

PMP

Estudio de Mercado Apícola en Canadá

JULIO 2018

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Toronto, Canadá- ProChile

www.prochile.gob.cl



TABLA DE CONTENIDO

II. RESUMEN EJECUTIVO	3
1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino.	3
2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.	3
3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.	3
4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.	3
III. Acceso al Mercado	6
1. Código y glosa SACH	6
2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.	6
3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores.	7
4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.	7
5. Regulaciones y normativas de importación (<i>links a fuentes</i>)	9
6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país (<i>links a fuentes e imágenes</i>).	11
7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales.	12
IV. Potencial del Mercado	12
1. Producción local y consumo	12
2. Importaciones (<i>valor, volumen y precios promedio</i>) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.	15
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado	17
1. Identificación de los principales actores en cada canal.....	17
2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.	17
3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).	17
4. Estrategia comercial de precio.....	18
VI. Consumidor/ Comprador	19
1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.....	19
2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.)	19
VII. Benchmarking (Competidores)	20
1. Principales marcas en el mercado (<i>locales e importadas</i>).....	20
2. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales: (<i>links e imágenes</i>).	21
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado	22
IX. Fuentes de información relevantes (<i>links</i>)	23

El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkado al sitio de ProChile para su descarga.

II. RESUMEN EJECUTIVO

1. Códigos arancelarios SACH y código local país destino.

Código Arancelario	Descripción
01064190	Las demás abejas vivas

*Código Aduanas de Chile

Código local Canadá

Código Arancelario	Descripción
010641	Live animals, Other live animals, Bees
0106410020	Honeybee Queens Live

2. Las oportunidades del producto chileno en el mercado.

Chile es uno de los 4 países autorizados para exportar abejas reinas y paquetes de abejas a Canadá. La contra estación abre oportunidades comerciales para los apicultores chilenos, con posibilidad de explotar el material productivo de cada apicultor en un período en que se ha dejado de producir miel, pero aun no ingresa a etapa invernal. El crudo invierno canadiense sumado a una breve e intensa temporada de floración provocan una alta demanda por abejas y reinas.

3. Posibles estrategias de penetración, prospección o mantención del mercado.

Privilegiar la abeja reina chilena de calidad resaltando las bondades zoonosanitarias, y otros aspectos ante su competencia así como su ventaja en precios es una estrategia clara que creemos los apicultores chilenos deben utilizar para la venta de sus productos en el mercado canadiense. Un producto libre de enfermedades, y a un precio competitivo frente a un mercado exigente, les ayudará a posicionar sus producto. Las abejas chilenas destacan por sus condiciones zoonosanitarias de alata calidad, genética adecuada y precio competitivo.

4. Recomendaciones de la Oficina Comercial.

Las abejas reinas y los paquetes de abejas importados por Canadá cumplen una función muy específica, la de repoblar las colonias luego del invierno. Ya sean abejas para producción de miel, o para polinización, éstas se ven muy afectadas por el crudo y largo invierno canadiense. Y el apicultor necesita recuperar sus colonias rápidamente tras el invierno, si es que quiere aprovechar la corta e intensa temporada.

El apicultor canadiense es conocedor en su materia y es exigente. Como cualquier comprador, busca un producto de calidad a un buen precio, pero por sobre eso, busca establecer una relación de largo plazo basada en la confianza. En este sentido, es fundamental poder comunicarse apropiadamente en idioma inglés, ser transparente con la contraparte y dar fiel cumplimiento a la palabra empeñada.

Respecto del producto, habrá variaciones en la genética solicitada, por ejemplo, en la zona de Manitoba puede que requieran una abeja más productora, mientras que en Ontario puede que se requiera una abeja más dócil. Es necesario tener la capacidad para adaptarse a los distintos requerimientos y entregar el producto solicitado. El producto también varía según el momento en la temporada. Al inicio de la temporada puede que sea más preferible poder contar con paquetes de abejas, que permitan recuperar rápidamente la colonia, mientras que hacia el final puede que se requieran más reinas. Para esto, es importante tener una buena comunicación con el comprador y coordinarse con anticipación.

Un aspecto fundamental en la calidad es la consistencia del producto exportado. La calidad de las abejas debe ser alta y debe mantenerse entre lotes y entre envíos. Este es un factor que se debe tener en cuenta principalmente al conformar envíos con producto obtenido de distintos orígenes. Se debe cuidar que los mismos estándares de calidad con que se producen las abejas, se mantengan entre los distintos orígenes que conforman un envío.

Otro aspecto principal del proceso de exportación de abejas a Canadá es el manejo de la logística del transporte. El único vuelo directo entre Chile y Canadá llega a Toronto, desde allí se distribuye a Ontario, o hace una escala y aborda otro avión para continuar hacia otra provincia. La primera dificultad que se debe considerar es la condición bajo la cual esas abejas hacen la escala en Toronto, si es que el pallet queda al aire libre, a que temperatura y por cuanto tiempo mientras espera el siguiente avión. Durante la primavera, aún puede haber temperaturas bajo cero en Toronto. También se debe tener en cuenta que, si el siguiente avión es más pequeño, será necesario ajustarse a un nuevo pallet, lo que incrementa los costos y riesgos por manejo. Un apropiado conocimiento de estas variables no solo es necesario para el momento de la exportación, sino también para demostrar al cliente que sabe lo que esta haciendo y así dar confianza al momento de cerrar el negocio. La recomendación de esta oficina es que por lo menos el primer envío sea acompañado durante todo el viaje desde Chile.

Esta industria presenta un alto potencial de crecimiento. Chile tiene un producto de calidad a un precio competitivo, pero menos de un 3% del mercado. Hay mucho mercado por ganar, pero para esto se debe mejorar el conocimiento sobre Chile y su oferta exportadora en Canadá, al mismo tiempo que se trabaja la capacidad comercial de los apicultores nacionales.

Análisis FODA industria apícola

<ul style="list-style-type: none"> • Privilegiar producto chileno de calidad y resaltar bondades zoosanitarias, control de enfermedades y otros aspectos ante su competencia así como su ventaja en precios. • Aportar producto libre de enfermedades, y precio competitivo a un mercado exigente. • Producto de calidad disponible en las fechas y temporada requerida por el apicultor canadiense previamente testeado (envío de muestra). • Diferenciación en ventajas zoosanitarias y de precio 	Factores Internos	
	Fortalezas	Debilidades
	<ul style="list-style-type: none"> • Chile es el tercer proveedor de abejas reina de Canadá (2.83 %) vs Australia (3.45%) que es el segundo y Nueva Zelanda que es el cuarto (0.82%) al 2017. Si bien US ocupa el primer lugar con casi el 93%, Chile se encuentra bien posicionado por los términos de intercambio que lo hacen un país 	<ul style="list-style-type: none"> • Aportaría valor a nuestro país el implementar un registro nacional de apicultores y en especial de criadores y productores de abejas reinas, que incluyan conocimiento de genética, para resguardar los mercados de exportación que se atiendan. El documentar y difundir la trazabilidad de las reproducciones de abejas

