

UNIVERSIDAD SAN PEDRO

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD



Centro de Producción y Comercialización Apícola “Apidulce” S.R.L

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de
Contadora Pública

Autora:

Bach. Trujillo Rojas, Yovana Saray

Asesor(a):

Hidalgo Mejía, Javier Pedro
Código ORCID: 0000-0003-4255-5410

Huaraz - Perú

2017

Palabras clave

Tema	Centro de producción y centro de comercialización
Especialidad	Contabilidad

Keywords

Theme	Production center and marketing center
Especialidad	Accounting

5. Ciencias Sociales

5.2 Economía y Negocios

Economía

Contabilidad



USP
UNIVERSIDAD SAN PEDRO

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

El que suscribe, Vicerrector de Investigación de la Universidad San Pedro:

HACE CONSTAR

Que, de la revisión del trabajo titulado "Centro de Producción y Comercialización Apícola "Apidulce" S.R.L " del (a) estudiante: TRUJILLO ROJAS YOVANA SARAY, identificado(a) con Código N° 1409100561, se ha verificado un porcentaje de similitud del **23%**, el cual se encuentra dentro del parámetro establecido por la Universidad San Pedro mediante resolución de Consejo Universitario N° 5037-2019-USP/CU para la obtención de grados y títulos académicos de pre y posgrado, así como proyectos de investigación anual Docente

Se expide la presente constancia para los fines pertinentes.

Cámbota, 09 de agosto de 2024

UNIVERSIDAD SAN PEDRO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN

Dr. JAVIER MARTÍNEZ CARRIÓN
VICERRECTOR



NOTA: Este documento carece de valor si no tiene adjunta el reporte del Software TURNITIN.

TÍTULO

Centro de producción y comercialización apícola “Apidulce” S.R.L.

Title

Beekeeping production and marketing center “Apidulce” S.R.L.

Resumen

El informe de suficiencia tuvo como propósito evaluar y poner en marcha el plan de negocio de producción y comercialización de productos apícolas en el Callejón de Conchucos, la misma que contribuirá a incrementar la productibilidad Apícola generando valor agregado y mejorar la calidad de vida de la población a través de consumo de productos de calidad.

El estudio fue de carácter descriptivo, teniendo como muestra a 375 apicultores de la provincia de Huari, aplicándose la técnica e instrumento de la encuesta y cuestionario, a través del cual se observó, conoció y explicó las situaciones más resaltantes del problema estudiado.

Los resultados del estudio revelaron que el proyecto de inversión es altamente rentable; sin embargo, es necesario tomar en cuenta cada uno de los lineamientos establecidos en el presente informe a fin de garantizar el logro de las metas y objetivos del proyecto.

En ese aspecto, si los apicultores aplican como guía el presente informe de suficiencia estarán en condiciones de optimizar los recursos financieros, económicos y humanos, lo que les permitirá el uso eficiente, eficaz y transparente de los mismos, redundando en la satisfacción de los propietarios, trabajadores, clientes y proveedores de las empresas de la actividad apícola.

Abstract

The sufficiency report was intended to evaluate and implement the business plan for the production and marketing of bee products in Callejon de Conchucos, which will contribute to increasing beekeeping productivity generating added value and improving the quality of life of the population through the consumption of quality products.

The study was descriptive, having as a sample 375 beekeepers in the province of Huari, applying the technique and instrument of the survey and questionnaire, through which it was observed, known and explained the most prominent situations of the problem studied.

The results of the study revealed that the investment project is highly profitable; however, it is necessary to take into account each of the guidelines established in this report in order to guarantee the achievement of the goals and objectives of the project.

In this regard, if beekeepers apply this sufficiency report as a guide, they will be in a position to optimize financial, economic and human resources, which will allow them to use them efficiently, effectively and transparently, resulting in the satisfaction of the owners, workers, customers and suppliers of the companies of the beekeeping activity.

ÍNDICE

	PG.
Palabras clave	i
Constancia de Originalidad Turnitin	ii
Título	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Índice	vi
1. Introducción	1
2. Descripción de la situación problemática	10
3. Objetivos	11
4. Fundamentación teórica	12
5. Propuesta (Plan de mejora)	33
6. Resultados	34
7. Conclusiones	89
Bibliografía	

Listado de anexo

- ✓ Anexo n° 1: Resultados de la aplicación de encuestas para determinar el consumo de productos apícolas.

Dedicatoria

A mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

Mami no me equivoco si digo que eres la mejor mama del mundo, gracias por todo tu esfuerzo, tu apoyo y confianza que depositaste en mí.

Papa, este es un logro que quiero compartir contigo, gracias por ser mi papa y por creer en mí.

A mi hermano Esteban por estar siempre presente, quien ha sido y es mi motivación.

Trujillo Rojas Yovana Saray

Agradecimiento

Hay momentos en la vida que son especiales por sí solos compartiendo con las personas que queremos para convertirse en inolvidables.

A Dios por llenar nuestras vidas de dicha y, porque nos protege a pesar de todas las debilidades, nos ama a pesar de nuestros defectos, y nos da soluciones a pesar de nuestras obstinaciones, gracias por la alegría de constatar simplemente que estamos vivos.

A la Universidad San Pedro por abrirnos sus puertas y darnos la oportunidad de continuar nuestros estudios superiores.

A nuestros maestros, que en el transcurrir de los años de estudio y dedicación nos brindan parte de su sabiduría sin recompensa alguna, con tan solo ese sentimiento de enseñar, por sus constructivos regaños e inigualable paciencia hacia nosotros.

A nuestros padres por ser sustento fundamental de nuestras vidas, por su amor incondicional y a todos nuestros familiares por su apoyo permanente.

Trujillo Rojas Yovana Saray

1. Introducción

1.1. Antecedentes

Ministerio de Agricultura (1998), considera que, en la cordillera andina a 3,200 metros sobre el nivel del mar, que atraviesa Bolivia, Ecuador y Perú termina la época de las lluvias a finales de marzo de cada año, producto de ello en vastas zonas de terreno emerge hectáreas de floración. Ante tan abundante recurso, los lugareños buscan aprovecharlos para obtener algunos recursos financieros, para ellos es una especie de tributo a los cerros sagrados, o al todopoderoso que los ayuda a visionar el futuro de manera positiva. Pero también, es el inicio de la temporada apícola, en ese sentido la actividad en las “piqueras” es altamente intensa. Así mismo, sostiene que la entrada del polen es un indicador sobre esparcimiento de las crías; en tanto, que el flujo de egreso de los enjambres, indica que ha concluido la temporada de sequía. De igual manera, en las zonas altas de los andes, las plantaciones se convierten en fuente producción de miel de abeja.

Así mismo, en áreas como el trópico, la naturaleza proporciona diversas plantaciones que son muy beneficiosas para el hábitat de las abejas, en consecuencia, para la producción de miel y propóleos que inclusive éste último es empelado como plantas medicinales.

En las zonas costeras del Perú, así como en las áreas tropicales, las variedades de abejas rústicas que no poseen púa permiten la creación de “Apis mellifera”. Así mismo, estas abejas se han adecuado a la presencia de colonias de abejas que generan daño, entre otros destaca la especie *Varroa destructora*. En ese sentido, la apicultura en las zonas alto andina se presentan como alternativas sustentables para los lugareños, ya que mejora las condiciones económicas de los apicultores, toda vez que producen miel para luego comercializarlos en los mercados más cercanos (Anderson & Trueman, 2000).

