremezcla. El inspector examina todos los archivos escritos que documentan las prácticas de manejo, fuentes de semillas, prácticas usadas, producción de abono o compost, producción convencional en la granja, si la hay y archivos de cosechas, almacenamiento, transporte y ventas de productos orgánicos. Una declaración de inspección formal de cumplimiento es firmada por el productor y el inspector. Al final de la inspección, el inspector revisa con el productor todos los puntos acerca de problemas

reconocidos en el incumplimiento al reglamento. Finalmente, el inspector presenta al certificador un informe detallado de sus observaciones.

5) Revisión final: La solicitud del plan de sistema orgánico de la granja o rancho y el informe de inspección son revisados por un individuo o un comité de certificación con experiencia en agricultura orgánica y normas de certificación. Puede haber varios resultados a esta revisión:

- Se aprueba la certificación orgánica.
- Se pide información adicional.
- Se da aviso de incumplimiento.
- Se niega la certificación.

Si la certificación se aprueba, el productor puede comenzar a comercializar sus productos como orgánicos. Al productor se le permite usar el sello del agente certificador y también el sello orgánico.

La notificación de incumplimiento significa que el candidato recibirá certificación si se corrigen ciertas cosas. Un productor tiene la opción de protestar el cargo de incumplimiento. También tiene la opción de hacer una solicitud a través de otro agente certificador. Sin embargo, como todos los agentes certificadores reconocen las mismas normas federales, cualquier violación de estas normas necesitará ser corregida. Los problemas de incumplimiento generalmente involucran archivos inadecuados de tales cosas como las aplicaciones de estiércol, limpieza del equipo en granjas donde también se efectúan operaciones convencionales, y la preparación del abono o compost.

Cuando se niega la certificación lo cual se hace típicamente cuando el agente certificador juzga claramente que el productor es incapaz de cumplir con las regulaciones orgánicas federales, se debe de acatar las recomendaciones y nuevamente hacer la solicitud.

Control de plagas

Las plagas, enfermedades y malezas pueden controlarse mediante una de las medidas siguientes, o una combinación de las mismas:

- Selección de especies y variedades apropiadas;
- Programas de rotación apropiados;
- Cultivo mecánico;
- Protección de los enemigos naturales de las plagas ofreciéndoles un hábitat favorable, como setos y lugares de anidamiento, zonas de protección ecológica que mantienen la vegetación original para hospedar a los depredadores de las plagas;
- Ecosistemas diversificados. Estos variarán de un lugar geográfico a otro. Por ejemplo, zonas de protección ecológica para contrarrestar la erosión, agro silvicultura, cultivos rotatorios, etc.;
- Eliminación de maleza al fuego;
- Enemigos naturales, incluida la liberación de depredadores y parásitos;
- Preparaciones biodinámicas a partir de cuesco molido, estiércol de granja o plantas;
- Recubrimiento con capa orgánica y siega;
- Apacentamiento del ganado;
- Controles mecánicos como trampas, barreras, luz y sonido;
- Esterilización al vapor cuando no se puede llevar a cabo una rotación o renovación adecuada de la tierra.

Entidades certificadoras de productos orgánicos en Uruguay:

Las entidades certificadoras son las que cumpliendo con los requisitos de la norma- ingresan con tal fin al Registro de Entidades Certificadoras correspondiente de la Dirección General de Servicios Agrícolas del MGAP, establecido por el decreto de referencia.

Entre las dos ramas que pueden otorgar un certificado de producto orgánico, las entidades principales son:

- SCPB Sociedad de Consumidores de Productos Biológicos.
- URUCERT Asociación Certificadora de Agricultura Ecológica.
- SGS Uruguay Limitada.
- SURVEYSEED Uruguay.
- Food Safety.

2.5 PROCESO DE CERTIFICACION DE GANADO ORGÁNICO

Para ser certificado como ganado orgánico se deben de cumplir los siguientes criterios:

- Nacido y criado en pasto orgánico certificado.
- Nunca recibir antibióticos.
- Nunca recibir hormonas promotoras del crecimiento.
- Alimentarse sólo de granos orgánicos certificados.
- Debe tener acceso al aire libre sin restricciones.

Como podemos ver anteriormente este proyecto y el alimento que se desea exportar forma parte de un ciclo de la ganadería orgánica, ya que para que el ganado pueda ser certificado como orgánico, es necesario que a su vez el alimento sea orgánico, lo cual puede ser una oportunidad para la empresa.

CAPITULO 3. PRODUCTO

3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

- Avena Turquesa: variedad de reciente liberación por parte de Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, INIFAP, de ciclo intermedio, de porte medio y con tolerancia al acame; de tallos huecos adecuados para forraje. Gran adaptación a diferentes precipitaciones de 300 a 1000 mm. Tiene alto potencial de rendimiento de grano y con buena producción de forraje verde o para empacar, además por su sanidad de follaje, es la que tiene mayor resistencia a roya del tallo y la corona y al complejo de enfermedades foliares, lo que produce forraje de excelente calidad.

Figura 5. Avena turquesa



Fuente: SAGARPA, s.f

- Avena Karma: variedad de habito de primavera, de porte medio, con tallos huecos, moderadamente suaves que son aptos para forraje y de ciclo precoz con un periodo en días a floración y madurez fisiológica de 35 días, menor a la variedad “Chihuahua” sin verse afectada su capacidad de producción de forraje seco, henificado o verde, así como su capacidad de producir grano. Buen rendimiento en precipitaciones de 350 a 800 mm. Tiene resistencia a la roya del tallo y de la corona, debido a su menor porte puede soportar densidades de siembras más altas que las variedades de avena anteriores elevando su productividad.

Figura 6. Avena Karma



Fuente: Agroalimentos, 2017

- Trigo ProINTA Puntual: Es una variedad de trigo de ciclo largo, desarrollado para la producción de grano. Su ciclo largo, su porte rastrero, su excelente capacidad de macollaje, resistencia a frío y la alta velocidad de crecimiento inicial, lo hacen muy apropiado para pastoreo y para uso doble propósito (pastoreo y cosecha de grano).

Estéreo.com

Figura 7. Trigo ProINTA Puntual



Fuente: SAGARPA, s.f

- Zea Mayz (maíz): El maíz se adapta muy bien a todo tipo de suelos, especialmente los ligeramente ácidos, profundos, ricos en materia orgánica, con buen drenaje para no permitir encharcamientos que asfixiarían las raíces. Como se destinará para consumo animal, la cosecha del maíz forrajero incluye toda la planta. Se utiliza el tallo, las hojas y las otras partes. Puede cosecharse verde o deshidratarse para venderse seco y en pacas; también puede ensilarse, que significa guardar en silos para que se fermente.

Figura 8. Maíz forrajero



Fuente: Agroalimentos, 2017

- Sorgo: Cuando se va a sembrar, lo más importante es calcular los días que faltan para la floración, ya que ésta no debe coincidir con una sequía o con calor o frío extremos. Del sorgo forrajero se cosecha toda la planta, que se convierte en alimento para el ganado. Se puede recolectar verde o se puede deshidratar para venderse seco o en pacas. Actualmente hay también sorgo molido al que se añaden nutrientes para la alimentación integral del ganado.

Figura 9. Sorgo forrajero



Fuente: SAGARPA, s.f

- Alfalfa: planta herbácea perenne con pequeñas flores púrpura que crecen en racimo. Las zonas de producción se ubican cerca de las cuencas lecheras o donde existen hatos o rebaños consumidores del forraje. El establecimiento de las siembras generalmente ha estado asociado al desarrollo de la ganadería. la alfalfa es muy tolerante a las bajas temperaturas, siempre y cuando exista suficiente humedad en el suelo.

Figura 10. Alfalfa



Fuente: Veza, 2017

Tabla 3. CUADRO COMPARATIVO DE ALIMENTO

ALIMENTO	USO	PROPIEDADES
Avena Turquesa	Pasturaje para cualquier tipo de ganado.	Ejemplo: Permite desarrollar musculo en los animales, y da mejores resultados para filete.
Avena Karma	Alimentación para ganado de pasturaje.	Alta en contenido de minerales, y vitaminas.
Trigo	Alimentación para ganado lechero.	Es rápido de digerir y aumenta la producción de leche en las vacas.
Maíz	Alimento para ganado lechero.	Disminuye la grasa en la leche de las vacas.
Sorgo	Alternativa de suplemento con grano molido para ganado.	Alto nivel de rendimiento de los animales y mayor producción de carne.
Alfalfa	Leguminosa forrajera para cualquier tipo de ganado.	Aporta gran cantidad de proteína, minerales y vitaminas para el ganado, contribuye a la buena digestión del mismo.