	<p>competitivo para Canadá.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chile cuenta con los precios más bajos de exportación de abejas reinas que sus competidores (US\$20.62 al 2017 por abeja vs US\$24,17 precio promedio). • El interés de los canadienses por abejas reinas de nuestro país radica en diversos factores como su línea genética (reinas cárnicas), el control de enfermedades y su mansedumbre, su alta adaptación a cambios climáticos y rápida producción de crías en primavera. 	<p>reinas chilenas y de zánganos fecundadores, de modo de potenciar las abejas que dan mejores resultados en Canadá por: producción superior; condición sanitaria; no se enjambieron y otras variable a definir.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El desconocimiento de Chile como país y su industria apícola por parte de los productores canadienses requiere una construcción de reputación y branding por parte de la industria chilena, lo que puede convertirse en una oportunidad para estos. • El transbordo de las abejas que implica desde el aeropuerto de Toronto, primer lugar de entrada, hacia destino final. El tipo de avión y su capacidad cambia lo que afecta el oxígeno disponible y el estado de salud de las abejas. 	
<p>Factores Externos</p>	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los países y regiones que están aprobadas por las autoridades canadienses el importar material genético vivo son: Abejas Reinas (Nueva Zelanda, Australia, Chile, US (California y Hawaii) y Dinamarca; Núcleos o paquetes de abejas (Nueva Zelanda, Australia y Chile). • El efecto de la contra estación abre oportunidades comerciales para los apicultores chilenos, que genera la posibilidad de explotar el material productivo de cada apicultor en un período en que se ha dejado de producir miel, pero aun no ingresa a etapa invernal. • Se propone la acción de introducir las abejas reinas chilenas en provincias de Canadá de menor tamaño de mercado apícola, donde 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe una ventaja de precio de Chile vs sus competidores la que se convierte en una ventaja competitiva y se puede lograr una mejor negociación. Por otra parte, las características sanitarias de Chile (libres del escarabajo de la colmena y de africanización ,etc.) sumado a su característica de contra estación juegan a favor como un exportador atractivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • La necesidad de crear una marca país respecto de la industria apícola en Chile de la mano de apicultores y en especial de criadores y productores de abejas reinas permitiría obtener una mejor llegada al mercado canadiense.

	la demanda de abejas en esas provincias, sea compatible con las posibilidades de los productores chilenos. Así, una cantidad ofertada menor pudiese cubrir la demanda potencial más pequeña de estas provincias, bajo el supuesto de que el costo del flete no es excesivo.		
	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> El mercado de abejas reinas en su habitualidad opera con precio FOB y pago anticipado, lo que es un desafío para los apicultores chilenos. 	<ul style="list-style-type: none"> Una oferta de los productos chilenos en base a diferenciación de precio y calidad podría ayudar a que las condiciones de pago sean más flexibles para con los apicultores chilenos y sus contraparte importadora. 	<ul style="list-style-type: none"> La necesidad de crear una marca país respecto de la industria apícola en Chile y sus bondades zoosanitarias, control de enfermedades y otros aspectos podría jugar a favor a la hora de convenir las condiciones de pago para con el importador.

III. Acceso al Mercado

1. Código y glosa SACH

Código Arancelario	Descripción
01064190	Las demás abejas vivas

2. Código y glosa sistema armonizado local en país de destino.

La nomenclatura aduanera de Canadá se rige por el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías, más conocido como “Sistema Armonizado” (Harmonized System o H.S.). Este sistema reemplaza al Customs Tariff Schedule, Canadian International Trade Classification y Export Commodity Classification. Una de las características principales es que los bienes son clasificados por 6 dígitos, que aumentan a 8 dígitos con fines de exportación y hasta 10 dígitos en el caso de bienes importados. La agencia aduanera nacional, la Canada Border Service Agency (CBSA) estipula que todo producto importado deberá ser identificado en todo momento mediante los 10 dígitos del sistema HS.

A continuación se indican la sección, el capítulo, las partidas y las subpartidas objeto de este estudio:

Código Arancelario	Descripción
010641	Live animals, Other live animals, Bees
0106410020	Honeybee Queens Live

3. Aranceles de internación para producto chileno y competidores¹.

Código Arancelario	Arancel Chile	Arancel Estados Unidos	Arancel Australia
010641	0	0	0
0106410020	0	0	0

En virtud de las resoluciones del Tratado de Libre Comercio Chile-Canadá suscrito en julio de 1997, el producto nacional perteneciente a la partida enumerada más arriba está liberado del pago de arancel para su ingreso en Canadá desde Chile, al igual que los demás países exportadores.

Para bienes comerciales valorados en US\$ 1.000 dólares o más, la empresa exportadora deberá proporcionar a su(s) socio(s) canadiense(s) un Certificado de Origen, de manera que se pueda aplicar el tratamiento arancelario preferencial a dichos bienes. No es preciso adjuntar este certificado a los documentos administrativo-contables, pero deberá estar en posesión de la empresa importadora, quien lo presentará a las autoridades aduaneras. En el caso de Chile el nombre específico del formulario es: B240S Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Chile - Certificado de Origen, lo cual se encuentra en el link siguiente: <http://cbsa-asfc.gc.ca/publications/forms-formulaires/b240-s.pdf>

En el caso de bienes comerciales de valor inferior a US\$ 1.000 dólares, no es necesario rellenar el Certificado de Origen. La empresa exportadora deberá adjuntar a la factura comercial una declaración manuscrita, sellada o escrita a máquina declarando el país de origen de los bienes. Dicha declaración de origen no forma parte de la factura, sino que se deberá adjuntar a la misma individualmente para cada envío.²

4. Otros impuestos y barreras no arancelarias.

Los **impuestos** son principalmente de dos tipos: el GST o Impuesto Federal sobre Bienes y Servicios (Goods and Services Tax) y el PST o Impuesto Provincial sobre Servicios (Provincial Services Tax). En algunas provincias en lugar de gravar cada impuesto por separado se aplica un impuesto combinado, suma del GST y del PST, denominado HST o Impuesto Armonizado de Servicios (Harmonized Service Tax).

El GST es el mismo en todas las provincias y representa el 5%. Se aplica sobre el valor de los bienes y servicios tras cancelar todos los derechos e impuestos aduaneros. La mayoría de los productos alimenticios básicos y procesados, productos agrícolas, animales de granja, productos y aparatos médicos, entran dentro de la categoría “zero-rated (0%) goods and services”, lo cual significa que están totalmente exentos del pago del GST.

El PST varía entre el 0 y el 10% dependiendo de las provincias (véase desglose por provincia en la Tabla N°1 que figura a continuación). Al igual que el GST, su base imponible es el valor de los bienes y servicios tras cancelar todos los derechos e impuestos aduaneros. Sin embargo, en las provincias de Quebec y Prince Edward Island el valor del PST se calcula en base a precios que ya incluyen GST, de ahí que el valor del impuesto total sea poco más alto que en otras provincias. La tabla siguiente refleja los valores por provincia:

¹ <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2018/html/00/ch01-eng.html>

² http://www.sice.oas.org/Trade/chican_e/Text_e.asp#E-03

Tabla N°1: impuestos y sus valores por provincia y totales

Provincia	Tipo de impuesto (GST, PST, HST)	% provincial	% federal	% total
Alberta	GST	0%	5%	5%
British Columbia	GST+PST	7%	5%	12%
Manitoba	GST+PST	8%	5%	13%
New Brunswick	HST	10%	5%	15%
New Foundland and Labrador	HST	10%	5%	15%
Northwest Territories	GST	0%	5%	5%
Nova Scotia	HST	10%	5%	15%
Nunavut	GST	0%	5%	5%
Ontario	HST	8%	5%	13%
Prince Edward Island (PEI)	HST	10%	5%	15%
Quebec	GST +QST	9.975%	5%	14.975%
Saskatchewan	GST+PST	6%	5%	11%
Yukon	GST	0%	5%	5%

3

Respecto de las **barreras no arancelarias**, todo productor apícola extranjero que tenga intención de exportar sus productos a Canadá deberá proporcionar la documentación que acredite las exigencias sanitarias determinadas por la Canadian Food Inspection Agency (CFIA), para la internación de abejas reinas. Ésta deberá adjuntarse al envío, y deberá ser entregada junto a los demás documentos requeridos, en el primer puerto de entrada al país para su inspección.⁴

La información facilitada deberá ser verificada por un veterinario oficial del SAG previo al envío, y deberá certificar que el país se encuentra libre del pequeño escarabajo de la colmena y que no existe evidencia de abejas africanizadas dentro de un radio de 200 km. del apiario de origen, condiciones que Chile cumple actualmente.