Por otro lado, en el Perú existen una diversidad de culturas, estas son tan amplias como la variedad de posibilidades de desarrollo

económico, ecológicas, climáticas y geográficas, así como diversidad de fauna y la flora. Así mismo, de los ciento tres ecosistemas de vida que existe en el mundo, el Perú posee ochenta y cuatro, por otro lado, el Perú tiene el 19% de las aves, el 9% de las especies animales, el 9% de plantas cultivables y otros (Consejo Nacional del Medio Ambiente, 2018). Por otro lado, existen variados clústeres ecológicos que se desarrollan en extensiones geográficas que van desde la chala o zona costera (de 0 metros sobre el nivel de mar) hasta la región Jalca de cordillera de los andes que se encuentran desde 4,800 a 6,768 metros sobre el nivel de mar (Espinoza, 1990).

1.2. Fundamentación Científica

Teorías sobre la producción de la enjambrazón

Dadant (1988), explica que hay variados fundamentos teóricos respecto a los medios que generan la tendencia creciente sobre la “enjambrazón”. Entre otras teorías se tiene a la producción, que implica que es el conjunto de acciones orientadas al consumo de recursos a fin de producir bienes que ayudan a atender las demandas de los consumidores, lo que es concordante con las actividades productivas apícolas; sin embargo, es preciso advertir que existen conceptos que deben ser abordados como la falta de espacios, desequilibrios entre las abejas pecoreadoras y nodrizas, sanitarios, instintivo de raza, clima, temperatura en la colonia, aspectos hormonales así como el de las feromonas.

Teoría de la falta de espacio

Para Clément (2012) las teorías de la falta de espacio implican que los enjambrazones se generan por el incremento del número de abejas, la misma que supera la aforo de las colmenas o de los marcos de ceras que se están construyendo; en función a esta teoría se propone lidiar ante el incremento de la enjambrazón a fin generar mayores espacios en las colmenas, a través de la inclusión de las alzas y de los cuadros que contienen las ceras; la utilidad de esta teoría es solo momentánea, toda

vez que es una disposición atenuante que no frena el crecimiento de la “enjambrazón”.

Teoría de la temperatura de la colonia

En tanto que Jean-Prost y Le Conte (2007) sostiene que los hombres dedicados a la apicultura han intentado vincular los aumentos en los niveles de temperatura dentro de la colonia de las enjambrazones. Se dice que la temperatura al interior de la colmena es de cuarenta grados centígrados, razón por la cual, se debe colocar las colmenas en ambientes que proporcionen sombra a fin de protegerlos del intenso calor. Así mismo, las experiencias corroboran que estas acciones son prácticamente inservibles, toda vez que las abejas tienen medios muy efectivos para garantizar la colonia se ubique en los límites de temperatura correctos según las temporadas, niveles de cría y de la población disponible. Por lo señalado, es necesario generar fuertes corrientes de aire al interior de las colonias, lo que ayudará a las abejas batir fuertemente las alas a partir de las piqueras, reconfortando la corriente desde las tablas interiores, así como el esparcimiento de cantidades considerables de agua en las colonias.

Teoría hormonal o de la feromona

Respecto a las hormonas y/o feromonas Riondet (2018) explica que, según la teoría, las feromonas tienen su origen en las segregaciones realizadas por las reinas conocidas como “feromonas reales”. En tanto que la variación de los niveles de secreción de las feromonas están vinculadas con la enjambrazón y con los procesos de motivación para obtener reinas nuevas y jóvenes. Los niveles de secreción, así como la intensidad y demás características de las feromonas reales al parecer están vinculadas con las edades de las reinas. En las reinas viejas, los grados de secreción son muy bajos, es posible que desaparezcan. Existen elementos extrínsecos que inciden en el “esparcimiento” de feromonas por la colonia, afectando la cohesión de la colonia, entre otros se tiene el aumento de la población, haciendo que las abejas toquen menos

feromonas reales; los bloqueos de las reinas en algunos panales, bloquear a la reina, a fin de impedir el tránsito por ciertas áreas de las colonias. En consecuencia, tomando como referencia de estas teorías se puede intervenir en las enjambrazones por diversas vías.

Desequilibrio entre abejas nodrizas y pecoreadoras.

Para Lampeitl (2015) sostiene que la pérdida de ciertos equilibrios en las colonias entre la cantidad de abejas nodrizas y las pecoreadoras genera desbalances, favoreciendo a las nodrizas este desequilibrio, de tal modo que, si este se rompe, por el aumento significativo en la cantidad de las abejas nodrizas, se producirán las enjambrazones. En consecuencia, es necesario comprender las funciones de las teorías, especialmente los factores como las puestas de huevos que pueden afectar el nacimiento de las abejas obreras (21 días). Durante los siguientes veinte y un días las abejas son nodrizas, y desde esas fechas hasta los cincuenta días de vida promedio durante las épocas mieleras, las abejas son pecoreadora. En ese sentido, los tiempos de mayores posibilidades de ovificación, las reinas pueden colocar hasta dos mil huevos al día.

Sanitario

Para Blackiston (2014) se refiere al conjunto de acciones orientadas al establecimiento de condiciones sanitarias en las que se desarrollan las actividades apícolas, en ese sentido existe la posibilidad que por razones de salubridad las colmenas son abandonados, esto por contener agentes contaminantes que afectan la producción apícola, lo que genera pérdidas importantes en la cantidad de abejas, en ciertas situaciones todas las abejas abandonan completamente el enjambre. En otras circunstancias solo quedan pequeños grupos de abejas con sus respectivas reinas. La causa de los abandonos va a depender del manejo sanitario que obliga a las colonias a huir, lo hacen por instinto de supervivencia más que reproducción. Generalmente los diversos padecimientos y/o enfermedades parasitarias, cuando llegan a

situaciones extremas, frente a los cuales las colonias no pueden hacer nada para reducirla, generan estos abandonos.

Instintivo, de raza o genético

Según Jiménez (2017) existen ciertas especies de abejas que se caracterizan por tener altas probabilidades de una mayor producción de enjambres, posiblemente a causa de factores genéticos, lo que no aún no sido corroborado. Como es sabido las abejas perteneces al género *Apis*, variedad mellifera y al interior de esta hay diversas razas, como son la “A. m. lingüística, la A.m. caucásica, la A. m. mellifera, la A. m. ibérica, y la A. m. cárnica”. A través de técnicas de cruces especializados de razas se han conseguido abejas que poseen las características más ventajosas que sus ancestros, respecto a la docilidad, obtención de miel, la fertilidad, la resistencia a las enfermedades infectocontagiosas. Tal es el caso de las abejas “Buckfast” que proporcionan cosechas aceptables y poseen enjambrazones fáciles de manejar, con el añadido que son demasiados dóciles.

Climatológico

Montesinos (2018) manifiesta que la profusión de néctares son factores que influyen de modos diferentes en las enjambrazones. Así mismo, adicionalmente a los florecimientos que no son de la temporada y vinculadas a altas temperaturas para ciertas temporadas, son contextos que ocasionan indicios de incertidumbre en las colonias y empujan a las enjambrazones. Estos aspectos estan relacionados con el clima, acelerándolos o retrasándolas, inclusive puede impedir la transformación instintiva y natural de las enjambrazones. Luego de un periodo de doce meses desde el punto de vista climatológico pésimo, a los siguientes la colmena enjambranzón se podrá deteriorar, sin embargo no se cuenta con teorías sólidas que ayuden a entender los problemas climatológicos, la experiencia refiere que está vinculado con las edades de las reinas.

En ese contexto se tiene que, se eligió la actividad apícola para analizar y observar la importancia que ha adquirido, tanto a nivel local, regional y nacional. Esta actividad tiene mayor relevancia si analizamos

su importancia en los campos, económico que permite lograr el desarrollo a través de la generación de recursos económicos y la generación de mayores cantidades de puestos de trabajo que beneficiarán a los productores a fin de mejorar sus respectivas economías.