Fuente: Elaboración propia

3.2 PROCESO PRODUCTIVO

Método de siembra:

Antes de tirar la semilla se arrastra la tierra con el tractor para que este más suave y se pueda sembrar adecuadamente, limpiar la tierra y sacar lo que no sirva.

La siembra de estas semillas se debe efectuar a tierra venida o bien en seco y regar inmediatamente después de la siembra. Para la siembra se utiliza una maquina sembradora de granos pequeños (triguera), enterrando la semilla a una profundidad de 2 a 3 cm., sobre hileras separadas de 15 a 17 cm. La siembra también se puede realizar al voleo, con maquina ciclónica o manualmente, cubriendo la semilla con un paso de rastra poco profundo.

El tiempo que tarda en crecer depende de la semilla; la avena tarda 4 meses en crecer desde que se siembra, el maíz tarda 8 meses para que esté listo, el trigo crece en 5 meses, la alfalfa tarda 3 meses en estar lista y dura 5 años, se corta cada 30 días, son 8 cortes durante un año y el sorgo dura 5 meses para estar listo.

Cantidad de semilla:

Para tener una población adecuada bajo condiciones de riego, se recomienda utilizar de 25 a 30 kilogramos de semilla por hectárea.

3.3 COSECHA

Para la avena, trigo y el sorgo, se corta y se esperan tres días a que esta seca y luego se pasa con una máquina que se llama empacadora se pasa y sola se va haciendo la paca de 30 a 40 kg.

Cuando la semilla se hace paca se amarra con un alambre que la misma empacadora va poniendo para que no se salga nada de la paca.

Cando se trilla la semilla se pone en costales de rafia de 50 kg.

Figura 11. Pacas



Fuente: google, s.f

Tabla 4. TIEMPO DE COSECHA Y COSTOS

Producto	Tiempo	Trabajadores	Costos
Avena	2 a 3 días	Tractorista 1	\$ 500.00 por día
		Peones 6	\$ 300 por día
Trigo	2 a 3 días	Tractorista 1	\$ 500.00 por día
		Peones 6	\$ 300 por día
Maíz	2 días	Tractorista 1	\$ 500.00 por día
		Peones 2	\$ 300 por día
Sorgo	2 días	Tractorista 1	\$ 500.00 por día
		Peones 3	\$ 300 por día

Alfalfa	2 a 3 días	Tractorista 1	\$ 500.00 por día
		Peones 6	\$ 300 por día

Fuente: elaboración propia

3.4 VOLUMEN DE PRODUCCIÓN

El volumen de producción para el primer envío será de 130 pacas de avena equivalente a 3,900 kg y 60 costales de trigo, 60 de sorgo y 60 de maíz, equivalente a 180 costales en total con un total de 9000 kg.

Tabla 5. Volumen de producción.

11 HECTAREAS DE AVENA	16,500 pacas
10 HECTAREAS DE TRIGO	70 toneladas
13 HECTAREAS DE MAIZ	130 toneladas
8 HECTAREAS DE SORGO	64 toneladas
11 HECTAREAS DE ALFALFA	990 pacas

Fuente: elaboración propia

La producción que se muestra anteriormente es la total de la empresa.

3.5 COSTO DE FABRICACIÓN

Tabla 6. Avena Karma y Turquesa.

Avena Karma	Avena turquesa
Fumigar: \$7,000.00	Fumigar:\$7,000.00
Arrastrar: \$11,200.00	Arrastrar: \$11,200.00

Tirar semilla: \$4,000.00	Tirar semilla \$4,000.00
Tapar: \$10,000.00	Tapar: \$10,000.00
11 hectáreas 1 tonelada:\$ 20,900.00	11 hectáreas 1 tonelada 540 kg: \$15,400.00
Total: \$53,100.00	Total: \$47,600.00

Fuente: Elaboración propia.

Para siembra de cada avena se tiene que fumigar la tierra para que esta pueda estar lista, luego se arrastra la tierra para que sea más fácil tirar la semilla, al terminar de tirar se tiene que tapar para que ningún ave o animal se la pueda comer y esta crezca como debe ser, los costos están expresados en pesos.

Tabla 7. Trigo proINTA.

Trigo proINTA
Fumigar: \$7,000.00
Arrastrar: \$12,000.00
Tirar semilla: \$3,500.00
Tapar: \$11,200.00
10 hectáreas 1 tonelada: \$18,000.00
Total: \$51,700.00

Fuente: Elaboración propia.

El trigo que se siembra se llama proINTA, primero para que este se germine bien se debe de fumigar la tierra , luego arrastrar la misma para que este suave y poder tirar la semilla, al terminar tapar la siembra para que el cultivo se dé lo mejor posible, los costos están expresados en pesos.

Tabla 8. Maíz.

Maíz

Fumigar: \$10,000.00
Arrastrar: \$9,000.00
Tirar semilla:\$ 4,500.00
Tapar: \$12,000.00
13 hectáreas 1 tonelada:\$ 12,000.00
Total: \$47,500.00

Fuente: Elaboración propia.

El maíz que se siembra es el amarillo porque este es mejor para la alimentación del ganado, primero se debe fumigar la tierra para eliminar todo tipo de plaga que pueda existir, luego arrastrar la tierra, tirar nuestra semilla de maíz y luego tapar con un tractor para que ningún animal pueda sacar la semilla, los costos están expresados en pesos.

Tabla 9. Sorgo

Sorgo
Fumigar: \$8,500.00
Arrastrar: \$6,000.00
Tirar semilla: \$2,800.00
Tapar: \$10,000.00
8 hectáreas 1 tonelada: \$18,250.00
Total: \$45,550.00

Fuente: Elaboración propia.

Para la siembra del sorgo se fumiga como todas las demás, pero este cuando se arrastra al tirar la semilla se puede tirar con una maquina especial que lo hace mas sencillo se llama triguera y esta lo entierra con una profundidad de 2 a 3 cm, luego de esto se tapa, y se deja crecer; los costos están expresados en pesos.

Tabla 10. Alfalfa

Alfalfa
Fumigar: \$10,000.00
Arrastrar: \$7,800.00
Tirar semilla: \$4,000.00
Tapar: \$12,500.00
11 hectáreas 1 tonelada y media: \$21,000.00
Total: \$55,300.00

Fuente: Elaboración propia.

Para sembrar la alfalfa se debe fumigar la tierra, luego arrastrar y para tirar la semilla se tira al voleo y luego se pasa con el tractor a tapar la semilla para que esta crezca rápido y se desarrolle bien; los costos están expresados en pesos.

3.6 FRACCION ARANCELARIA

- **La fracción arancelaria de la avena turquesa y karma es 11041201**

Figura 12. Fracción arancelaria de la avena

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
Partida:	1104	Granos de cereales trabajados de otro modo (por ejemplo: mondados, aplastados, en copos, perlados, troceados o quebrantados), excepto el arroz de la partida 10.06; germen de cereales entero, aplastado, en copos o molido.
		- Granos aplastados o en copos:
SubPartida:	110412	-- De avena.
Fracción:	11041201	De avena.

Fuente: SIICEX.com

La avena es un producto del reino vegetal, producto de la molinería, malta, almidón y fécula, ya que es un cereal, o como tal un grano.

- **La fracción arancelaria del trigo proINTA es 10011001**

Figura 13. Fracción arancelaria del trigo

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	10	Cereales
Partida:	1001	Trigo y morcajo (tranquillón).
SubPartida:	100110	- Trigo duro (<i>Triticum durum</i>).
Fracción:	10011001	Trigo durum (<i>Triticum durum</i> , Amber durum o trigo cristalino).

Fuente: SIICEX.com

El trigo es un cereal, como tal es un producto del reino vegetal.

- **La fracción arancelaria del maíz es 10059003**

Figura 14. Fracción arancelaria del maíz

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	10	Cereales
Partida:	1005	Maíz.
SubPartida:	100590	- Los demás.
Fracción:	10059004	Maíz blanco (harinero).

Fuente: SIICEX.com

El maíz es un producto del reino vegetal, ya que es un cereal.

- **La fracción arancelaria del sorgo es 12092903**

Figura 15. Fracción arancelaria del sorgo

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
Partida:	1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra.
		- Semillas forrajeras:
SubPartida:	120929	-- Las demás.
Fracción:	12092903	De sorgo, para siembra.

Fuente: SIICEX.com

El sorgo forrajero para siembra es un producto del reino vegetal, ya que es una semilla o también conocido como semilla forrajera.

- **La fracción arancelaria de la alfalfa es 12092901**

Figura 16. Fracción arancelaria de la alfalfa.