Adicionalmente, el veterinario deberá constatar que el apiario no muestra evidencia de enfermedades, en particular, Loque Americana (LA), Loque Europea (LE) o ácaros de Varroa, según el siguiente protocolo:

- 5% de las colonias o un mínimo de 25 colonias de abejas (lo que sea mayor) deben ser aleatoriamente seleccionadas y examinadas a partir de cada uno de los apiarios de producción de reinas y apiarios de reproducción desde los cuales las reinas serán exportadas. La inspección para LA, LE y ácaros de Varroa debe ocurrir dentro de los 90 días previos a la exportación. Las reinas serán aptas para exportarse sólo si no se encuentra evidencia clínica de LA, LE o ácaros de Varroa

³ <http://www.calculconversion.com/sales-tax-calculator-hst-gst.html>

⁴ <http://www.inspection.gc.ca/animals/terrestrial-animals/imports/policies/animal-products-and-by-products/2001-3/eng/1321120820722/1321120923343>

- Se requiere examen visual de crías para síntomas de LA o LE. Las colonias de abejas utilizadas en la producción de reinas y apiarios de reproducción deben estar libres de evidencia clínica de LA o LE. Si alguna de estas enfermedades es encontrada, las reinas no serán aptas para ser exportadas. Al menos 3 marcos de crías por colmena deben ser inspeccionados.
- Para detectar la presencia de ácaros de Varroa, las colonias deben ser examinadas mediante muestras de abejas lavadas en alcohol (200 – 300 abejas/colonia). La muestra de abejas debe ser colocada en un recipiente, inmersas en una solución de alcohol y el recipiente deberá ser agitado al menos por 2 minutos. Si no se detecta varroa o es menor al 1% (1 ácaro por 100 abejas examinadas), las reinas serán aptas para ser exportadas.
- Si se encuentra varroa en niveles superiores al 1%, las colonias de abejas en los apiarios de crianza de abejas reinas deben ser tratadas con un producto registrado en Canadá. Las colonias tratadas deben ser re-examinadas previo a la recolección de reinas para confirmar que el nivel de varroa es inferior al 1%.

Finalmente, se deberá incluir nombre y firma del veterinario oficial del SAG que verificó las exigencias sanitarias, lugar de emisión y fecha, junto a otros datos como descripción clara del contenido, número de Licencia de Importación emitida por la CFIA, etc. (ver sección III.5 Regulaciones y normativas de importación Certificado Zoonitario de Exportación).⁵

5. Regulaciones y normativas de importación (*links a fuentes*)

A continuación se detallan los trámites de carácter para-arancelario que deberá tener en cuenta toda empresa apícola exportadora de abejas reinas, para introducir sus envíos en territorio canadiense.

Licencia de Importación

El primer paso para iniciar el proceso de exportación de abejas reinas corresponde a la obtención de una Licencia de Importación de Animales Vivos emitida por la Canadian Food Inspection Agency (CFIA), a la cual debe aplicar el importador antes de gestionar el envío. Dicho documento se encuentra disponible en el siguiente link <http://www.inspection.gc.ca>, haciendo clic en Animals / Imports of Animals and Animal Products / Automated Import Reference System / escribiendo "bees" o "queens". El costo de la licencia va entre \$1.000 y \$2.000 dólares canadienses en promedio.

En dicho formulario deberá ser proporcionada la siguiente información de carácter obligatoria:

- Importador
- Exportador
- Destino
- Producto

Cabe destacar que la CFIA estipula que el envío debe efectuarse mediante la ruta más directa desde el puerto de salida hasta la dirección de destino en Canadá, y cualquier transbordo debe ser previamente autorizado por el organismo mencionado. Asimismo, el puerto de ingreso debe ser un punto de inspección de la CFIA. Si se utilizan cajas de batería para su transporte, el número de abejas existentes no puede superar los 2000 individuos por caja. El transbordo de las abejas en otro país requiere una autorización por escrito de la CFIA.

El **tránsito** debe ser de una manera que (i) impida el almacenamiento externo de las abejas en tránsito; (ii) el envío permanezca en un área segura en las instalaciones del aeropuerto, inaccesible para las abejas o las plagas de abejas (como pequeño escarabajo de la colmena, cuando corresponda), y se mantiene separado de otros animales y productos de origen animal; y (iii) incluye la verificación por parte de un representante del exportador

⁵ http://airs-sari.inspection.gc.ca/airs_external/english/decisions-eng.aspx

o importador de que el recubrimiento exterior de cada cargamento está libre de colmenas enganchadas o de plagas de abejas, antes de partir hacia Canadá.

Los envíos que transitan por los Estados Unidos y llegan por tierra están sujetos a una inspección física del pequeño escarabajo de la colmena por parte de un inspector de la ACIA en el primer punto de entrada.

Certificado Zoosanitario de Exportación

Los exportadores de abejas reinas deberán adjuntar a su envío el Certificado Zoosanitario de Exportación, el cual será requerido al momento de ingresar a Canadá, y se encuentra disponible en el siguiente link http://www2.sag.gob.cl/pecuaria/reqmercado/doc/canada_abejas_reinas.pdf. Dicho documento es emitido por el *Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)*, organismo dependiente del Ministerio de Agricultura del Gobierno de Chile.

La autoridad canadiense que determina las exigencias sanitarias para la exportación es la *Canadian Food Inspection Agency (CFIA)*, donde los principales requerimientos para la internación de abejas reinas que se deben certificar mediante este documento son los siguientes:

- El país permanece libre del pequeño escarabajo de la colmena (*Aethina tumida*)
- No existe evidencia de abejas africanizadas (*Apis mellifera scutellata*) en el apiario de origen, y dentro de un radio de 200 km. del apiario de origen
- El apiario no posee signología clínica evidente de Loque Americana (LA), Loque Europea (LE) o ácaros de *Varroa*, según el protocolo estipulado

Cabe mencionar que en caso de producirse algún cambio en el estado sanitario de Chile como país exportador, en el transcurso de tiempo entre la emisión del certificado y la entrada a Canadá, el ingreso del envío puede ser denegado o sujeto a pruebas adicionales o cuarentenas, cuyo costo deberá ser asumido íntegramente por el importador.

Otras características básicas de la documentación se detallan a continuación:

- Debe contener una descripción clara del contenido del envío, ya sea animal o material, y el país de origen
- Debe ser emitido dentro de los 45 días previos a la fecha de exportación, luego de este plazo queda invalidado
- Debe incluir el número de la Licencia de Importación, emitida por la CFIA
- Debe estar escrito en inglés o francés

Declaración Simple del “Candy”

Para que las abejas reinas despachadas sobrevivan al viaje, debe ir adjunto un suministro de alimento denominado “candy”, el cual típicamente es elaborado a base de miel.