El estudio se dio ante la necesidad de brindar a los consumidores locales, regionales y turistas nacionales y respectivos productos de primera calidad y garantía, que a su vez constituyan signos de identificación y diferenciación de la estructura y comportamiento organizacional de una planta de producción apícola, siguiendo las respectivas reglas de carácter técnico de certificación y especialmente de controles de calidad de los productores apícolas, dadas por INDECOPI en un ambiente de cumpla los requerimientos de los consumidores.

Para la selección del área operativa del Centro de Producción Apícola, se eligió al Centro Poblado de Machcas distrito de Chavín de Huántar Provincia de Huari tomando en cuenta la abundancia y variedad de flora melífera, especies florales, concentración de la demanda, existencia de mano de obra y terreno ideal para la implementación de la planta de producción apícola.

2. Descripción de la situación problemática

La concepción del problema central que se identificó es la limitada existencia de centros de producción apícolas que oferten productos de calidad en el Callejón de Conchucos y el de Huaylas.

Para comprender el problema, es necesario conocer el aspecto teórico de la apicultura, al respecto Jiménez (2017) sostiene que es el conjunto de actividades vinculadas con las tareas agrícolas de pequeño alcance. Es una actividad básicamente artesanal y fácil de integrarlo a proyectos de inversión agrícola o inclusive proyectos forestales ambiciosos. Las abejas no solo permiten la polinización de ciertas cosechas que se usan en proyectos de esta naturaleza, sino que emplean recursos que de otra forma no se utilizarán.

Así mismo, se tiene que la miel es un gran alimento con significativas características sustanciosas y de alto valor proteico. Así mismo, tiene efectos

bactericidas y es utilizado como un recurso para fines terapéuticos en determinadas enfermedades infectocontagiosas.

Por otro lado, es importante tomar en cuenta que para la implementación de un centro de producción apícola se cuenta con los insumos suficientes, ya que se puede fabricar artesanalmente los bienes muebles necesarios; así como confeccionar indumentarias de protección, velos y colmenas de hojalata, cajas ahumadoras de abejas, así como se cuenta con servicios de carpintería. Cabe precisar que la implementación de planes de negocio apícola ayudará a incrementar el número de empleos y generar utilidades para los emprendedores.

Los pequeños emprendimientos apícolas pueden resultar muy lucrativo, para lo cual se requiere de una organización a nivel administrativo, técnico, legal y ambiental, lo que permitirá asegurar la operatividad sostenida de los centros apícolas.

Una de las ventajas de los negocios apícolas, es que no se depende de terceros proveedores de insumos, ya que las abejas se alimentan de los néctares y polen del entorno circundante y se nutren de insumos en un radio de acción lejano de los apiarios.

Es por ello que la idea surge que el producto a ofrecer es de alta calidad y alto poder nutritivo el cual permitirá dar una nueva alternativa de mejorar la nutrición de la población que es muy deficiente por los productos sintéticos que se ofertan en el mercado.

El Callejón de Conchucos cuenta con características ecológicas adecuadas para cría y explotación de abejas, a los que se incluye además el factor atmosférico e hidrográficos, un potencial melífero de 76 699 y otras variedades aproximadamente, siendo el eucalipto, molle, alfalfa, trébol y otras variedades de floración, natural las variedades fundamentales para la sostenibilidad del plan de negocio, el cual se encuentra disponible en suficientes cantidades y además no existe uso irracional e indiscriminado de estos recursos forestales que provoque desequilibrio ecológico alguno.

Se prevé que el monto de recuperación podrá superar la relación costo/beneficio, permitiendo en el futuro no solo ampliar la capacidad instalada en una primera etapa sino también tener perspectivas de exportación.

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Facilitar un estudio que permita la evaluación y puesta en marcha el plan de negocio de Producir y Comercializar productos apícolas en el Callejón de Conchucos, la misma que contribuirá a incrementar la productibilidad Apícola generando valor agregado y mejorar la calidad de vida de la población a través de consumo de productos de calidad.

3.2. Objetivos Específicos

- Utilizar técnicas de producción y comercialización adecuadas, a fin de maximizar la calidad de los productos a ofertar.
- Crear puestos de trabajo para la mano de obra desocupada y proponer alternativas de generar ingresos económicos, favoreciendo a los integrantes de la comunidad.
- Contribuir al mejoramiento de la alimentación de las familias Conchucanas, ofreciéndoles un producto de calidad y altamente nutritivo.
- Aprovechar los recursos naturales y el clima adecuado disponibles del Callejón de Conchucos.
- Comercializar y envasar la miel de abeja y otros productos apícolas obtenidos, de acuerdo con las necesidades del mercado y exigencias por parte de **INDECOPI** y **Certificaciones Internacionales (ISO)**.

4. Fundamentación Teórica

4.1. Marco Teórico

El presente trabajo se fundamentó en teorías como el “desarrollo rural”, “sistema de producción”, “sistemas de producción apícola”, “agricultura” y “cadenas de valor”, los que permitieron operacionalizar la formulación del plan y evaluar los datos obtenidos.

Desarrollo rural

En el ámbito de la economía global existen países denominados “en vías de desarrollo”, entre estos están los latinoamericanos, pero bien, qué vienen a ser los tipos de desarrollo, para tal efecto se requiere conocer las funciones del estructuralismo, la independencia, la modernización, los modelos neoliberales, el neoestructuralismo y los modos de vida de la población, estos factores deben ayudar a la transformación del pensamiento humano respecto a la producción en los territorios rurales donde predomina la pobreza. Existen otros modelos internacionales que permiten comprender los factores del desarrollo rural, estos sirven de referencia para entender y aplicarlo en la realidad peruana. Razón por la cual se requiere de elementos sustanciales como la transformación verde, lo que lamentablemente viene deteriorando el medioambiente en sus diversas facetas, así mismo se está degradando la capacidad de producción del suelo, se está perdiendo la biodiversidad y la existencia de cultivos que cada vez más utilizan agroquímicos que contaminan no solo el ambiente, sino, también los productos. (Quintero, 2011).

Así mismo, es necesario evaluar, la confusión entre las estrategias de desarrollo y el crecimiento en función a la producción interna bruta por persona, así como las tasas de cambios y los cambios en la estructura de precios, hacen que la evaluación de lo que significa “rural” sea completamente limitados. Estos criterios no incluyen lamentablemente las demandas de los campesinos y no son involucrados en los procesos de construcción de obras de saneamiento básicos, lo que significa que se arrasan las prácticas culturales y tradicionales del poblador campesino que están incluidos en los diversos enfoques sobre desarrollo que fueron instituidos en los últimos treinta años.

Para Sen (2000) el desarrollo urbano se implementa considerando las teorías de libertad política, la economía, las oportunidades de orden social, de seguridad y protección; estos factores representan a los principios del desarrollo rural; sin embargo, estos aspectos no se concretan en las comunidades rurales, lo que prueba la escasa

información y la presencia de debilidades de los modelos actuales que no incluyen el desarrollo integral de las personas de determinado espacio territorial. Por otro lado, para Chiriboga (2013) es necesario plantear paradigmas alternativos partiendo de conocimientos innovadores fundamentadas en ámbitos activos de los procesos de aprendizajes, en la que deben participar todos los agentes territoriales como la instituciones estatales y privados que forman parte del desarrollo rural.

Agricultura campesina

Para Chaparro (2011) es necesario comprender la vinculación de los sistemas de producción a nivel apícola, con los sistemas de producción que lo personalizan los campesinos, razón por la cual es importante conceptualizar las principales características de las funciones de la agricultura campesina. En consecuencia, se puede definir que la agricultura campesina prioriza la fuerza del trabajo de las familias, sin embargo, tienen limitaciones en acceder a la tierra y capitales necesarios para la producción, para ello se requiere el uso de diversos métodos para la supervivencia y generar mayores caudales de ingresos. En ese contexto se tienen 3 niveles de agricultura campesina, en primer lugar, se tiene la agricultura de subsistencia, la segunda es la de transición y la tercera es la consolidada. En ese sentido, la primera se identifica por estar en condiciones de precariedad alimenticia, insuficiente posesión, sin acceso a servicios de crédito e ingresos mínimos. En tanto que, en la segunda, se utilizan métodos para cuidar los recursos naturales del entorno, poseen niveles superiores de recursos agro y pecuarios, así como mejor capacidad para la venta y el autoconsumo. La tercera categoría, implica que el campesino cuenta con recursos agropecuarios suficientes que ayudan a la generación de márgenes de ganancia, se vincula con el entorno comercial y las demás bases lucrativas superando los niveles de pobreza en el ámbito rural.