Sección:	II	Productos del reino vegetal
Capítulo:	12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
Partida:	1209	Semillas, frutos y esporas, para siembra.
		- Semillas forrajeras:
SubPartida:	120921	-- De alfalfa.
Fracción:	12092101	De alfalfa.

Fuente: SIICEX.com

La alfalfa es un producto del reino vegetal, ya que es una semilla para forraje o pasto inglés.

3.7 COMPETIDORES DIRECTOS O INDIRECTOS

Los competidores directos se seleccionaron por el prestigio que tienen y la variedad de sus productos ya que no solo cuentan con alimento para ganado bovino, sino que estos se centran en todos los animales.

Competidores Directos:

- El ganadero (Morelia). Venta de agro alimento para todo tipo de ganado.
- MÁS NUTRITION ALIMENTOS BALANCEADOS (La Piedad). Venta de agro alimento para ganado bovino.
- Equipos agrícolas e industriales S.A. DE C.V.

Los competidores indirectos se eligieron porque quedan lejos de la zona donde la empresa Agro alimentos Quiroz ofrece sus productos, ya que son los 5 más importantes de Michoacán y con mayores ventas.

Competidores Indirectos:

- MAQ servicios materias primas e insumos (Morelia).
- NAAVA (La Piedad).
- FOFECHA (Jacona).

- FORRAJERA NOVOA (Los Reyes, Michoacán)
- FORRAJERA CASA BLANCA (Zamora)

3.8 NORMAS Y CONTROLES DE CALIDAD

Las normas y controles de calidad son necesarias para dar seguridad y confianza a quien consume este producto, en México estas normas y controles se refieren principalmente a la siembra, riego, abono, control de plagas y fertilizantes.

Para ellos se debe considerar: abono orgánico, estiércol de ganado bovino y ovino, pero no de cualquiera, sino uno que lleve solo comida orgánica y estén 100% garantizados para poder utilizarlo.

Para que nuestra semilla crezca adecuadamente debe de estar bien, circulado el terreno para que no entre ningún animal a comer la semilla o a pisar, y si la siembra es de temporal no se riega, por lo contrario, si no es temporal si se riega.

- NOM 008200-1994 (rastros TIF).
- NOM 009200-1994 (procesos sanitarios de los productos cárnicos).

Aplicación de las normas sanitarias (con análisis bacteriológicos, microbiológicos, TX y BX, contra rabia parálítica bovina).

Las normas de certificación de alimento orgánico son las siguientes:

- NOM-002-SAG/FITO-2015: Norma oficial mexicana por la que se establecen las características y especificaciones que deben reunir las etiquetas de certificación de la calidad de las semillas para siembra.
- El documento rector de la producción orgánica en México es la Ley de productos orgánicos que se estable en 2006, la cual contiene los lineamientos para siembra, producción, etiquetado y comercialización de estos productos.

CAPITULO 4. MERCADO META

4.1 ANÁLISIS DE MERCADOS POTENCIALES.

El mercado que se eligió para exportar nuestro ganado es Uruguay, Argentina y Brasil, estos países son los indicados porque en sus cenas o comidas lo que más consumen es carne, cortes finos, y para que sea más saludable nosotros les vamos a proporcionar ganado orgánico.

La tabla que se muestra a continuación es una breve explicación de los países que están posibles a que nuestro producto sea exportado, es una escala tipo Likert, se comparan los precios, el kilometraje, los tratados que tiene México con estos diferentes países, las costumbres y así vemos a donde es lo más viable que nuestro producto llegue.

Tabla 17. Ganado orgánico.

Países y variables	Uruguay	Argentina	Brasil
Precio	1922 usd----4	1764 usd----3	2010 usd----5
Tipo de cambio	20.44----4	20.44----4	20.44----4
Tratados	Si----5	Si----5	Si----1
Localización	7972km----4	8000km----3	6924km----5
Costumbres	El asado----5	Fiesta----5	Carnaval----4
	22	20	19

Fuente: elaboración propia.

Producción de cabezas de ganado en Uruguay: El denominado inventario de ganado mundial, que en 2017 registro la existencia de 998,3 millones de cabezas de bovinos en el planeta, muestra que en Uruguay entonces disponía de 11.845.000 reses con una población humana de 3.444.071 millones, lo que da un promedio de 3,44 vacunos per cápita.

La ganadería de carne y leche ocupa el 77% del territorio nacional apto para la actividad agropecuaria y el 30% de este es ganadería orgánica.

Zona Agrícola, Cultivos:

La superficie de cultivo es muy reducida. En un país donde el 85% de territorio es productivo, que es uno de los índices más elevados del mundo, las estimaciones de las superficies cultivables establecen que entre 30 y 50 % de la superficie es apta para el cultivo. Se cultiva entre cuatro y seis veces menos de la superficie agrícola. Puede considerarse de estas cifras que el Uruguay tiene grandes posibilidades de desarrollo agrícola.

El trigo: Es el principal de nuestros cultivos. El área triguera representa del 50 al 60% de la superficie cerealera. La cosecha anual está sujeta a grandes fluctuaciones determinadas por las irregularidades climáticas y por la variación de las cotizaciones del mercado. La producción triguera abastece una importante industria molinera que elabora harina y proporciona afrechillo, subproducto de importancia en la alimentación animal.

El maíz: Es una de las más importantes producciones agrícolas básicas para la producción granjera y de valiosas aplicaciones industriales. El cultivo no ha progresado en el país y la cosecha obtenida es realmente insuficiente para el consumo interno. Los rendimientos son bajos debido a las condiciones climáticas. La zona maicera es poco concentrada; los cultivos están dispersos por la totalidad del país.

Cultivos forrajeros: Cultivos de plantas para la alimentación del ganado. Las plantas principales cultivadas son los cereales de invierno; trigo, centeno, cebada y sobre todo avena y algunas leguminosas como alfalfa.

4.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES

Figura 12. Uruguay



Fuente: Trade, 2018

URUGUAY:

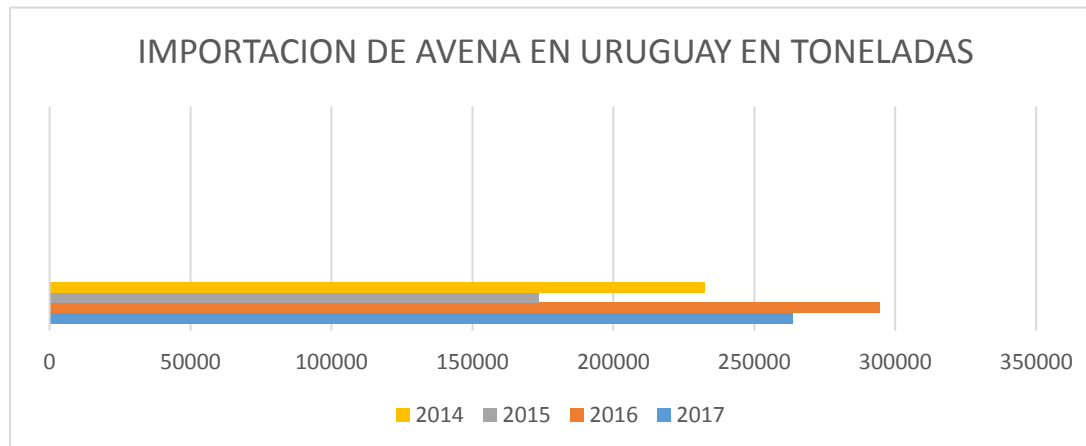
- Uruguay, oficialmente República Oriental del Uruguay, es un país de América del Sur.
- Abarca 176 215 km² y es el segundo país más pequeño de Sudamérica.
- Tiene un clima templado con variaciones de temperatura causadas por los regímenes de los vientos y según las estaciones.
- Los principales recursos económicos son la agricultura, la forestación y la ganadería.
- La producción de carne y lana se mantuvo siempre entre los principales rubros de actividad y de exportación del país. Existen múltiples establecimientos de cría tanto de ganado vacuno (Hereford, Aberdeen Angus, y otras razas), como ovino (Corriedale, Merino Australiano).
- La ganadería es una de las principales industrias de exportación del Uruguay.

- Según el CIA The World Factbook, las exportaciones uruguayas en 2016 totalizaron los 6320 millones de dólares y las importaciones unos 6576 millones de dólares.
- El idioma oficial es el español.
- La religión Católica Apostólica Romana es la que profesa el 56.2% de los uruguayos, existen más de 70 cultos entre los que se destacan el protestantismo, el judaísmo y el islamismo, entre otros. Uruguay, 2017

4.3 PRINCIPALES IMPORTACIONES DE AVENA, TRIGO, MAÍZ, SORGO Y ALFALFA

En la siguiente grafica se aprecia que la importación de avena en Uruguay ha disminuido del año 2016 a 2017, el país principal del cual importan es Brasil.