No obstante, en vista de que el candy de miel es un posible punto de contagio de enfermedades como el Loque, la *Canadian Food Inspection Agency (CFIA)* exige una declaración simple del exportador relativa a los alimentos suministrados al material biológico durante el transporte, certificando que fue elaborado con jarabe de fructosa, agua y azúcar flor y que no contiene miel. En caso de utilizar miel, se debe comprobar que ha sido irradiada a un nivel aprobado para descartar enfermedades.

6. Requerimientos de etiquetados para ingreso al país (links a fuentes e imágenes).

Los requerimientos para el etiquetado de las abejas reinas a Canadá son los exigidos por la *Canadian Food Inspection Agency (CFIA)*, <http://www.inspection.gc.ca/animals/terrestrial-animals/imports/policies/animal-products-and-by-products/2001-3/eng/1321120820722/1321120923343>

Se adjuntan las imágenes de envasado y embalaje, con productos listos para el despacho.⁶



Pallets de paquetes de abejas embalados en Chile y con destino hacia Canadá



Colmenas de abejas recibidas en Canadá.

⁶ Fotos gentileza de Mario Flores, <http://www.abejaflores.cl/site/marioflores/>, apicultor chileno que exportó el 2017 con éxito a Canadá.

7. Certificaciones.Legislación y requerimientos locales.

Las certificaciones requeridas para la importación de abejas reinas y paquetes de abejas en Canadá, son las que deben cumplir a través del **Certificado Zoosanitario de Exportación** (ver sección III.5)

IV. Potencial del Mercado

1. Producción local y consumo

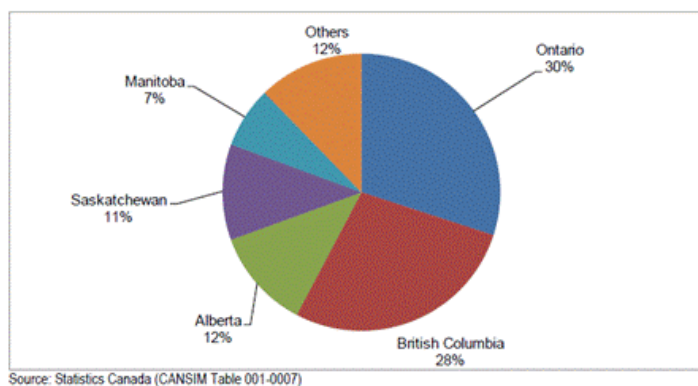
Al año 2015, más de 8,500 apicultores en todo Canadá mantuvieron una o más colonias de abejas melíferas en Canadá llegando a más de 720.000 colonias.⁷

Tabla N°2: número de apicultores por provincia 2011-2015

	2011	2012	2013	2014	2015
Prince Edward Island	43	46	47	45	45
Nova Scotia	209	230	287	320	395
New Brunswick	209	244	244	277	291
Quebec	268	305	296	309	315
Ontario	2,900	3,200	3,155	3,262	2,562
Manitoba	501	517	532	546	607
Saskatchewan	850	748	715	719	955
Alberta	798	883	890	1,015	1,000
British Columbia	1,935	2,139	2,323	2,405	2,363
Canada²	7,713	8,312	8,489	8,898	8,533

Notes:
1. Beekeeper numbers may include providers of pollination services.
2. Newfoundland and Labrador is excluded since the province has no honey production to report.
Source: Statistics Canada (CANSIM Table 001-0007)

Gráfico N°1: número de apicultores por provincia 2011-2015, en %



⁷ Statistical Overview of the Canadian honey and bee industry 2015, Government of Canada

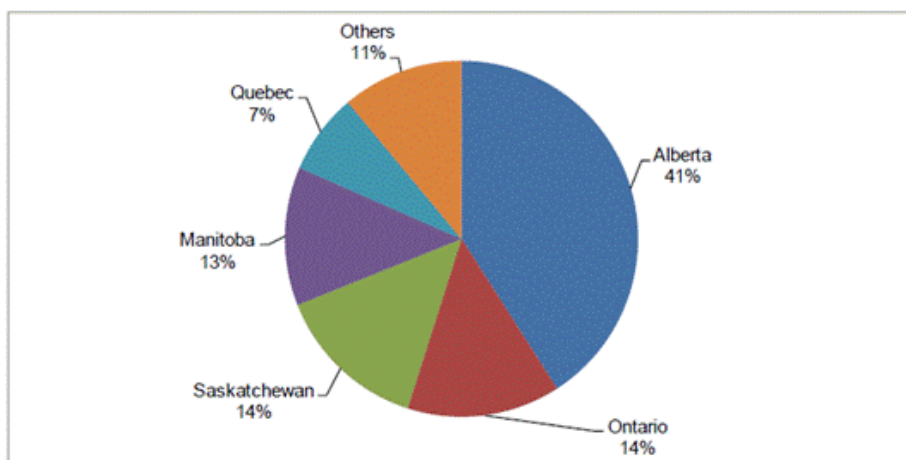
Como podemos ver en el gráfico N°1, Ontario es la provincia con más apicultores (30%) y Alberta la tercera con sólo un 12% del total. Sin embargo, en el gráfico N°2 podemos ver que Alberta es la provincia con más colonias (41%) y Ontario la segunda con solo un 14%. En base a estos datos se puede afirmar que Alberta presenta en general una apicultura con fines comerciales, ya que si bien tiene menos apicultores, cada uno de estos cuenta con gran número de colonias. Por otro lado, Ontario tiene muchos apicultores, pero la gran mayoría tiene menos de 50 colonias ya que en general son de pasatiempo.

Tabla N°3: número de colonias por provincia 2011-2015

	2011	2012	2013	2014	2015
Prince Edward Island	2,954	3,719	4,432	3,777	4,005
Nova Scotia	19,300	19,000	19,500	23,000	23,776
New Brunswick	4,500	5,650	4,318	5,441	6,710
Quebec	41,407	49,708	47,203	49,635	53,000
Ontario	90,000	101,000	97,500	112,800	101,135
Manitoba	77,000	80,000	73,800	78,700	90,909
Saskatchewan	90,000	110,000	100,000	95,000	101,000
Alberta	274,600	278,400	278,100	282,900	295,000
British Columbia	38,159	42,560	42,544	44,999	45,571
Canada²	637,920	690,037	667,397	696,252	721,106