Para Torres (2017) la agricultura campesina destaca por la escasa capitalización para sus actividades productivas, sin embargo tiene una cuantiosa mano de obra disponible que se encargará de las actividades de

exploración, su finalidad es la atender demandas de recursos solo a nivel familiar, así como por la rudeza y el agotamiento del esfuerzo de los miembros de la familia en las actividades cotidianas. Estas características se conocen como “apatía económica”, lo genera brechas con los modelos productivos promovidos por la economía de mercado; en ese sentido, se debe evaluar la agricultura campesina desde la lógica operativa familiar y no desde el punto de vista mercantilista. La escasa información sobre la lógica operativa de los campesinos en el desarrollo de una economía capitalista permite que las alternativas descritas en el plan de desarrollo, inversiones y reconversiones, y la modernización de las actividades agropecuaria.

Así mismo, según Alvarado (2004) los proceso de la agricultura campesina se relaciona con el ámbito económico social personalizado por los mercados regionales, nacionales e internacionales, a través de lineamientos agrarios, así como por entornos agroecológicos como relacionadas con el medio ambiente, interrelaciones de orden social productivo e interculturalidad; así mismo, se debe promover la igualdad en la administración de los derechos de carácter colectivo como el acceso a las aguas de riego, mantenimiento de usufructo de áreas para las actividades agrícolas y pecuarias. En ese orden de ideas, la agricultura campesina es el producto de procesos dinámicos derivado de actividades de capitalización, la que posee particularidades de medición, así como las acciones relativas a los estancamientos y las descapitalizaciones. Las familias cubren sus demandas y hacen escasas inversiones en las herramientas de productividad. Por otro lado, cuando no es posible sostener el patrimonio y cuando se mantiene a las familias, entonces se descapitaliza el sistema de productivo.

Sistema de producción

Según Guzmán y Alonso (2007) para entender los sistemas de producción se debe analizar en primer lugar el significado de sistema, en sentido, los sistemas son elementos que están vinculados, con particularidades especiales, sin embargo, se requiere analizar si estos

están comprendidos en sistema. El sistema es un conjunto de elementos físicos, o la serie de bienes, que están vinculados de modo tal que constituyen y responden como un todo. En ese sentido, se han planteado cinco factores para analizar la estructura de los sistemas, siendo estas las limitaciones, entradas, salidas, componentes y la relación entre los componentes. Los primeros son elementos básicos de los sistemas, los segundos, pertenecen a las interacciones que brindan las particularidades de la estructura de las unidades de estudio, y los elementos factores son flujos que ingresan a las unidades.

Estos factores son los que optimizan los sistemas, así como definen las pautas que permiten establecer los límites de los sistemas a través de la relación de los componentes y los niveles de evaluación de las entradas y salidas. En ese sentido, el sistema productivo rural es el conjunto de unidades espaciales en la que se desarrollan las actividades de producción agrícolas y pecuarias, así como las forestales y/o la agroindustria, que se rigen por agentes económicos quienes van a tomar decisiones con un nivel aceptable de independencia, lo que se condiciona en función a su ámbito social económico, políticos y culturales (Forero, 2014, p. 38).

Así mismo, es importante señalar que, para los campesinos, los sistemas de producción son unidades de consumo, cuyo fin es la producción en grupos familiares o de modo comunitario, los sistemas de decisiones a nivel de las familias campesinas se organizan en función a las edades, sexo, jerarquías, experiencias y conocimientos. Cosa totalmente distinta ocurre con el agropecuario capitalista, ya que su producción se sujeta a la obtención de utilidades, complementariamente cabe precisar que los campesinos demandan los servicios de modo sistemático de colaboradores asalariados siempre y cuando se supera la participación de los familiares, las unidades familiares campesinas están integradas de modo directo a los mercados; en consecuencia, la definición de los sistemas de producción agrícola, se van vincular con los factores de carácter productivo, los mismos que direccionan con los procesos de mejora de la producción y comercialización de bienes.

Sistema de producción apícola

Para Aránzazu (2018) el sistema de producción apícola permite generar instrumentos o formas de vida basadas en la sostenibilidad, estos se vinculan con variadas formas de activos como los capitales naturales, o los humanos, físicos, sociales y/o económicos. En los primeros capitales se sitúan las abejas, así como la disposición de colmenas o los apiarios, el agua, la luz del sol, la flora y los recursos de orden ambiental. Los segundos capitales comprende las habilidades, los conocimientos, la salud, fortalezas y las experiencias en las actividades de mercadeo. En el tercer grupo de capitales se tienen los instrumentos, los equipos y los materiales, así como los medios de transportes, los caminos, las aguas no contaminadas, las energías e instalaciones. En el cuarto grupo del capital se explica la ayuda de las familias, amistades, la tecnología, ambientes sociales amplios, datos del mercadeo y de las investigaciones. En tanto que el quinto grupo de capitales se vinculan con el efectivo y equivalente de efectivo, los ahorros y el acceso a los créditos y/o las subvenciones.

Para Regar (2004) los sistemas de producción apícola vienen a ser unidades de producción que poseen recursos económicos, humanos y técnicos, que deben ser administrados de manera racional y recurrente, en ese aspecto, se aprovecha las actividades laborales efectuadas por las abejas a fin de poseer las producciones que estas generan. El sistema tiene por objetivo promover el bienestar de carácter económico, así como sociales de los apicultores y sus respectivas familias, ya que comercializan sus productos y a la vez lo consumirán ellos mismos.

Cadena de valor

Con relación a la cadena de valor, Mendoza (2015) manifiesta que para evaluar la operatividad de los sistemas apícolas campesinos es necesario recordar el concepto de cadena de valor, lo que permite conocer las relaciones mercantiles y las entradas y salidas de los insumos, de la producción, la información, los recursos financieros, la logística, la comercialización, los proveedores mayoristas y minoristas, y demás acores económicos que son parte de la fabricación de productos. La

cadena de valor está conformada por factores que buscan el incremento de la sustentabilidad de los agronegocios, representado principalmente por la producción y venta de miel de abejas.

Según López (2013) la cadena de valor permite elaborar cadenas productivas como la palma de aceite, café y ganado, alcanzando a identificar los agentes que son parte del eslabón que conforma las cadenas de valores, así como las vinculaciones de carácter vertical y horizontal, las que son determinantes para la optimización las propias cadenas empresariales. Así mismo, cabe precisar que la concepción de cadena de valor es una concepción mejorada de las cadenas productivas. Las cadenas de valor se refieren a los procesos de los productos desde la compra de las materias primas, procesamientos, transportes y distribuciones, definiendo los elementos que influyen en los demás eslabones que están conformados con micro productores y microempresas; por tanto, se requiere el uso de herramientas que ofrecen los modelos de desarrollo social. En ese sentido, es importante recordar, que, para estudiar los sistemas de producción apícola de los campesinos, se necesita obtener beneficios de la producción que genera productividad apícola como las ingentes cantidades de miel de abeja, así como el polen y propóleos, ayudando a la generación de beneplácitos económicos, sociales y ambientales para las unidades familiares campesinas crían y administran colmenas.