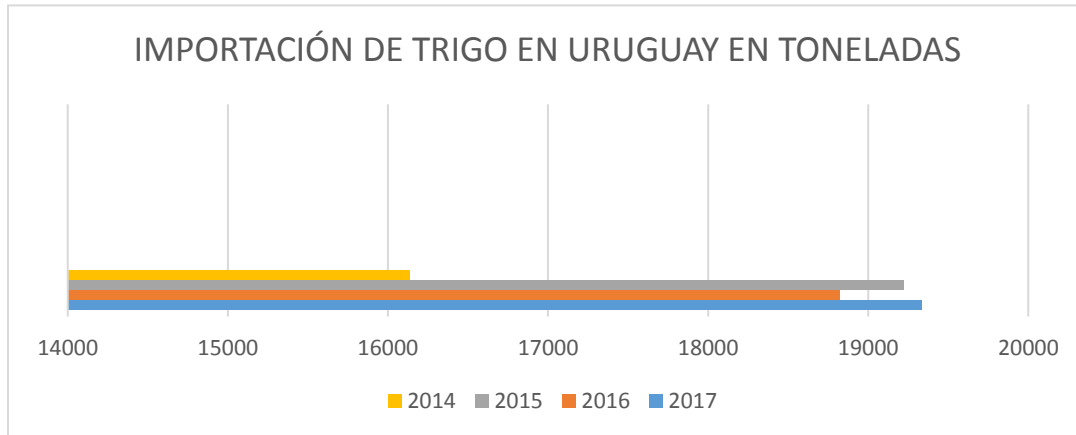
Tabla 18. Importación de avena en Uruguay expresada en toneladas.



Fuente: Elaboración propia

En la siguiente gráfica se muestra las importaciones que tuvo Uruguay en los últimos 4 años, en el año 2017 se aumenta la importación, esto quiere decir que existe mucha demanda, el país del que proviene es Argentina.

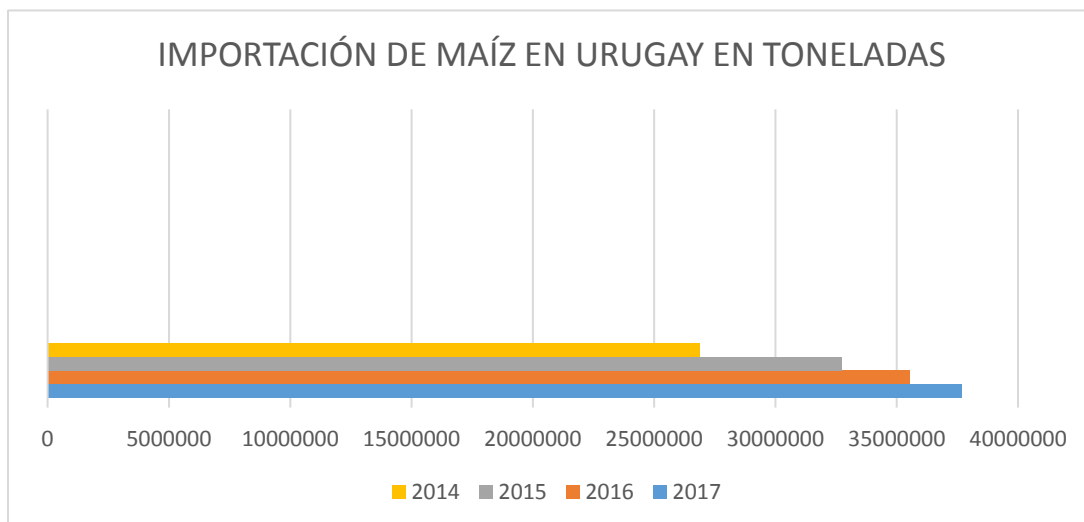
Tabla 19. Importación de trigo en Uruguay expresado en toneladas.



Fuente: elaboración propia

En la siguiente gráfica se muestran las importaciones que ha tenido Uruguay en los años del 2014 al 2016, se expresa en toneladas, es la semilla que más importa y la procedencia es de Argentina.

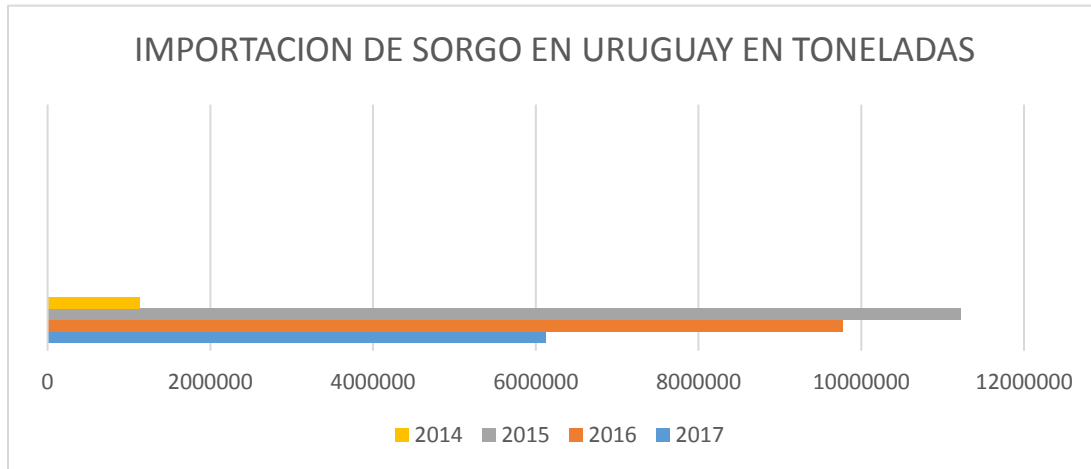
Tabla 20. Importación de maíz en Uruguay expresado en toneladas.



Fuente: elaboración propia

En la siguiente grafica se expresa las importaciones que se han tenido en los últimos 4 años en Uruguay de Sorgo, ha ido disminuyendo en una proporción bastante grande, el país de procedencia del producto es de Brasil.

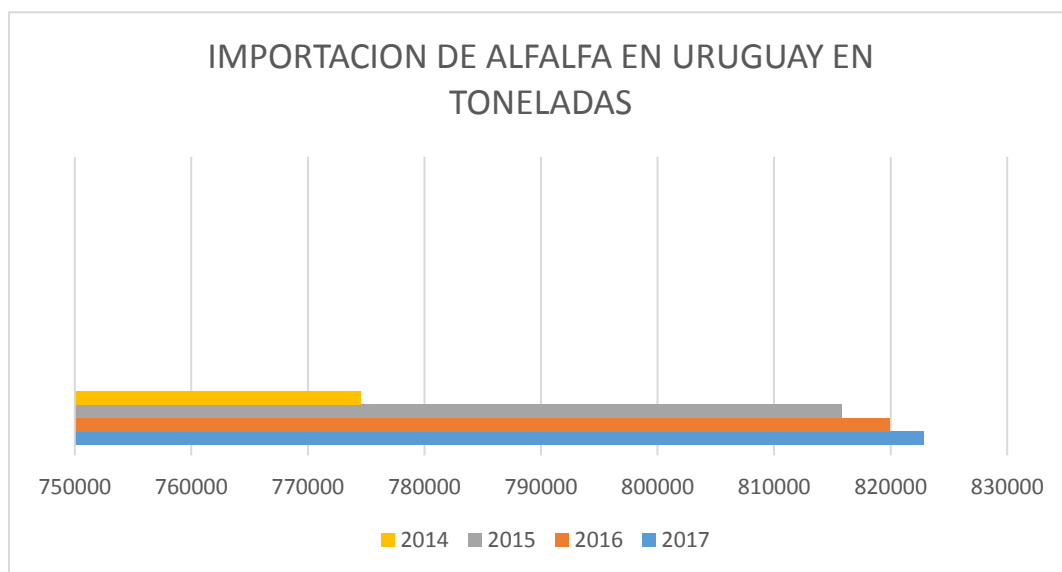
Tabla 21. Importación de sorgo en Uruguay expresada en toneladas.



Fuente: elaboración propia.

En la tabla que se muestra a continuación se expresan en toneladas las importaciones que ha tenido Uruguay durante los últimos 4 años, los países de procedencia de la Alfalfa son Estados Unidos principalmente y le sigue Australia.

Tabla 22. Importación de Alfalfa en Uruguay expresada en toneladas.