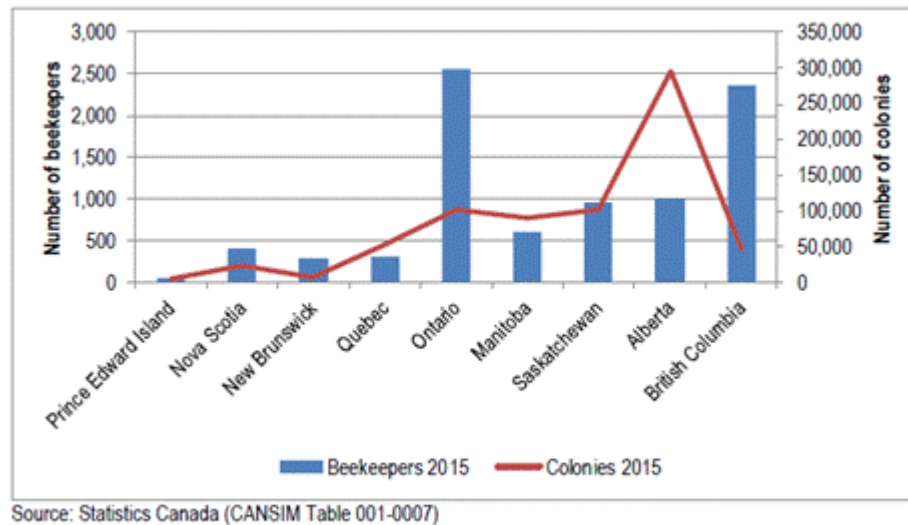
Notes:
 1. Colony numbers may include providers of pollination services.
 2. Newfoundland and Labrador is excluded since the province has no honey production to report.
 Source: Statistics Canada (CANSIM Table 001-0007)

Gafico N°2: número de colonias por provincia 2011-2015, en %



Fuente: Statistics Canada

Gráfico N° 3: número de apicultores y número de colonias por provincia a



El 68% del universo de colonias (aproximadamente 486.000) se encuentran en 3 principales provincias: Alberta, Saskatchewan y Manitoba, más conocidas como las “prairies”, donde los largos días de verano y una mezcla de cultivos son ideales para la búsqueda de alimento. Sólo Alberta con 295.000 colonias representa un 41% del total.

Estas regiones concentran la producción de miel del país (que alcanzaron las 95 millones de libras al año al 2015), representando un 81% de este total, por lo cual las empresas apícolas tienden a ser de mayor envergadura (tamaño). Adicionalmente, estas tres provincias se caracterizan por la polinización de semillas de Canola (Canadian Oil Low Acid), una planta oleaginosa que por su alto contenido de aceite en el grano (40-44%), se usa principalmente para la obtención de aceite comestible.⁸

Al 2015 Ontario contaba con la mayor cantidad de apicultores con 2.562, representando un 30 % del total nacional. Luego las seguían British Columbia y Alberta, con un 28 y 12 % respectivamente. En estas 5 provincias la industria apícola se enfoca más en servicios de polinización para la horticultura, en especial para el cultivo de arándanos y manzanas, y en general son de tamaño pequeño a mediano. En este contexto, cabe destacar que las abejas melíferas son esenciales para la polinización de frutas, verduras y semillas de canola, incrementando entre 2 y 8 veces la producción de los cultivos bien polinizados.

Al hacer un breve desglose de los principales cultivos, podemos señalar que:

- Canola: Canadá se encuentra número 1 en el ranking de producción de Canola a nivel mundial, por lo cual la polinización de esta semilla es una actividad crucial para la industria apícola en el país. Cada año, alrededor de 300.000 colonias contribuyen a la polinización de la cosecha de 12,6 millones de toneladas de semillas de canola.
- Arándanos: la industria apícola canadiense destina alrededor de 35.000 colonias de abejas melíferas a la polinización de arándanos al año.
- Manzanas: la industria apícola canadiense destina alrededor de 15.000 colonias de abejas melíferas a la polinización de árboles manzanos al año.⁹

⁸ https://www.canolacouncil.org/media/555721/bees_canola_fact_sheet_growers_beekeepers.pdf

⁹ http://honeycouncil.ca/archive/honey_industry_overview.php

Respecto de las **temporadas de producción**, la demanda por abejas reinas es netamente estacional y varía levemente dependiendo de la zona geográfica de Canadá. Para Alberta, Saskatchewan y Manitoba, las denominadas *Prairie Provinces* por su geografía plana, la temporada de producción de miel es de mayo a agosto, y es precisamente en estas provincias donde se concentra la mayor cantidad de colonias. De igual modo, las provincias de Quebec y New Brunswick también presentan una temporada reducida, que va desde mediados de mayo hasta mediados de septiembre. Ontario presenta una temporada desde Mayo a Julio. Finalmente, para la región costera de British Columbia la temporada es más larga, extendiéndose desde abril hasta octubre.

En tanto, la producción de abejas reinas en Chile va de septiembre a febrero, y la mayor demanda del mercado interno ocurre entre septiembre y noviembre, por lo que los exportadores chilenos se ven beneficiados al poder exportar al hemisferio norte en contraestación. En particular, la exportación a Europa se lleva a cabo en marzo y a Canadá, entre fines de abril y mayo.

Finalmente, respecto de los formatos en que las abejas son exportadas, identificamos 2 formatos:¹⁰

- Abejas reinas fecundadas. Autorización vigente desde el año 2007, cuando la CFIA aprobó el inicio de las importaciones de abejas reinas desde Chile.
- Paquetes de abejas. Autorización vigente desde el año 2009, esta modalidad permite que una colonia comience a trabajar y producir inmediatamente.

El objetivo final de la importación de abejas reinas es estimular a la colmena para la producción de miel y derivados (jalea real, propóleos, cera, etc.), y la polinización de cultivos, especialmente frutas, verduras y semillas de canola.

2. Importaciones (*valor, volumen y precios promedio*) del producto últimos 3 (tres) años por país. Identificar principales competidores y participación de Chile en el mercado.

Estadísticas subpartida 0106410020: abejas reinas vivas años 2015, 2016 y 2017

Tabla N° 4: importaciones de abejas reinas a Canadá por país, miles de US\$

País		Monto (Miles de US\$)			% Participación			% Cambio
		2015	2016	2017	2015	2016	2017	- 17/16 -
	-- El Mundo --	5,460	5,137	5,707	100	100	100	11,09
1	Estados Unidos de Norte A	5,221	4,890	5,300	95,62	95,19	92,86	8,37
2	Australia	0,046	0,113	0,197	0,84	2,2	3,45	74,36
3	Chile	0,105	0,071	0,162	1,92	1,38	2,83	127,39
4	Nueva Zelanda	0,089	0,063	0,047	1,62	1,23	0,82	-25,87
5	Dinamarca	0,000	0,000	0,002	0	0	0,04	0

Fuente: Statistics Canada

¹⁰ <http://www.sag.gob.cl/ambitos-de-accion/apicola>

Tabla N° 5: importaciones de abejas reinas a Canadá por país, en unidades

Enero - Diciembre				
País	Monto (Miles de US\$)			% Cambio
	2015	2016	2017	- 17/16 -
-- El Mundo --	250.524	222.711	236.110	6,02
1 Estados Unidos de Norte A	238.850	210.935	218.058	3,38
2 Australia	1.995	4.981	8.527	71,19
3 Chile	5.605	4.002	7.834	95,75
4 Nueva Zelanda	4.074	2.793	1.609	-42,39
5 Dinamarca	0	0	82	0

Fuente: Statistics Canada

Tabla N° 6: importaciones de abejas reinas a Canadá por país, precios unitarios en \$US

Enero - Diciembre				
País	Monto (Miles de US\$)			% Cambio
	2015	2016	2017	- 17/16 -
-- El Mundo --	21,8	23,07	24,17	4,77
1 Estados Unidos de Norte A	21,86	23,18	24,3	4,83
2 Australia	22,95	22,68	23,1	1,85
3 Chile	18,68	17,75	20,62	16,17
4 Nueva Zelanda	21,74	22,57	29,04	28,67
5 Dinamarca	0	0	27,48	

Fuente: Statistics Canada

Las importaciones de abejas reinas vivas canadienses se ven dominadas en su gran mayoría por Estados Unidos con un 93%. El competidor más cercano a Chile es Australia el que representó un 3.45% seguido de Chile con un 2,83%. Si bien Australia y Chile cuentan con la ventaja de contraestación, Chile presenta los precios más bajos, lo que puede representar una oportunidad.