De igual manera, para Herrera (2017) la cadena de valor es la serie de agentes económicos que ayudan de manera directa a la creación, transformación y distribución a nivel de mercados mayoristas y minoristas de productos. La cadena de valor implica que los valores en un ambiente de transformación, el merecimiento y las capacidades de renovación se transforman en variables de carácter estratégico para contribuir con el económico integral y las necesidades de las entidades para mejorar las estructuras de los costos de producción y las capacidades de innovación productiva para mantener el posicionamiento.

Reestructuración empresarial

Para Serrano (2014) las empresas en general deben adecuarse a los entornos que los rodean y a cambios permanentes que se suscitan en su ambiente. En ese aspecto, del nivel de la adaptación depende el éxito o fracaso de las empresas, en ese sentido, la reestructuración empresarial es un conjunto de procedimientos que permitan realizar diagnósticos para establecer las debilidades y las causas que la generan y afectan a los diversos sistemas organizacionales. Los procesos de reestructuración de empresas involucran cambios, y estos deben ser regularmente drásticos, dependerá de la capacidad de planificación, lo que significa, cuanto más se anticipen al futuro, mejor se adaptarán a las estructuras básicas.

Reestructuraciones operativas.

Según Martínez (2017) explica que, con la finalidad de adecuarse a las nuevas estructuras de costos fijos, es importante externalizar las áreas operativas, lo que significa, que se debe exteriorizar los mantenimientos y los soportes informáticos de la entidad sin la necesidad contar con equipos propios, se debe exteriorizar la administración de los almacenes. Para tal efecto se requiere, proceder con la reubicación de los ambientes a fin de ser adaptados a las demandas de la producción. Los cambios deben incluir la implementación de nuevos recursos tecnológicos en las diversas actividades comerciales. Por otro lado, se tiene la reestructuración financiera, si misión fundamental es identificar las fuentes de financiamiento que permita apalancar el negocio, para ello se debe renegociar las condiciones con el sistema financiero, implementar lineamientos para el financiamiento de corto y largo plazos, entonces la redefinición de las estructuras idóneas entre las diversas fuentes de financiamiento propio y las externas.

Para Cortéz (2014) la reestructuración operativa es la supervivencia de las compañías que dependen básicamente de la adecuación a los cambios, por ende, las actividades de reestructuración empresarial deben continuar a lo largo del horizonte de tiempo a fin de evitar procesos no pueden ser muy traumantes. Se tiene información de

empresas de lo bien que funcionaban, y repentinamente pierden su cartera de clientes hasta provocar la liquidación. Por ello es determinante estar pendientes a determinadas situaciones que puedan advertir ciertos riesgos internos y/o externos de forma oportuna. Estos indicadores que puedan sugerir procesos de cambios o reestructuración son la pérdida de posición en los mercados, cambios en las tendencias de consumos de la producción, ingreso de nueva competencia, cambios en la tecnología que ocasiona obsolescencia de los productos, la internacionalización del comercio, productos alternativos y cualquier otro riesgo que puedan afectar los fines de la empresa.

Según Vergara (2016) existen causas que ocasionan que las empresas lleguen a situaciones críticas, siendo estas las causas externas, lo que implica que son causas que no pueden ser controladas de la efectiva por las empresas, estas pueden ser de carácter económico, al respecto es importante conocer que en épocas de desarrollo económico es más sencillo ignorar los errores de la administración; en tanto que en épocas críticas de orden económico se evidencian debilidades de la administración. Así mismo, se las causas sociológicas, los cambios en las tendencias gustativas y en las costumbres de los consumidores provocan pérdidas de la posición, los cambios en las normas legales comerciales, tributarias y laborales, cambios de las directivas medioambientales y otros.

Así mismo, respecto a las causas internas, Linares (2012) explica que estas causas dependen básicamente de la propia capacidad de administración de la empresa, la ineficiencia de los gestores para adelantarse a los permanentes cambios, o estructuras orgánicas muy cerradas y ampulosas con escasa flexibilidad, bajas tolerancias hacia los cambios, limitaciones para enfrentar cambios, la ausencia de autocrítica, así como de confianza absoluta en procesos básicos, pueden generar situaciones críticas que puedan afectar la continuidad de la empresa.

5. Propuesta (Plan de Mejora)

- La puesta en marcha del Centro de Producción y Comercialización Apícola “Apidulce” S.R.L., tal como se ha demostrado, se justifica la inversión dado a que la rentabilidad económica y financiera es positiva.
- El Centro de Producción y Comercialización Apícola “Apidulce” S.R.L. contribuirá con el desarrollo de la micro y media empresa, fomentando empleos en la zona del centro poblado de Machcas, en el distrito de Chavín de Huantar y la provincia de Huari.
- La empresa deberá desarrollar campañas de información nutricional en la población la cual tendrá como fin crear hábitos de consumo de la miel de abeja y sus derivados, por ser un alimento 100% natural.
- El gobierno, a través de las instituciones encargadas, instrumente de manera urgente mecanismos para incrementar el consumo interno de la miel de abeja y sus derivados dentro de los planes de asistencia social.
- Los apicultores deberán de reorganizarse para afianzar sus respectivas gestiones.

6. Resultados

6.1. Aspectos generales

Estrategias para el producto

El producto es el resultado de la producción de bienes y servicios que se ofertará a los clientes potenciales.

En ese sentido, se tienen determinadas estrategias que se adecuarán al diseño de los productos, siendo estos los siguientes:

- ✓ Inclusión de diversos servicios complementarios que permitan a los consumidores mayores probabilidades de satisfacción de los productos, entre otros poder ser servicios de delivery, asesoramiento, garantías, ventas a crédito y otros.
- ✓ Diseño de novedosas particularidades de los productos, pudiendo ser estas mejoras en las estrategias, tasas de utilidad promedio del mercado financiero, asignación de nuevas responsabilidades, nuevas presentaciones.
- ✓ Inclusión de novedosos atributos a los productos, pudiendo ser estas mejorar el diseño de los productos, nuevos empaques, nuevos coloreados, nuevos logos y otros.

Estrategias del precio de los productos

El precio implica asignar valores monetarios a la producción para ofertarlos a los potenciales clientes.

Em ese aspecto, se pueden proponer algunos procedimientos que se vinculan con los precios de los productos:

- ✓ Lanzamiento al mercado de nuevos productos con precios altos, a fin de causar sensaciones de alta calidad.
- ✓ Lanzamiento al mercado de nuevos productos con precios bajos, a fin de alcanzar una rápidos procedimientos de penetración, acogimiento y posicionamiento en el mercado.
- ✓ Reducción del precio de los productos, lo que permitirá captar una considerable cantidad de clientes.

- ✓ Reducción de precios, los que deber ser inferiores a los de la competencia, a fin de que se pueda bloquear y ganar nuevos mercados.
- ✓ Lanzamiento a los mercados de novedosos productos a precios altos, a fin de que se aprovechen las adquisiciones realizadas por efectos de las novedades.

Estrategias para la plaza o la distribución

Es importante tomar en cuenta las características de las plazas o distribuciones, lo que significa seleccionar los espacios físicos y los lugares para la venta en la que ofertarán los productos a los clientes, de igual forma implica establecer la manera en que la producción será trasportada hasta los puntos de ventas.

Al respecto, se presentan ciertas estrategias que podrán aplicarse en la gestión de las plazas o puntos de distribución:

- ✓ Ubicación de la producción todos puntos estratégicos, esta estrategia se denomina distribución intensiva.
- ✓ Ubicación de los productos solo en puntos claves, esta estrategia se denomina distribución de orden selectivo.
- ✓ Ubicación de los productos solo en puntos de venta exclusivos, esta estrategia se conoce como distribución en exclusividad.
- ✓ Ofrecimiento de productos a través del uso de la tecnología, pudiendo ser las redes sociales, a por medio de contactos telefónicos, visitas domiciliarias y otros.
- ✓ Emplear intermediarios, a fin de alcanzar mayores niveles de cobertura de la producción y/o incrementar los puntos de ventas.