Fuente: elaboración propia

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

El análisis para venta de alimento orgánico para ganado bovino que se busca para obtener clientes en Uruguay será mediante las ferias ganaderas internacionales más importantes y en las asociaciones ganaderas que se encuentran en el país, son las siguientes:

- Asociación Rural del Uruguay (ARU).
- EXPO PRADO
- EXPO OTOÑO
- FARMQUIP (alimentos para ganado)

Tabla 25. PRECIO INTERNACIONAL DE LA AVENA, MAIZ, SORGO, TRIGO Y ALFALFA

PRODUCTO	PRECIO INTERNACIONAL
AVENA	182,79 usd por tonelada métrica
MAIZ	166,92 usd por tonelada métrica
SORGO	130,29 usd por tonelada métrica
TRIGO	222,30 usd por tonelada métrica
ALFALFA	170,32 usd por tonelada métrica

Fuente: elaboración propia

Los precios de estas mercancías están sujetos a diversos factores, principalmente el clima que juega un papel fundamental, así como la ley de la oferta y demanda. Otros factores es que principalmente el trigo es un commodity y está sujeto a la oferta y demanda que se hace en las bolsas de valores internacionales, lo que ocasiona que el precio fluctúe por año.

4.4 REQUISITOS PARA IMPORTACIÓN DE ALIMENTO DE GANADO BOVINO:

Se necesita una solicitud de importación de alimento para animales.

Es el trámite obligatorio que deben realizar los importadores de alimentos para animales (a excepción de productos animales o vegetales naturales sin mezcla ni industrialización) con vistas a su comercialización dentro del Territorio Nacional.

¿Qué se necesita para realizarlo?

- Registro vigente en el RUO (Registro Único de Operadores) del importador y del registrante.
- Registro vigente del Producto a importar (ver trámite de Registro de Alimentos para Animales).
- Formulario Notificación de Importación completo y firmado por el importador.
- Si el Importador no coincide con el Titular del Registro, debe presentar una carta de autorización firmada por el Registrante y el Importador.
- En caso que corresponda, debe presentar la Acreditación Fitosanitaria de Importación (AFIDI o Declaración Previa). Esto sucede cuando el producto contiene componentes de origen vegetal.

En los alimentos importados, se deberá presentar el certificado de libre venta en el país de origen, emitido por la autoridad oficial competente y debidamente consularizado (en el Consulado uruguayo del país de origen) y legalizado en el Ministerio de Relaciones Exteriores en nuestro país. A PARTIR DE DICIEMBRE DE 2015 SE EXIGIRÁ PARA REALIZAR LOS REGISTROS DE PRODUCTOS PARA RUMIANTES IMPORTADOS LO SIGUIENTE: “En los alimentos importados para rumiantes (a excepción de los alimentos sin mezcla) deberá indicarse en el libre de venta que la planta tiene implementadas las Buenas Prácticas de Elaboración, con certificación por el organismo oficial competente, o avalado por el mismo, indicando organismo certificador”.

La etiqueta del producto deberá indicar:

- Toda la información del formulario.
- Fecha de elaboración del alimento.
- Número de registro ante la Dirección General de Servicios Agrícolas, y fecha de otorgado.
- Si es importado, además: Importador: Nombre. Dirección. Teléfono.
- Todos las solicitudes deberán tener timbre profesional.

4.5 TRATADOS DE LIBRE COMERCIO Y ACUERDOS COMERCIALES ENTRE MÉXICO Y RELACIÓN BILATERAL.

¿Qué es un tratado internacional?

Un tratado internacional es una especie de convenio entre dos o más naciones, o entre un estado y un organismo internacional, en donde los involucrados adquieren un compromiso, para cumplir con determinadas obligaciones.

Tratado de Libre Comercio México-Uruguay

- El Tratado de Libre Comercio (TLC) México-Uruguay se firmó el 15 de noviembre de 2003 y entró en vigor el 15 de julio de 2004.
- Es el único TLC de México con un país del Mercado común del sur (Mercosur), por lo que la relación comercial es estratégica para el posicionamiento de México en el Cono Sur.
- Desde la entrada en vigor del TLC, el comercio entre México y Uruguay casi se ha duplicado. Uruguay es el 15 socio comercial, 17 destino de exportaciones y 10 proveedor para México en América Latina.
- Sector agropecuario; Carne de bovino: México aplicará un programa de desgravación arancelaria que inicia con el 10% de arancel *ad valorem* pactado en

el ACE 5 y que llegará a un arancel de 7% a partir del tercer año de vigencia del Tratado.

ORIGEN:

Las disposiciones en esta materia corresponden a las necesidades de los acuerdos de nueva generación; por ello, se incluyeron normas claras y lineamientos precisos, con el objeto de evitar, en la mayor medida posible, diferencias de interpretación entre los usuarios y las autoridades de ambos países.

REGLAS DE ORIGEN

- Definen claramente las disposiciones que los bienes deben cumplir para ser considerados como originarios de la región, a fin de poder gozar del trato arancelario que prevé el Tratado.
- Contemplan conceptos importantes (materiales intermedios, acumulación, bienes fungibles, envases y materiales de empaque, entre otros) que otorgan a los productores diversas alternativas para que los bienes producidos califiquen como originarios.
- Buscan integrar los procesos productivos en la región, promoviendo el establecimiento de cadenas productivas y el consumo de insumos originarios de la misma.

PROCEDIMIENTO ADUANEROS

- Profundiza en las disposiciones que se tenían negociadas en el ACE 5.
- Ofrece a los usuarios un instrumento jurídico que otorga mayor certeza y seguridad en sus operaciones comerciales, estableciendo disposiciones claras que garantizan la correcta aplicación del Tratado y el efectivo otorgamiento de las preferencias negociadas exclusivamente a los productos que cubran los requisitos correspondientes.

MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

- Se establecen disciplinas y reglas que aseguran la transparencia para la elaboración, adopción y aplicación de este tipo de medidas.
- Se definen los principios sobre procedimientos y tiempos para la evaluación del riesgo y el reconocimiento de zonas libres de plagas y enfermedades.
- Se crea un comité para vigilar el cumplimiento de los acuerdos y se crean grupos técnicos de trabajo en salud animal, sanidad vegetal e inocuidad de alimentos, para apoyar la facilitación del comercio.
- Se establecen las bases para promover la cooperación técnica y consolidar el sistema sanitario y fitosanitario entre ambos países.

POLITICAS DE COMPETENCIA

- Se establecen el compromiso de las Partes de mantener o adoptar medidas que prohíban prácticas de negocios contrarias a la competencia, así como emprender las acciones que procedan al respecto.
- Asimismo, se establecen mecanismos de cooperación entre las Partes en cuestiones relacionadas con el cumplimiento de la legislación en materia de competencia

NEGOCIACIONES FUTURAS

- La negociación de los capítulos de compras del sector público y servicios financieros concluirá en un plazo de dos años. Uruguay, 2017

CAPITULO 5. ASPECTOS OPERACIONALES

5.1 OBJETIVO EN EL PAÍS META

Nuestro objetivo es posicionarnos como exportadores de alimento orgánico para ganado bovino en Uruguay, al ser un gran productor de carne y de los mayores consumidores del mundo.

5.2 MEZCLA DE MERCADOTECNIA

Mercadotecnia: La mercadotecnia, marketing o mercadeo es el conjunto de principios y prácticas que se realizan con el fin de aumentar las ventas de un negocio.

- Producto: el producto es elemento más importante y es el que le da sentido a un plan de marketing, hay dos tipos de productos tangibles y no tangibles.
- Precio: es el precio justo al producto.
- Plaza: Lugar de mercado para la propuesta de valor, define donde colocar tu producto para que sea de fácil acceso para el mercado meta.
- Promoción: Con la promoción aumenta la visibilidad de tu producto, servicio, marca, más segmentado, más económico y sobre todo más accesible.

Para este proyecto la mezcla es la siguiente:

- Producto: alimento orgánico para ganado bovino; (avena, ebo, trigo, sorgo).
- Precio: el precio de nuestro producto varía de acuerdo al alimento;
- Plaza: Uruguay.
- Promoción: ferias internacionales, expo ganadera, expo agroalimentaria, ferias nacionales, ganaderas nacionales e internacionales.