Por último, cabe destacar que hubo un pequeño incremento en las importaciones chilenas del año 2016 al 2017 en un 1.5% en su participación de mercado, espacio ocupado por Chile y Australia gracias a una disminución en las importación de los Estados Unidos, lo que se traduce en un espacio de oportunidad para nuestro país.

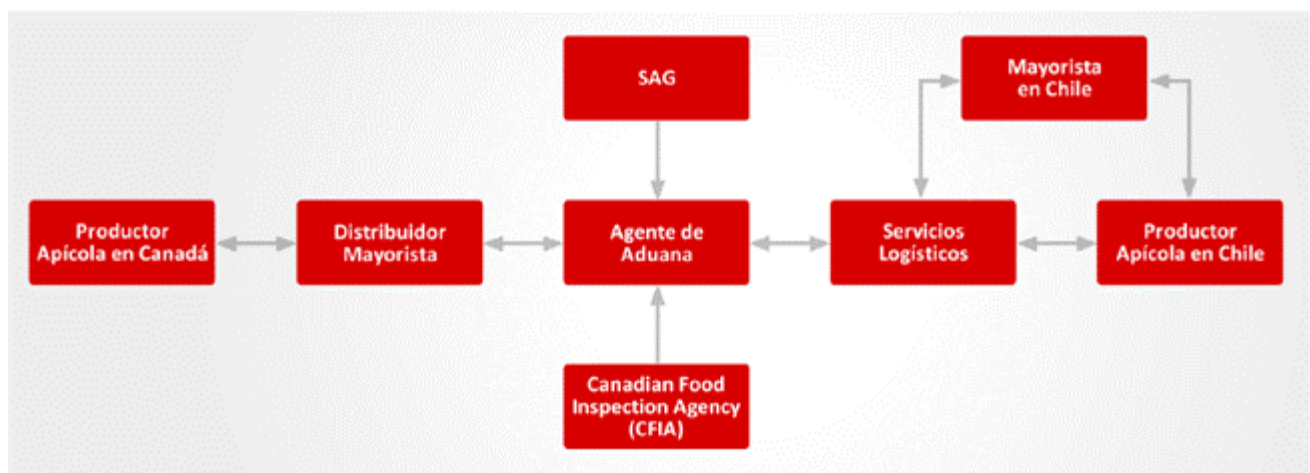
V. Canales de Distribución y Actores del Mercado

1. Identificación de los principales actores en cada canal

La cadena de comercialización en Canadá se presenta con una estructura clásica que contempla al importador, al distribuidor, a Agente de Aduana, al ente encargado de los servicios logísticos entre Canadá y Chile y finalmente el productor chileno.

2. Diagramas de flujo en canales seleccionados.

Gráfico N° 4: Cadena de comercialización apícola en Canadá



Elaboración estudio FEDEMIEL, 2015

El esquema anterior muestra, entre otras cosas, una red de entidades que intervienen en el proceso de exportación desde Chile, tanto entidades privadas (el productor, el mayorista/distribuidor; los servicios logísticos, el Agente de Aduanas) como entidades públicas (SAG, CFIA) y fuera del esquema están los organismos financieros que dan cuenta del pago de las mercaderías.

3. Posicionamiento del producto en canal(es) analizado(s).

El proceso de comercialización de abejas reinas chilenas es llevado a cabo, en función de la naturaleza y/o tamaño de los actores, mediante un canal corto. Éste puede ser un trato directo entre productor e importador, de tener ambos la envergadura para que el acuerdo sea rentable, o puede ser necesaria la intervención de algún intermediario que sirva como acopiador.

Cabe destacar el rol del mayorista en la lógica de hacer negocios en Canadá ya que debe disponer de una acreditación para importar y por ello, si el productor de abejas reinas de Chile busca llegar directo a una relación comercial con el productor apícola canadiense, este productor deberá asumir los costos de obtener el permiso de importación (tiene una vigencia de un año y un costo aproximado de US\$ 1.000 a US\$ 2.000 al año) sin embargo, cada entidad que interviene aporta valor a esta cadena.

Es común la presencia de un importador intermediario o distribuidor en el proceso de compra debido a los costos asociados al proceso de importación. La idea es que el intermediario pueda abaratar costos de flete al hacer pedidos más grandes.

Los importadores intermediarios poseen un gran conocimiento de los canales de comercialización y son responsables directos de la mayor parte de las importaciones del extranjero. Adicionalmente, están bien familiarizados con las exigencias y procedimientos requeridos por las autoridades canadienses en materia de calidad y pueden orientar al exportador en caso de ser necesario.

4. Estrategia comercial de precio.

La siguiente tabla ya expuesta (Tabla N° 6, punto IV.2) gráfica la evolución de los precios unitarios de exportación por país de origen durante los últimos 3 años, para la internación de abejas reinas vivas a Canadá.

Enero - Diciembre				
País	Monto (Miles de US\$) % Cambio			
	2015	2016	2017	- 17/16 -
-- El Mundo --	21,8	23,07	24,17	4,77
1 Estados Unidos de Norte A	21,86	23,18	24,3	4,83
2 Australia	22,95	22,68	23,1	1,85
3 Chile	18,68	17,75	20,62	16,17
4 Nueva Zelanda	21,74	22,57	29,04	28,67
5 Dinamarca	0	0	27,48	

Fuente: Statistics Canada

Los precios para 2017 van desde los US\$20 a los US\$30 por reina, que es el precio que paga el importador o distribuidor mayorista. Cabe destacar que en 2017, y desde 2015 a la fecha, Chile cuenta con los precios más bajos respecto de su competencia con US\$20,62 siendo Nueva Zelanda el competidor con los precios más altos, con US\$ 29,04, lo que claramente representa una oportunidad para nuestro país.

En Chile, los precios de exportación están actualmente entre US\$22 y US\$20 dólares por reina, aunque también existen casos aislados de productores que han bajado sus precios para ingresar al mercado. Es importante que cuando se adopte esta estrategia ser claro en informar al importador que es una estrategia de entrada al mercado y que una vez el negocio esté consolidado los precios serán ajustados al valor de mercado.

A continuación, a nivel retail, una muestra de productos a la venta en una página web de un productor canadiense, Early Queen Arrivals, donde sus precios de venta por abeja y dependiendo del origen (que tiene de Hawaii, California, Australia y Chile) van desde los US\$ 24 a los US\$39.50, el que también varía según la cantidad de unidades adquiridas.¹¹

¹¹ <http://www.earlyqueenarrivals.com/1952.html>

VI. Consumidor/ Comprador

1. Características. Descripción Perfil/Hábitos/Conductas.

Tomando en cuenta que las abejas son un producto de nicho, que apunta a un segmento altamente especializado y con necesidades muy acotadas, podemos describir al apicultor canadiense, consumidor promedio para esta industria, como un cliente:

- *Informado*; para poder llevar a cabo el intercambio comercial hay regulaciones y normas específicas que cumplir (ver III.5), tanto desde el punto de vista del exportador como del importador.
- *Con capacidad financiera mínima*: ser capaz de obtener una Licencia de Importación de Animales Vivos emitida por la Canadian Food Inspection Agency (CFIA), a la cual debe aplicar el importador antes de gestionar el envío.
- *Que trabaja por estacionalidad*: la producción de abejas reinas se ve afecta al clima y estaciones del año, con inviernos fríos y temporadas de clonación corta.