Estrategias para la promoción o comunicación

En el entendido que las técnicas de promoción están dadas por los niveles de comunicación, información, medios de comunicación, persuasión, motivación e inducción de las adquisiciones, para tal efecto se deben desarrollar estrategias adecuadas para alcanzar el éxito.

Estas estrategias de promoción a ser utilizadas pueden ser la creación de actividades de sorteos y concursos entre los clientes; colocar anuncios masivos en las revistas o a través del internet; creación de

volantes, participación en ferias, crear de mayores puestos de degustación; creación de actividades; auspicios, colocación de anuncios publicitarios; creación de “letreros, paneles, carteles, afiches, folletos, catálogos, volantes o tarjetas de presentación”; creación de ofertas tales; ofrecimiento de vales de descuento; obsequios, programas de descuentos por cantidad y otros.

Estrategias

La estrategia es un conjunto de actividades debidamente planeadas de modo sistémico que se desarrollan para alcanzar las metas y objetivos en fusión a la visión y misión empresarial.

En ese aspecto, las actividades apícolas en nuestro país se encuentran desde algunos años en un crecimiento notable en los mercados tradicionales y en mercados nuevos, los cambios de hábitos alimenticios en la población determinan una gran expansión en los productos en la tendencia hacia el consumo de productos naturales y sanos que beneficien a la salud, además de ello es una actividad importante generadora de empleo.

La estrategia por seguir es la diferenciación amplia la cual trata de la diferenciar la oferta del producto de nuestra empresa de los rivales, en la forma que atraiga a un amplio segmento de compradores, se considera que es la estrategia que más se adapta a nuestro producto debido a que posee las siguientes características propias de dicha estrategia.

- ✓ Incluyen amplias muestras representativas de los mercados.
- ✓ Competitividad por imponer la jerarquía de los productos.
- ✓ Oferta de bienes y servicios distintos a los de los competidores.

La estrategia por emplearse se dirigirá al mantenimiento de los costos bajos frente a los competidores y consumidores, lo que ayudará a alcanzar altos niveles de venta, llegando de esta forma, masivamente a las familias ancashinas.

Crear el valor agregado por medio de estructuras novedosas, bajo la premisa que los productos deben únicos o tener particularidades que los

distinguen de los demás competidores; para ello se debe garantizar el cumplimiento de estándares de calidad en los servicios y diseños adecuados de los productos.

Podemos encontrar puntos como por ejemplo nichos de mercado y obtener los recursos para competir en él, en vez de enfrentarse directamente a todos los competidores; es decir hay que ofrecer productos a ciertos clientes o zonas muy aparte a lo que se exhibe al público en general.

Todo este punto a favor de la asociación para estar a la altura competitiva en este rubro.

Visión

Llegar a ser una empresa líder en producción y comercialización de Miel de abejas y sus derivados, la cual ayude a contribuir al crecimiento significativo del mercado de productos naturales, contando con buenas prácticas apícolas para lograr el posicionamiento de nuestra marca en la mente de nuestros consumidores.

Misión

Producir, comercializar y distribuir productos apícolas de calidad que superen las expectativas de consumidores, generando valor, beneficios a nuestros trabajadores respetando el medio ambiente y siendo polo multiplicador de conocimiento y materia prima.

Valores

Buena administración de los recursos disponibles que tiene la empresa las cuales son las siguientes:

Innovación: Mantendremos una búsqueda constante de soluciones nuevas e ingeniosas que nos permitan diferenciarnos y satisfacer plenamente los exigentes requerimientos de nuestros clientes.

Liderazgo: Tendremos la iniciativa en la gestión agrícola y agroindustrial nacional, convocando a todos aquellos actores internos y externos que nos permitan lograrlo por medio de un trabajo constante como equipo.

Confianza: Cumpliremos permanentemente nuestros compromisos, entendiendo que la palabra empeñada será un factor clave para nuestro éxito y el de nuestros clientes.

Compromiso: Haremos nuestros mejores esfuerzos por satisfacer de la mejor forma posible los requerimientos de nuestros clientes, proveedores y socios comerciales.

Transparencia: La entrega de información confiable y oportuna que permita una adecuada toma de decisiones será factor clave en nuestra gestión. La transparencia genera confianza y la confianza genera valor, por lo que sólo con ella podremos ser exitosos.

Respeto: un trato horizontal en las relaciones interpersonales con todos los socios, clientes y proveedores, un trato orientado al respeto en todos los niveles.

Honestidad: es importante tener este principio de acción que no es negociable y lo reflejemos al tener congruencia entre lo que pensamos hacemos y decimos.

Responsabilidad: Creemos en ella firmemente en un principio de acción entre lo que pensamos, hacemos y decimos.

Puntualidad: El tiempo de nuestros clientes es lo más valioso, por lo cual nuestra consigna es que cada trabajo sea entregado oportunamente.

Integridad: Mantener estándares éticos y morales, reflejar honestidad, integridad, fiabilidad y franqueza en todas nuestras relaciones.

Mejora continua: Buscamos la excelencia en todo lo que somos y hacemos.

6.2. Análisis FODA

Oportunidades

- Contamos con materia Prima Disponible ya que cuenta con una extensa vegetación a lo largo de todo el año.
- Empresa cuenta con terreno propio.
- Incremento de consumo de productos naturales.
- Tecnología disponible.
- Diversificación de productos de las abejas.

Amenazas

- Cambio climático (temperatura, humedad, precipitación desfavorable para la apicultura).
- Riesgo de entrada de nuevas plagas y enfermedades que afecten a las abejas.
- Productos apícolas sustitutos y de contrabando.
- Deforestación de flora melífera.
- Importación de productos apícolas.

Fortalezas

- Utilización de recursos naturales de la zona.
- Aumento de recursos apícolas en el Consumo.
- Identificación de mano de obra con conocimiento en apícola.
- Disponibilidad de vías de acceso.
- Existencia de una Ley Apícola n.º 26305.
- Actividad benéfica y sostenible para el medio ambiente.

Debilidades

- Inadecuado control de las plagas y enfermedades de las abejas.
- Ausencia de coordinación para capacitaciones para el sector apícola por parte del gobierno e identidades privadas.
- Ausencia de información apícola anual por parte del ministerio de agricultura.
- Falta de profesionalización (universidades) en la cadena productiva apícola.
- No cuenta con un reglamento sanitario apícola.

Aspecto Económico

La reinversión para el proyecto se encuentra estimado en un importe de **S/79558,00**, la cual tiene como estructura de financiamiento propia y externa las cuales se detalla a continuación:

Financiamiento Propio.

El aporte propio está dirigido a cubrir principalmente la inversión en los activos fijos intangible, el capital de trabajo y parte del activo fijo tangible, la cual se encuentra compuesto en un 85.76% de la inversión total del negocio, el cual es equivalente a S/ 68229,00. Este aporte se dividirá en 2 partes iguales, tocándole a cada uno de los socios desembolsar la cantidad de S/ 34114,50.

Financiamiento Externo.

El financiamiento externo que se requiere para la implementación del centro de producción apícola es del 14.24% de la inversión total, es decir S/ 11,329.00 debiendo dicho préstamo cubrir aquellos conceptos que no lo haya hecho el financiamiento propio.

Aspecto Político y Legal

La sociedad de producción y comercialización de miel de abeja y sus derivados debe constituirse bajo la forma de sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L) , La cual se rige por las normas establecidas por la Ley General de Sociedades. En ámbito tributario la empresa se encontrará afectada a las disposiciones de la Ley del Impuesto a la Renta, etc. aplicables en el presente año.