5.3 ESTRATEGIA DE ENTRADA.

- Exportación: Puede presentar varias modalidades dependiendo del compromiso de recursos y del grado de control que el empresario quiera conservar. Exportación indirecta, directa y concertada mediante acuerdos comerciales.
- Exportación indirecta: Es una forma de exportación “desatendida” o pasiva para la empresa exportadora. En este caso interviene una tercera organización que oficia de intermediaria encargándose de la mayoría de las gestiones relativas a colocar el producto en los mercados destino. Esos intermediarios actúan como clientes del fabricante, asumiendo parcial o totalmente los riesgos y tareas que conlleva la exportación.
- Exportación directa: Supone un paso adelante del exportador respecto a la anterior estrategia. En este caso asumen directamente los trámites, gestiones y negociaciones que conlleva la operativa internacional con el objetivo de entrar en el mercado destino construyendo su propio canal de distribución.
- Exportación concertada o mixta: La exportación concertada es una forma mixta de llevar a cabo la estrategia de exportación. El concepto radica en la compartición, acuerdo mediante, de alguno de los procesos inherentes a la operativa, siendo una mezcla teórica de exportación directa e indirecta. aralits, 2017

5.4 LOGÍSTICA.

Logística: son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción. Economipedia, 2018

Preparacion para exportar:

- La empresa que quiere exportar debe de estar constituida legalmente según las leyes fiscales y comerciales del país.
- Determinar cuál o cuáles son los productos a exportar.
- Determinar el mercado al que se va exportar.
- Determinar el tiempo que se tarda en exportar, elaborar un plan de negocio.
- Revisar si la empresa esta lista económicamente y con un nivel de competitividad alto para poder exportar.
- Documentos y requisitos para exportar.
- Empaque y embalaje adecuado para el producto.
- Transporte en el que se va enviar el producto.
- Precio de exportación del producto.
- Contrato de compraventa en otro país.
- Determinar la forma en la que será el pago.

Tabla 23. Plan operativo.

PLAN OPERATIVO	RED DE TIEMPOS	TERMINALES
<ul style="list-style-type: none">• Ciudad Hidalgo• Veracruz• Montevideo• ETA=	<ul style="list-style-type: none">• 7 HORAS• 30 DIAS	<ul style="list-style-type: none">• 1 Veracruz 2 días• 2Montevideo 3 días• 35 días

Fuente: Elaboración propia

RUTAS NAVIERAS


Mexico – Uruguay

Figura 13. Mapa



Fuente:

Tabla 24. Rutas navieras

AGENCIA	LINEA NAVIERA	RUTA	TIEMPO DE TRANSITO	T. DE CARGA	FRECUENCIA
HAPAG-LLOYD MEXICO S.A. DE C.V.		SUDAMERICA: VERACRUZ- ALTAMIRA- HOUSTON-NEW ORLEANS- CAUCEDO-SUAPE- SANTOS-BUENOS AIRESMONTEVIDEO- RIO GRANDE-ITAJAI- RIO DE JANEIRO-	35	CONTENEDORES	SEMANAL

		CARTAGENA- VERACRUZ			
AGENCIAS GRUPO CSAV MEXICO, S.A. DE C.V.		VERACRUZ- ALTAMIRA- HOUSTON-NEW ORLEANS- CAUCEDO- SUAPESANTOS- BUENOS AIRES- MONTEVIDEO-RIO GRANDE- NAVEGANTES	49	CONTENEDORES	SEMANAL
HAMBURG SUD MEXICO S.A. DE C.V.		ARGENTINA: BUENOS AIRES BRASIL: PECÉM, SANTOS, PARANAGUA, RÍO GRANDE, RÍO DE JANEIRO, SUAPE, ITAJAÍ, SALVADOR COLOMBIA: CARTAGENA URUGUAY: MONTEVIDEO	40	CONTENEDORES	SEMANAL
ALTAMARITIMA S.A. DE C.V.		MONTEVIDEO Y ASUNCIÓN VÍA BUENOS AIRES / CENTRO AMÉRICA VÍA EL SALVADOR Y GUATEMALA	35	CONTENEDORES	SEMANAL

Fuente: elaboración propia

5.5 CONTENEDOR

CONTENEDOR: elemento de transporte o caja de carga que consiste en un recipiente especialmente construido para facilitar el traslado de mercaderías, como unidad de carga, en cualquier medio de transporte con la resistencia suficiente para soportar una utilización repetida y ser llenado o vaciado con facilidad y seguridad provisto de accesorios que permitan su manejo rápido y seguro en la carga, descarga y transbordo, identificable de acuerdo a las normas internacionales en forma indeleble y fácilmente visible.

VENTAJAS:

- El contenedor marítimo ISO es el estándar universal para el transporte.
- El contenedor aporta una gran flexibilidad.
- El contenedor permite las economías de escala.
- Aumenta la velocidad de las operativas.
- Incrementa la seguridad y reduce daños.

- **Dry Van o contenedor seco:**

Son los **contenedores estándar** y los más utilizados del mercado. De construcción básica, metálicos, cerrados herméticamente y sin refrigeración o ventilación. Tienen diferentes tamaños: 20', 40' o 40' High Cube. La categoría High Cube, por su parte, facilita un aumento del 13% de la capacidad cúbica interna y se destina a las cargas más pesadas (carbón, tabaco, etc.).

Figura 13. Dry van o contenedor seco



Fuente: google, s.f

5.6 COSTOS

Costos:

Formado por el precio de la materia prima, el precio de la mano de obra directa empleada en su producción, el precio de la mano de obra indirecta empleada para el funcionamiento de la empresa y el costo de amortización de la maquinaria y de los edificios.

Figura 14. AVENA Y ALFALFA FOB EXPRESADO EN DÓLARES

POR CONTENEDOR DE 20 PIES	FOB
Concepto	COSTO LOGÍSTICO
Tranpsorte a puerto de Salida	\$ 6,000.00
Maniobras en Puerto de Veracruz	\$5,800.00
VGM	\$1,044.00
FOB	\$ 12,844.00

Fuente: Elaboración propia

Figura 15. AVENA Y ALFALFA CIF EXPRESADO EN DÓLARES

Concepto	COSTO LOGÍSTICO
Tranpsorte a puerto de Salida	\$ 6,000.00
Maniobras en Puerto de Veracruz	\$5,800.00
VGM	\$1,044.00
Transporte externo (Veracruz-Montevideo)	\$11,224.00
Seguro	\$4,000.00
CIF	\$ 28,068.00

Fuente: Elaboración propia

Figura 16. MAIZ, SORGO Y TRIGO FOB EXPRESADO EN DÓLARES

Concepto	COSTO LOGÍSTICO
Tranpsorte a puerto de Salida	\$ 6,000.00
Maniobras en Puerto de Veracruz	\$5,800.00
VGM	\$1,044.00
FOB	\$ 12,844.00

Fuente: Elaboración propia

Figura 17. MAIZ, SORGO Y TRIGO CIF EXPRESADO EN DÓLARES

Concepto	COSTO LOGÍSTICO
Tranpsorte a puerto de Salida	\$ 6,000.00
Maniobras en Puerto de Veracruz	\$5,800.00
VGM	\$1,044.00
Transporte externo (Veracruz-Montevideo)	\$11,224.00
Seguro	\$4,350.00
CIF	\$ 28,418.00

Fuente: Elaboración propia

5.7 INCOTERMS

¿Qué son?

Los INCOTERMS son términos utilizados en el Comercio Internacional para definir las obligaciones y responsabilidades asumidas por el comprador y vendedor de un producto. TibaGroup, 2016

Se agrupan en cuatro distintas categorías:

E: Único termino por el cual el vendedor pone a disposición del comprador de las mercancías en el local del vendedor.

F: el vendedor se encarga de llevar a cabo la entrega de mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.

C: El vendedor contrata se encarga de contratar el transporte sin asumir riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como de costos adicionales después de la carga y despacho.

D: El vendedor absorbe todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

Se describen a continuación los incoterms a emplear para este trabajo

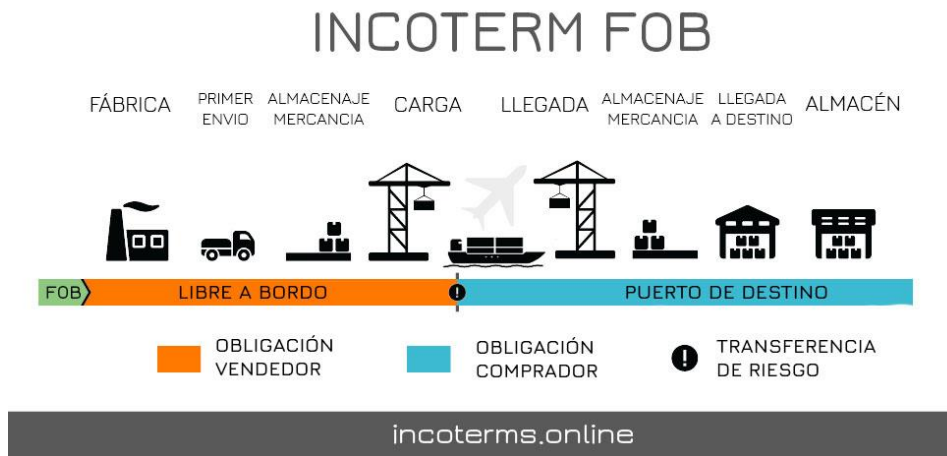
Incoterms FOB (Franco a bordo): sólo aplicará para envíos por tráfico marítimo.