2. Influencias en decisiones de compra de tendencias (sustentabilidad, inocuidad, etc.) ¹²

Chile, como país productor de abejas, conjuga una serie de factores de alto atractivo que le permiten obtener un producto con altos estándares de calidad, convirtiéndose en candidato natural para abrirse camino en el exigente mercado canadiense.

La característica más apreciada por los importadores es que el país se encuentra libre del pequeño escarabajo de la colmena y de la presencia de abejas africanizadas, requisitos indispensables para el ingreso a Canadá. Esto es posible gracias al sistema de vigilancia epidemiológica permanente que lleva a cabo el *Servicio Agrícola y Ganadero (SAG)*, siendo además facilitado por las barreras naturales que protegen el territorio como el Océano Pacífico y la Cordillera de los Andes.

Adicionalmente, se valora el importante desarrollo en manipulación genética que ha alcanzado Chile, dando paso a la producción de abejas de alta resistencia, capaces de enfrentar condiciones similares a las abejas criadas en América del Norte. En esta misma línea, cabe destacar que los productores chilenos se encuentran a la vanguardia en materias como testeo de enfermedades, inseminación artificial, equipos, etc., donde en particular los recientes avances en tecnología de código de barras permiten el seguimiento de la descendencia entre miles de núcleos distintos.

Y finalmente, otro aspecto muy apreciado, que diferencia la oferta exportable chilena de la principal competencia proveniente de EE.UU., es el fenómeno de la contraestación. Chile, al estar ubicado en un hemisferio distinto, puede aprovechar la contraestación, permitiendo a los productores canadienses adelantar su época de producción y a los chilenos ampliar la suya.

Por lo tanto, factores como el estar libre de enfermedades (gracias al control del SAG como a las barreras naturales), la manipulación genética y su tecnología asociada a contrarrestar enfermedades, y la contraestación pueden influenciar de manera positiva la toma de decisión de compra de abejas y paquetes chilenas.

¹² Estudio de mercado abejas reinas en Canadá 2012, Capítulo V, punto 1.3

VII. Benchmarking (Competidores)

1. Principales marcas en el mercado (*locales e importadas*).¹³

La competencia para Chile está dada en primera instancia, por los mismos productores locales en Canadá que crían y multiplican sus abejas y luego las comercializan a otros productores locales, como también, por todos aquellos otros países que tienen permitido exportar abejas a Canadá.

Según el registro de importaciones se ratifica que los países autorizados están realizando exportaciones a Canadá según Tabla N° 4 en el punto IV.2 : Estados Unidos, Australia, Chile, Nueva Zelanda y Dinamarca.

Es necesario destacar que al año 2015, el Ministerio de Agricultura Canadiense tiene aprobada las siguientes fuentes de material biológico para su importación, de la siguiente manera:

- Abejas reinas: Nueva Zelanda, Australia, Chile, US (California y Hawaii) y Dinamarca
- Paquetes de abejas: Nueva Zelanda, Australia y Chile

Estados Unidos

Las únicas dos zonas autorizadas en Estados Unidos como libre de abeja africanizada son **Hawaii y California**.

Estados Unidos por su cercanía es el principal socio comercial de Canadá. California es la región más cercana a diferencia de Hawaii que tiene el inconveniente claro de la distancia y sus costos logísticos asociados siendo además un mercado más pequeño. Si bien las abejas de California son de un clima más cálido que Canadá, se han adaptado bien y se adquieren por precios muy parecidos al precio medio respecto de otros países, 24 USD\$/unidad.

Por lo anterior, el nivel de venta de abejas reinas desde California y Hawaii representan el 93% del mercado, y se proyecta como una competencia importante para las abejas chilenas.

Australia

La primera introducción con éxito de las abejas melíferas (*Apis mellifera*) de Australia tuvo lugar en 1810. Desde ahí ocurre una adaptación a la flora apícola de Australia, pero requiere el que el apicultor se desplace grandes distancias buscando las floraciones.

El año 2014 se presentó con una gran sequía lo que afectó notoriamente la industria apícola con bajas en la producción de miel entre 50 y 90%, según lo expresó la directora de Beechworth Honey, Jodie Goldsworthy, "Desde 2008, fecha en que se realizó una primera consulta sobre los apicultores australianos, ha habido una disminución de 30% en el número de familias que se dedican a la apicultura comercial lo que representa un grave declive. Parte de esa disminución resulta del hecho que es una industria que no está suficientemente bien protegida por el gobierno en temas de bioseguridad."¹⁴

El Ministerio de Agricultura australiano señala que la industria apícola del país es la única libre del ácaro de la Varroa en el mundo y que hay que mantener dicha condición. Australia cuenta con más de 12,000 apicultores y produce anualmente cerca de 90 millones de dólares de miel y cera, el 65% de la agricultura depende de la polinización de las abejas. El valor de la polinización se estima entre 4 a 6 millones de dólares por año. Además, exporta reinas y paquetes de abejas.¹⁵

Australia es el competidor más cercano de Chile compartiendo una participación de mercado similar a la de Chile en el mercado canadiense.

¹³ Estudio de mercado Fedemiel 2015

¹⁴ <http://www.agrimundo.cl/?p=27687>

¹⁵ <http://consorcioapicola.cl/2014/03/17/australia-apicultores-financian-programas-de-vigilancia-apicola/>

Nueva Zelanda

En el año 2011, existían 390.000 colmenas que fueron capaces de producir 9.500 Toneladas de miel, exportándose el 70% de ésta. Un 10% de los apicultores poseen el 90% de las colmenas. Unos 500 apicultores con al menos 50 colmenas. La miel característica de esa región es la que proviene de la flor de la manuka.¹⁶

La abeja llegó a Nueva Zelanda en el año 1939, según señala el libro de la miel, de Eva Crane.¹⁷

Como comentamos antes, Nueva Zelanda es un competidor directo para Chile al igual que Australia comparten la característica de contraestación.

Dinamarca¹⁸

La Asociación de Apicultores de Dinamarca no tiene estadísticas exactas sobre la apicultura, pero algunos resultados muestran que hay alrededor de 150.000 colmenas en Dinamarca. La productividad es en promedio de 35 kgs por colonia y la producción total es de alrededor de 2.500 toneladas de miel al año. El consumo es superior a 1 kg por persona. Eso significa un total de 5.000 toneladas por año. Las importaciones de miel totalizan entre 2.500 y 3.000 toneladas al año.

Las mieles principales son multi flora con un poco de diente de león, miel de colza, trébol blanco y tilo. En la parte occidental de Dinamarca también se produce miel de Calluna y Erica.

Las abejas eran originalmente la *Apis mellifera mellifera* pero las importaciones procedentes principalmente de Italia convirtieron a la abeja principal en la *A. M.ligustica*. En los últimos años, la abeja *Buckfast* ha sido muy popular y extendida.

El número de apicultores en Dinamarca ha aumentado en los últimos años, aproximadamente entre un 5 y un 10% cada año.

Dinamarca es uno de los competidores más nuevos en el mercado canadiense presentando exportaciones en el año 2017 y siendo el competidor con las cifras de exportación más pequeñas para ese año.