Aspecto Demográficos y Sociales

Chavín de Huántar: Sitio arqueológico ubicado a 109 Km. al este de la ciudad de Huaraz. Extraordinario yacimiento arqueológico (1000 - 200 A.C) de la Cultura Chavín, fue el principal centro de culto y urbano de la Cultura Chavín, con los edificios más antiguos del Perú en piedra tallada que ninguna otra cultura ha podido superar en técnicas de arquitectura. El Templo Viejo tiene un grupo de galerías subterráneas que abren una vía de acceso a la sala del Lanzón, una impresionante escultura monolítica. El complejo dispone de salas de recepción y las estructuras piramidales construidas con enormes bloques de piedra. Declarado Patrimonio Cultural de la Humanidad por UNESCO.

Competencia

Cabe mencionarse que el sector apícola, es en la actualidad relativamente pequeña, pero con gran potencial de crecimiento. Aun así, existe una serie de empresas que se dedican al desarrollo de productos apícolas y que cada vez más hacen énfasis a los productos ecológicos, por lo que comienzan a certificar dichos productos, con el objetivo de atender a este nicho de mercado.

Estas empresas son en su mayoría, empresas familiares y, gran parte de ellas, de reciente constitución (salvo las empresas más grandes y fuertes del sector), presentando características similares entre ellas, tanto en sus líneas de productos ofrecidos, como en los precios de ventas y sus publicidades (siendo las más comunes por medio de trípticos informativos y en ferias alimenticias).

Por lo cual nuestra empresa plantea las siguientes barreras de entrada en el mercado que serán altas para que sea difícil apropiarse de una parte del mercado.

Aparición de nuevos competidores

En el mercado tenemos competidores nacionales, ya que la miel se produce en mayor cantidad en otros departamentos del Perú gracias a sus pisos altitudinales y una extensa variedad de flora en todo el territorio a nivel nacional.

La cual nos muestra vulnerable ante otros competidores que pueden llegar a cada rincón del Perú ya sea por su capital o por la difusión de publicidad a nivel nacional la variedad de sus productos por ello nosotros como empresa queremos llegar a liderar el Callejón de Conchucos.

Productos Sustitutos

Al analizar los posibles cambios en el abastecimiento de nuestros proveedores, se ha tomado en cuenta sustituir los insumos de los principales proveedores por insumos de alta calidad y certificados con los ISOS.

Los principales productos sustitutos de la miel de abeja que se produce en el Perú son las siguientes:

- Miel blanca.
- Ámbar
- Miel elaborada de productos vegetales.

Todos estos productos tienen características de comercializarse en envases de plástico o vidrio con su respectiva marca registrada, aunque también existe el mercado informal, el cual consiste en la venta callejera de dicho producto, ofreciéndolo de casa en casa, en botellas de vidrio y sin ninguna identificación.

Poder de Negociación con los Proveedores

El análisis de lo que determina el poder entre los productores y distribuidores y sus proveedores es análogo al análisis de las relaciones entre los fabricantes y sus clientes las cuales se satisfagan sus gustos y preferencias.

El incremento en los grupos de compra es beneficioso dado que permite economías de compra.

A partir de este momento el aumento en la concentración de compradores hace decrecer la rentabilidad debido al mayor poder de negociación de los proveedores.

El poder de los proveedores también se puede aumentar por integración vertical en el sector apícola de sus propios clientes.

Cuando una empresa se enfrenta a sus proveedores como competidores dentro de su mismo sector su rentabilidad financiera será posiblemente reducida.

6.2. Estudio de mercado

Descripción del producto

El producto apícola más conocida es la miel de abeja, que tiene como valor alimenticio y como medicina popular. La cera es otro producto principal de la colmena, aunque ni los usos ni el valor se reconoce tanto como los de la miel. La miel y la cera son los productos de cualquier plan apícola y su producción y venta caben bien dentro de la mayoría de los planes de negocios agrícolas de pequeñas escalas.

Otros productos de la colmena son el polen, jalea real, el propóleos, el veneno de abejas, la cría y las abejas (reinas y abejas empaquetadas). Todos estos productos requieren manejo y equipo especializado o mercados específicos. La producción de estos sub productos no es práctica para el abejero.

Miel de abeja

La miel es una sustancia producida por las abejas obreras a partir del néctar de las flores o secreciones de partes vivas de las plantas o de excreciones de partes vivas de las plantas o de excreciones de insectos succionados de plantas, que las abejas recogen, transforman y combinan con sustancias específicas propias, almacenan y dejan en el panal para que madure y añeja.

La miel no debe contener aditivos, sustancias inorgánicas u orgánicas extrañas a su composición, es decir todo aquello que no cumpla la definición antes citada, no puede denominarse miel.

La miel de abeja ha constituido desde los tiempos más remotos uno de los principales alimentos azucarados de la humanidad. Hasta fines del siglo XVIII puede decirse que fue la única sustancia que se usó edulcorante; era empleada en todas las formas en que hoy se usa el azúcar, ya sea pura, mezclada con agua, vino, te, etc., considerándose como uno de los alimentos más apreciados.

Existen numerosas referencias acerca del empleado que diversos pueblos hicieron de la miel incorporándola a su dieta habitual, usándola en las ceremonias litúrgicas, etc.

La miel es uno de pocos alimentos aun incontaminados por los desechos industriales del mundo moderno ya que la abeja trabaja como un verdadero filtro viviente.

Recién extraída de los paneles es fluida, de una densidad entre 1,4 y 1,5 según su grado de madurez con el tiempo cristalizada o granula, se torna compacta y dura adquiriendo un color blanquecino.

Entre 10° a 20° centígrados. Cristaliza mejor, sobre los 27° C no cristaliza, como tampoco como temperatura constante muy baja. La cristalización de la miel es un proceso natural de la misma representa una garantía de su madures y pureza.

Desde el punto de vista de su valor alimenticio, la miel es un jarabe natural sin refinar, con sabor y aroma agradable y bien característico, compuesto por cuatro partes de azúcar y una de agua aproximadamente. Produce una gran cantidad de energía; en efecto cada 100 gramos proporcionan 297 calorías, lo que significa que puede equiparse a los alimentos energéticos (sin embargo, en ese aspecto la miel es aventajada por la manteca y los dulces de leche y membrillo).

La miel posee la propiedad de ser asimilada casi por completo, sin dejar mayor residuo toda vez que entre sus componentes, la levulosa y la glucosa que constituyen la totalidad de sus azucares, son asimiladas directamente por el organismo, sin necesidad de sufrir transformaciones como en el caso de los disacáridos y polisacáridos, que requieren un mayor trabajo del hígado, páncreas e intestinos.

Por la forma rápida y fácil en que la miel suministra dichas calorías, es especialmente recomendable en los casos en que se requiere en forma afectiva e inmediata, como sucede en las personas convalecientes o debilidades por alguna enfermedad. Las condiciones de la miel hacen que constituya un alimento de primer orden, especialmente para niños, ancianos, y enfermos. “La miel es un alimento concentrado y nutritivo, de fácil digestión y asimilación. Es un buen agente energético, emoliente, reconfortante y vigorizador”.

La miel puede sustituirse al azúcar para edulcorar al café, té, leche y en general todas las bebidas, así como es posible su empleo en la preparación de postres y confituras. Puede consumírsela asociada a frutas, etc.

Polen

El polen, es la célula macho de las flores, liberada de las antenas difiere ampliamente su diámetro de 6 micras para la nomeolvides (MYOSITIS) 140 micras (0.14 mm) para la calabaza. El color varía de un género de planta a otro: amarillo claro o vivo, naranja, blanco, malva, violeta, pardo, negruzco, lo de más de bellos pólenes para la comercialización son los de retama y jaras, de un color naranja vivo que se mantiene después del secado.

La composición del polen varía el género y especies botánicas de lo que procede.