Las características de este término son:

Los productos se entregan a bordo del buque/navío/embarcación elegida por el importador. Esto quiere decir que el exportador tendrá todas las responsabilidades desde su oficina hasta el puerto marítimo y tendrá que cargar el contenedor hasta que esté dentro del barco.

Se utiliza sólo en transporte marítimo, sea por mar o por río. En el caso de Europa, es común transportar mercancías por vías fluviales.

Figura 18. Incoterm FOB



Fuente:

- **Incoterms CIF** (Costo, flete y seguro): El término costo, seguro y flete, determina que el vendedor deberá de entregar la mercancía a bordo del buque (en su caso transporte fluvial) en el puerto de embarque marítimo.

El vendedor contratará y pagará el costo del seguro y del flete principal para transportar la mercancía hasta el puerto de destino convenido.

Figura 19. Incoterm CIF



19

TibaGroup, 201

Incoterms que se van a utilizar FOB Y CIF

Tabla 25. FOB para pacas de avena y alfalfa expresado en pesos.

FOB PACAS	FOB	PRECIO POR PACA	PRECIO PARA EXPORTAR	TOTAL
AVENA	100	\$ 85.00	\$ 185.00	\$15,725.00
ALFALFA	100	\$ 110.00	\$ 210.00	\$17,850.00
VENTAS				\$33,575.00

Fuente: elaboracion propia

Tabla 26. CIF para pacas de avena y alfalfa expresado en pesos.

CIF PACAS	CIF	PRECIO POR PACA	TOTAL
AVENA	175	\$ 85.00	\$ 260.00
ALFALFA	175	\$ 110.00	\$ 285.00
VENTAS			\$ 545.00

Fuente: elaboracion propia

Tabla 27. FOB para costales de trigo, maíz y sorgo, expresado en pesos.

FOB COSTALES	PRECIO COSTAL	COSTALES	VENTAS NACIONAL	PRECIO EXPORTAR	FOB
TRIGO	\$ 550.00	60	\$ 33,000.00	\$ 621.00	\$37,260.00
MAIZ	\$ 250.00	60	\$ 15,000.00	\$ 321.00	\$19,260.00
SORGO	\$ 650.00	60	\$ 39,000.00	\$ 721.00	\$43,260.00
VENTAS			\$ 87,000.00		\$99,780.00

Fuente: elaboracion propia

Tabla 28. CIF para costales de trigo, maíz y sorgo, espresado en pesos.

CIF COSTALES	PRECIO COSTAL	CIF	PRECIO EXPORTAR
TRIGO	\$ 550.00	158	\$ 708.00
MAIZ	\$ 250.00	158	\$ 408.00
SORGO	\$ 650.00	158	\$ 808.00
VENTAS			\$ 1,924.00

Fuente: elaboración propia

5.8 CONTRATOS

Un contrato, es definido como un acuerdo privado, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser exigidas. Es un acuerdo de voluntades que genera derechos y obligaciones para las partes. Por ello se señala que habrá contrato cuando varias partes se ponen de acuerdo sobre una manifestación de voluntad destinada a reglar sus derechos.

¿Qué tipo de contratos hay?

- Unilaterales: Es un acuerdo de voluntades que engendra solo obligaciones para una parte.
- Bilaterales: Es el acuerdo de voluntades que da nacimiento a obligaciones para ambas partes.
- Onerosos: Es aquél en el que existen beneficios y gravámenes recíprocos, en éste hay un sacrificio equivalente que realizan las partes; por ejemplo, la compraventa, porque el vendedor recibe el provecho del precio y a la vez entrega la cosa, y viceversa, el comprador recibe el provecho de recibir la cosa y el gravamen de pagar.

- Gratuito: Tiene por objeto la utilidad de una de las dos partes, sufriendo la otra el gravamen. Es gratuito, por tanto, aquel contrato en el que el provecho es para una sola de las partes, como por ejemplo el comodato.
 - Conmutativo: Es aquel contrato en el cual las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el momento que se celebra el acto jurídico.
 - Aleatorio: Es aquel que surge cuando la prestación depende de un acontecimiento futuro e incierto y al momento de contratar, no se saben las ganancias o pérdidas hasta el momento que se realice este acontecimiento futuro.
-
- Compraventa: Contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra.
 - Franquicia: El franquiciador que cede al asociado, a cambio de unas contraprestaciones económicas, el uso de la marca y su saber hacer.
 - De distribución: El fabricante que sella una alianza con una firma comercial para que esta adquiera en firme el producto y lo comercialice en una zona o área geográfica, con el compromiso de asumir el riesgo de las operaciones.
 - Joint Venture: Regular la relación entre varias empresas que se unen para alcanzar objetivos comerciales comunes.
 - Agencia: Regular la relación entre una parte (principal), que encarga a otra (agente) la promoción activa y continuada de ciertos productos en un territorio concreto, a cambio de una remuneración económica.

Los contratos que se recomiendan para esta operación serán los siguientes:

- Compraventa. Porque vamos a vender nuestras semillas y estamos obligados a entregarlo.

De distribución.

5.9 ENVASE Y EMBALAJE

Envase: Es todo recipiente o soporte que contiene o guarda un producto, protege la mercancía, facilita su transporte, ayuda a distinguirla de otros artículos y presenta el producto para su venta. Es cualquier recipiente, lata, caja o envoltura propia para contener alguna materia o artículo.

¿Para qué sirve? Su principal función es conservar el producto.

Para la avena, trigo y el sorgo, se corta y se esperan tres días a que esta seca y luego se pasa con una máquina que se llama empacadora se pasa y sola se va haciendo la paca de 30 a 40 kg.

Cuando la semilla se hace paca se amarra con un alambre que la misma empacadora va poniendo para que no se salga nada de la paca.

Cando se trilla la semilla se pone en costales de rafia de 50 kg.

Figura 29. Costal de rafia



Fuente: imagenes, 2015

Embalaje: Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. QuimiNet, 2006

- Embalaje primario, envases.
- Embalaje secundario, cajas dispensadoras que contienen varias unidades del producto.
- Embalaje terciario, cajas con grandes cantidades del producto y que es guardado en almacén hasta su traslado y venta.

El embalaje que se va a utilizar es primario y terciario

6. PROYECCIONES FINANCIERAS

Estados financieros: Son un informe resumido que muestra cómo una empresa ha utilizado los fondos que le confían sus accionistas y acreedores, y cuál es su situación financiera actual.

Los tres estados financieros básicos son el balance, que muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa en una fecha establecida; estado de resultados, que muestra cómo se obtiene el ingreso neto de la empresa en un período determinado, y el estado de flujo de efectivo que muestra las entradas y salidas de efectivo producidas durante el período.

- Balance: se conoce como un balance general o balance contable, informa sobre los activos de una empresa, pasivos y patrimonio neto o fondos propios en un punto momento dado.
- Cuenta de resultados: se le conoce como cuenta de pérdidas y ganancias e informa sobre los ingresos de una empresa, los gastos y las ganancias o pérdidas en un período de tiempo. Incluye por tanto las ventas y los diversos gastos en que ha incurrido para conseguirlos.
- Estado de cambios en el patrimonio neto: explica los cambios en los fondos propios o patrimonio neto de la empresa durante el período que se examina.

- Estado de flujos de efectivo: informa sobre los movimientos de flujos de efectivo de la empresa en contraposición con la cuenta de resultados que utiliza el criterio del devengo y no tiene en cuenta los movimientos ocasionados por la inversión y financiación.
- Informe de gestión: consiste en una explicación y análisis de los datos más significativos de los estados anteriores y de las decisiones que han llevado a ellos, así como de las decisiones y expectativas de la organización para el futuro.

Estado de resultados y punto de equilibrio

6.1 ESCENARIO PESIMISTA

Figura 30. ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTOS	ESCENARIO PESIMISTA
(+) VENTAS	\$ 72,060.00
COSTOS FIJOS	\$ 20,000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 26,048.00
(-) COSTOS TOTALES	\$ 46,048.00
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 26,012.00
(-) DEPRECIACION	\$ -
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 26,012.00
(-) IMPUESTOS (Aprox 30%)	\$ 7,803.60
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 18,208.40

Fuente: elaboración propia

En el escenario pesimista se muestra como las ventas se reducen un 20% que es el valor de la mercancía que vamos a exportar, los costos fijos son los gastos de aduana, los costos variables son el envase, gastos de agente aduanal, seguro, maniobras de carga y descarga y el transporte interno y externo, todo lo anterior baja un 20% en su precio real.