2. Campañas de marketing de competidores externos o productores locales: (links e imágenes).

La industria apícola es una industria de nicho que justifica la ausencia de campañas de promoción masiva. La manera más comúnmente usada para ofrecer sus productos es la página web con información relacionada a tipo de producto, razas, precios y disponibilidad; claro que muchos apicultores carecen de esta herramienta, especialmente aquellos productores pequeños.

El envío de muestras por parte de los exportadores chilenos es una manera de promocionar sus productos en el mercado canadiense así como también su participación en eventos y/o ferias apícolas que les permitirá generar contactos locales y darse a conocer.

Las misiones comerciales tanto de prospección como de penetración, son otra estrategia tanto para productores chilenos que visiten Canadá como para apicultores canadienses interesados en expandir su conocimiento sobre la industria chilena y así conocer personalmente las instalaciones e interiorizarse en el proceso de crianza y manipulación genética de las abejas.

¹⁶ <https://mieladictos.com/2013/02/21/nueva-zelanda-los-maories-y-la-miel-de-manuka/>

¹⁷ <https://www.evcranetrust.org/>

¹⁸ Asociación de apicultores daneses, <http://www.biavl.dk/medlemmer/videnbank/artikler/beekeeping-in-denmark-2/the-danish-beekeepers-association/>

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.

En base a conversaciones sostenidas con expertos del mercado apícola canadiense¹⁹, éste ha visto un gran interés de parte de productores chilenos de prospectar y conocer el mercado apícola canadiense y explorar las oportunidades de exportar abejas y/o paquetes de abejas a Canadá. Esto, explica, es bastante único en relación a otros competidores (Australia, o Nueva Zelanda por ejemplo). Desde la perspectiva canadiense, el mercado apícola chileno aún es muy desconocido. Aún no se sabe que Chile es un país estable desde el punto de vista político y económico, y que se destaca por sobre la región por la seriedad con la que hace negocios. Hace falta crear una reputación de país, por lo que esto es un desafío de branding/o creación de marca para Chile y el sector. Ahora, por otro lado, y en base a su experiencia trabajando con profesionales chilenos del sector, aún hace falta consensuar criterios respecto del stock disponible para comercializar y el mejor momento para exportar.

Factores determinantes como el clima, determina la real necesidad de más o menos unidades demandadas vs las que Chile desea ofertar y el momento exacto en las que ambos países desean realizar el intercambio. Además, el tipo de abejas reinas y su genética/raza son distintas para cada mercado; eso va a depender también del propósito final de la abeja (ya sea la polinización de aceite de canola, o de la fruta, o la creación de miel, por ejemplo).

En Canadá, una mezcla de “razas” es bien vista y necesaria; Chile por su parte ofrece razas “puras” que ellos consideran es lo requerido para los propósitos con los que las abejas reinas son utilizadas en Chile; por último, el clima y la extensión de las temporadas y/o estaciones del año también afectan la genética de la abeja con la que se necesita trabajar. Por lo tanto, una coordinación con tiempo y comunicación son factores claves en este punto. Un compromiso de parte de los productores chilenos en calidad y la capacidad de proveer las cantidades prometidas va a afectar directamente la reputación de la industria apícola chilena. Poder invertir en una relación a largo plazo de parte de ambas contrapartes es clave para un futuro intercambio comercial exitoso.

Dentro de las sugerencias recogidas por el experto, siempre el envío de una muestra de parte del productor chileno es bien vista para que así el distribuidor o cliente canadiense pueda evaluar bien el producto de forma previa, entender las responsabilidades de ambas partes y que el productor chileno pueda entender los costos y gestión logística del proceso. De esta manera, esto puede minimizar el riesgo y los altos costos que involucran para el productor chileno una transacción comercial tanto desde el punto de vista financiero como con la potencial mortalidad de las abejas reinas.

Finalmente, sugiere lo siguiente para la realización de potenciales misiones comerciales futuras exitosas a Canadá:

- *Tiempo de planificación:* 1 mes y medio de anticipación mínimo, una vez esté 100% confirmado el nombre de las personas que visitarán la región y su itinerario. La Oficom sugiere comenzar la planificación al menos 4 meses antes, para definir fechas y lugares a visitar.
- *Cantidad de misiones al año:* 2 al año (idealmente grupales, para poder reunir varios productores en una sola misión y así ser más eficientes.)
- *Temporada del año:* propone que los apicultores chilenos visiten el mercado ya sea desde Abril a Octubre para prospectar y observar la industria apícola canadiense en temporada, o de Noviembre a Marzo para traer muestras de Chile y concretar envíos de abejas reinas y paquetes.

¹⁹ En conversación con Rheel Lafreniere, apicultor experto del gobierno de la provincia de Manitoba

IX. Fuentes de información relevantes (links).

Government of Canada

Website: www.canada.gc.ca

Agriculture and Agri-Food Canada

Website: www.agr.gc.ca/index_e.php

Foreign Affairs and International Trade Canada

Website: www.international.gc.ca; www.international.gc.ca/controls-controles/prod/agri/tarif.aspx?menu_id=22

Canadian Food Inspection Agency (CFIA)

Website: www.inspection.gc.ca

Canada Border Services Agency

Website: www.cbsa-asfc.gc.ca/menu-eng.html

Alberta Beekeepers Association

Website: www.albertabeekeepers.org

British Columbia Beekeeping

Website: www.bcbeekeepers.com

Canadian Honey Council

Website: honeycouncil.ca

Ontario Beekeepers Association

Website: www.ontariobee.com

Saskatchewan Beekeepers Association

Website: www.saskbeekeepers.com

Regina and District Bee Club

Website: <https://reginabeeclub.ca/>

New Brunswick Beekeepers' Association

Website: <http://www.nbba.ca/>

Nova Scotia Beekeepers' Association

Website: <http://www.nsbeekeepers.ca>

Canada Revenue Agency

Website: www.cra-arc.gc.ca

Statistics Canada

Website: www.statcan.gc.ca

Trade Facilitation Office Canada (TFO Canada)

Website: www.tfocanada.ca

US Environmental Protection Agency (EPA)

Website: www.epa.gov

Principales actividades y ferias especializadas para las abejas reinas²⁰

- New Brunswick Beekeepers' Association, and Nova Scotia Beekeepers' Association Maritime Honey Festival, September 2018, Fredericton, NB <http://www.nbba.ca/>
- BCHPA Annual General Meeting, Conference and Trade Show. 26-28 de octubre 2018. Victoria, BC, <http://bchoneyproducers.ca/events/events-in-british-columbia/>
- Alberta Beekeepers', Annual General Meeting, convention and trade show, 5-7 November 2018, Edmonton, AB <https://www.albertabeekeepers.org/>
- OBA Annual General Meeting & Conference. 16 - 17 de noviembre 2018. London, ON. <https://www.ontariobee.com/events/meetings-and-events/oba-agm-conference-save-the-date>
- Canadian Western Agribition. 19-24 de noviembre 2018. Regina SK, <https://www.agribition.com/>
- Saskatchewan Beekeepers' Association, Annual Convention, 29 November -1 December 2018, Saskatoon, SK, <http://www.saskbeekeepers.com/>
- Apimondia 2019, 46th International Apicultural Congress, 8 – 12 Septiembre 2019, Montreal, QC <http://www.apimondia2019.com/>



www.prochile.gob.cl

²⁰ <http://www.urbanbeenetwork.ca/index.php/beginning-bees/events>