Figura 31. PUNTO DE EQUILIBRIO

CONCEPTOS / AÑO	ESCENARIO PESIMISTA
VENTAS	\$ 72,060.00
COSTOS FIJOS	\$ 20,000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 26,048.00
COSTOS TOTALES	\$ 46,048.00
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 31,322.26
	\$ 2,610.19

Fuente: elaboración propia

En el punto de equilibrio pesimista tenemos ventas con un 20% menor al normal, los costos fijos son los gastos que se tuvieron en la aduana y los costos variables son el envase, gastos de agente aduanal, seguro, maniobras de carga y descarga y el transporte interno y externo.

6.2 ESCENARIO NORMAL

Figura 32. ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTOS	ESCENARIO NORMAL
(+) VENTAS	\$ 90,060.00
COSTOS FIJOS	\$ 24,000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 32,560.00
(-) COSTOS TOTALES	\$ 33,760.00
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 56,300.00
(-) DEPRECIACION	\$ -
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 56,300.00
(-) IMPUESTOS (Aprox 30%)	\$ 16,890.00
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 39,410.00

Fuente: elaboración propia.

Las ventas es el valor de la mercancía, los costos fijos son los gastos en aduana, y los costos variables son el envase, gastos de agente aduanal, seguro, maniobras de carga y descarga y el transporte interno y externo.

Figura 33. PUNTO DE EQUILIBRIO

CONCEPTOS / AÑO	ESCENARIO NORMAL
VENTAS	\$ 90,060.00
COSTOS FIJOS	\$ 24,000.00
COSTOS VARIABLES	\$ 32,560.00
COSTOS TOTALES	\$ 33,760.00
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 37,590.26
	\$ 3,132.52

Fuente: elaboración propia.

Las ventas que aparecen en el punto de equilibrio son las que obtuvimos con la exportación de la materia prima, los costos fijos son los gastos que se tuvieron en la aduana y los costos variables son el envase, gastos de agente aduanal, seguro, maniobras de carga y descarga y el transporte interno y externo.

6.3 ESCENARIO OPTIMISTA

Figura 34. ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTOS	ESCENARIO OPTIMISTA
(+) VENTAS	\$ 108,072.00
COSTOS FIJOS	\$ 28,800.00
COSTOS VARIABLES	\$ 39,072.00
(-) COSTOS TOTALES	\$ 40,512.00
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 67,560.00
(-) DEPRECIACION	\$ -
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 67,560.00
(-) IMPUESTOS (Aprox 30%)	\$ 20,268.00
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 47,292.00

Fuente: elaboración propia.

Las ventas es el valor de la mercancía con un 20% de ganancias, los costos fijos son los gastos en aduana, y los costos variables son el envase, gastos de agente aduanal, seguro, maniobras de carga y descarga y el transporte interno y externo.

Figura 35. PUNTO DE EQUILIBRIO

CONCEPTOS / AÑO	ESCENARIO OPTIMISTA
VENTAS	\$ 108,072.00
COSTOS FIJOS	\$ 28,800.00
COSTOS VARIABLES	\$ 39,072.00
COSTOS TOTALES	\$ 33,760.00
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 45,108.31
	\$ 3,759.03

Fuente: elaboración propia.

Las ventas que aparecen en el punto de equilibrio son las que obtuvimos con la exportación de la materia prima con un aumento del 20% en todos los totales, los costos fijos son los gastos que se tuvieron en la aduana y los costos variables son el envase, gastos de agente aduanal, seguro, maniobras de carga y descarga y el transporte interno y externo.

CONCLUSIONES

Según los datos obtenidos por este trabajo se concluye que los alimentos orgánicos son una parte fundamental en la vida diaria actualmente, por lo tanto, la gente se preocupa mucho por lo que consume, así que adquieren productos de mayor calidad.

La certificación del alimento para ganado bovino es algo que se ve muy poco en nuestra comunidad, por eso nosotros lo queremos llevar a cabo para abarcar mayor número de ventas, tanto local como nacional y así poder expandir nuestro mercado a nivel internacional, como Uruguay, porque es un país que consume mucha carne de bovino, lo que nosotros queremos implementar es que la carne que se venda sea orgánica y para que esto se lleve a cabo necesitan tener bastantes cuidados los animales, entre ellos el alimento, para que no estén engordados con anabólicos o cualquier otra sustancia que perjudica la salud del animal y de las personas que lo van a consumir.

Se llevó a cabo la investigación de los pasos a seguir para obtener el sello orgánico para el alimento, los requisitos que se piden para poder exportarlo y también la certificación del ganado, para que en un futuro cuando el mercado crezca se pueda vender también bovinos orgánicos, y también poder exportarlos.

En conclusión, el trabajo que se realizó es principalmente con la finalidad de que lo que consumimos sea completamente sano y de calidad, que la empresa se pueda expandir y que parte de sus ventas sean a nivel internacional.

La utilidad sería de un 14% si se exportan las cantidades que se tienen previstas, es importante hacer mención que aquí no se considera el costo de la certificación, ya que primero es necesario trabajar en el Plan orgánico de acuerdo con la Ley de productos orgánicos, para ello se debe de tener al menos un año de prueba, la empresa actualmente está alineándose en las buenas prácticas agrícolas en la siembra, cosecha y empaquetado del alimento.

BIBLIOGRAFÍA

- Aduanas, C. y. (8 de Octubre de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/responsabilidadde-s-cpt-incoterm/>
- Aduanas, C. y. (17 de Abril de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-dat/>
- Aduanas, C. y. (17 de Abril de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-dat/>
- Aduanas, C. y. (17 de Abril de 2012). Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-dap/>
- Aduanas, C. y. (11 de Abril de 2012). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incomterm-fca/>
- Aduanas, C. y. (11 de Abril de 2012). *Comercio y Aduanas*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incomterm-fca/>
- Aduanas, C. y. (10 de Abril de 2012). *Comercio y Aduanas/ Incoterms*. Obtenido de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-exw/>
- Agroalimentos. (19 de marzo de 2017). *google imagenes*. Obtenido de www.buscagro.com
- aralits. (2017). Obtenido de http://www.aralits.com/wp-content/uploads/2016/07/Estrategias_Internacionalizacion.pdf?fbclid=IwAR32Q6Sxw63fnWZEqdmITCeHf4dBgDCH-GTGK
- definicion, C. (s/f). *concepto definicion.de*. Obtenido de <https://concepto definicion.de/tratado-internacional/>
- Economipedia. (15 de marzo de 2018). *economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>
- google. (s.f). https://www.google.com.mx/search?q=pacas+de+avena&rlz=1C1CHBD_esMX816MX817&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjn2ZXJudfeA

hVp7IMKHUdAACoQ_AUIDigB&biw=1366&bih=657. Obtenido de www.gogle.com

imagenes, g. (marzo de 2015). *google*. Obtenido de https://www.google.com/search?rlz=1C1CHBD_esMX816MX817&biw=1366&bih=608&tbm=isch&sa=1&ei=zwV_XPD

QuimiNet. (26 de Septiembre de 2006). Obtenido de <https://www.quiminet.com/articulos/definicion-de-envase-ensado-empaque-y-embalaje-15316.htm>

SAGARPA. (s.f). *google imagenes*. Obtenido de www.gob.mx/sagarpa/articulos/avenaforrajera

t. (s.f.).

TibaGroup. (8 de marzo de 2016). *tibagroup.com.mx*. Obtenido de <https://www.tibagroup.com/mx/incoterms>

Trade, D. o. (marzo de 2018). *Department of Foreign Affairs and Trade*. Obtenido de <https://smartraveller.gov.au/Countries/americas/south/Pages/uruguay.aspx>

transportes, C. y. (18 de enero de 2017). *servivios y transportes*. Obtenido de <https://www.sertrans.es/transporte-de-mercancias/tipos-de-contenedores-y-su-uso/>

Uruguay, C. d. (18 de febrero de 2017). *Camara de Comercio y Servicios de Uruguay*. Obtenido de <http://www.cncs.com.uy/tratado-de-libre-comercio-mexico-uruguay-resumen/>

uruguay, w. (2017). *welcome uruguay*. Obtenido de <https://www.welcomeuruguay.com/datosutiles/algomas.html>

Veza, S. (25 de noviembre de 2017). *www.semillasdeveza.com*. Obtenido de <https://www.fitoagricola.net/es/tienda-online/Catalog/listing/semillas-de-veza-sativa-o-vicia-sativa-42493/1>