Las abejas lo recolectan y transportan en sus patas traseras ubicarlo dentro de las celdas que conforman sus panales. Lo emplean para alimentar a sus crías y las adultas también hacen consumo de él; sin él no hay desarrollo de crías ni es posible la actividad de los adultos (es un alimento completo formado por proteínas, lípidos, glúcidos, vitamina A, B, C, K y sales minerales). No es algo que las abejas elaboren o

transformen, solamente lo acondicionan para conservarlo en el mejor estado.

Es también un excelente alimento humano y está empleándose en el tratamiento de algunas enfermedades, por su valor nutritivo es rica fuente de proteínas en un 26%, que contiene vitaminas A, B, D, E, B1, B2, B3, B6 y B12, así como minerales se puede consumir mezclados con la miel para mejorar su sabor.

Jalea real

La Jalea Real es un producto de secreción de las glándulas epifaringeas y mandibulares de las abejas obreras de 5 a 15 días de edad, la Jalea Real aparece como una sustancia semisólida de color blanquecino y lechoso. Su sabor es fuertemente ácido (PH DE 3.5 A 3.9) y ligeramente amargo.

Su olor es poco acre y es el alimento concentrado de naturaleza, mejora el rendimiento físico y psíquico. Es muy eficaz contra las consecuencias naturales de la edad senil, mejora la piel.

Por las ventajas nutritivas el consumo es directo ya que produce en el ser humano energía y ayuda al metabolismo, apropiada para combatir los estados de fatiga, ligeras depresiones, estrés y obtener con ello un mejor rendimiento tanto psíquico como físico sexual.

También en casos de pérdida de apetito los efectos de envejecimiento orgánico en general y de la piel debido a su gran contenido de vitaminas. Es empleado para consumo cosmetológico estimulando el metabolismo celular de la piel, normaliza la secreción sebácea, previene la involución senil cutánea mejora la elasticidad e hidratación de la piel tonifica el cutis e impulsa el crecimiento del cabello.

Actúa como remedio preventivo que nos ayuda a conservar la salud por eso también lo usamos como consumo terapéutico.

6.3. Análisis de la demanda

Segmentación del mercado

Nuestros productos como la miel de abeja, el polen y jalea real, estarán orientados a la población del Callejón de Conchucos, así como a los turistas nacionales y extranjeros de distintos niveles socio económicos.

Las características de la población están enmarcadas dentro de tres clases sociales como son: alta, media y baja.

El aumento de la demanda de los productos Apícolas tiene su origen principalmente en el crecimiento poblacional, así como el arribo de turistas nacionales y extranjeros al Distrito de Chavín de Huántar.

El resultado del presente plan de negocio constituye para el público consumidor un bien de consumo final cuya cantidad producida está en relación directa con la densidad poblacional y el comportamiento del consumidor condicionando una serie de factores tales como: hábitos alimenticios, nivel de vida, distribución de ingreso, calidad de los productos y precios de productos.

El consumo de productos apícolas es la expresión más directa de la demanda y se refiere al total de los productos consumidos en un cierto periodo de tiempo.

Demanda Histórica y Proyectada

Nuestros productos como la miel de abeja, el polen y la Jalea Real, estarán orientadas a la población del Callejón de Conchucos, así como los turistas nacionales y extranjeros de distintos niveles socio económicos.

Las características de la población estarán enmarcadas dentro de tres clases sociales como son: alta, media y baja.

El aumento de la demanda de los productos Apícolas tiene su origen principalmente en el crecimiento poblacional, así como el arribo de turistas nacionales y extranjeros al Distrito de Chavín.

El resultado del plan de negocio constituye para el público consumidor un bien de consumo final, cuya cantidad poblacional y el comportamiento del consumidor condicionando una serie de factores tales como: hábitos alimenticios, nivel de vida, distribución del ingreso, calidad de los productos y precios de los productos.

El consumo de los productos apícolas es la expresión más directa de la demanda y se refiere al total de los productos consumidos en un cierto periodo de tiempo (un año).

Para poder calcular y determinar el consumo per cápita anual de los productos apícolas se realiza usando el siguiente cuadro según la información del ministerio de agricultura la cual es la siguiente:

Tabla 1
Consumo per cápita anual de productos apícolas

POBLACION CONSUMIDOR	MIEL(KG)	POLEM(KG)	JALEA REAL(LT)
HUARAZ	0.62	0.060	0.0010
HUARI	0.62	0.060	0.0010
TURISMO NACIONAL	0.52	0.010	0.0001
TURISMO EXTRANJERO	0.11	0.001	0.0001

Fuente: Ministerio de Agricultura.

Demanda Histórica

El objetivo es poder analizar el comportamiento de la demanda histórica del consumo de la miel de abeja de los demás productos, considerando que debe proyectarse para el horizonte del planeamiento 2015-2020.

Los datos necesarios para el análisis son: la población consumidora del ámbito geográfico del mercado delimitado, el consumo per cápita anual de la miel de abeja considerando como fuentes industriales de información: el banco de datos de registros industriales, comerciales y pecuarios las encuestas de seguimiento del consumo de los hogares en las principales ciudades y los sondeos del mercado, el periodo de análisis comprende del año 2010 al 2014 como se indica en el cuadro siguiente:

Tabla 2

Demanda histórica del consumo de miel de abeja (2010-2014)

AÑOS	CONSUMO PER CAPITA ANUAL(KILOS)	CONSUMO ANUAL DE MIEL DE ABEJA
2010	0.62	69 905
2011	0.62	71 755
2012	0.62	73 513
2013	0.62	75 213
2014	0.62	76 827

Fuente: Ministerio de Agricultura.

Tabla 3

Demanda histórica del consumo de polen (2010-2014)

AÑOS	CONSUMO PER CAPITA ANUAL(KILOS)	CONSUMO ANUAL DE MIEL DE ABEJA
2010	0.60	65 869

2011	0.60	67 669
2012	0.60	69 419
2013	0.60	71 119
2014	0.60	72 789

Fuente: Ministerio de Agricultura.

Tabla 4

Demanda histórica del consumo de jalea real (2010-2014)

AÑOS	CONSUMO PER CAPITA ANUAL(KILOS)	CONSUMO ANUAL DE JALEA REAL
2010	0.010	1 055
2011	0.010	1 101
2012	0.010	1 143
2013	0.010	1 179
2014	0.010	1 211

Fuente: Ministerio de Agricultura.

Para la muestra de la Población proyectada en la zona urbana del distrito de Chavín de Huantar y San Marcos en cual se ha obtenido de usar la tasa de crecimiento del 2.1% según el último censo la cual es la siguiente muestra a continuación:

Tabla 5

Determinación de tamaño de muestra

PROVINCIA	POBLACION URBANA	CARGA FAMILIAR	N° DE FAMILIAS	FACTOR DE MUESTRA	TOTAL MUESTRA
HUARI	58 622	4.5	7 805	0.53	199
	65 293	4.5	7 059	0.47	176
TOTAL	123 915		14 864	1.00	375

Fuente: elaboración propia.

Siendo el número de familias entrevistadas de 375 los cuales se entrevistaron en los diferentes barrios al azar de la ciudad de Huaraz e independencia.

Como resultado de la encuesta se determinó el consumo por el número de familias convirtiéndose a consumo por población.

Demanda Proyectada

Para proyectar la demanda del consumo de miel de abeja, se ha realizado en función a la población de la ciudad de Huari, y sus distritos arribos de turistas nacionales y extranjeros, en base al consumo per cápita anual.

Tabla 6
Proyección de la demanda de miel de abeja en el Callejón de Conchucos

AÑOS	POBLACION TOTAL	TASA	Aumento	Consumo per cápita	Consumo Total Anual
2015	123 915	2.1	2 602	0.62	76 827
2016	126 517	2.1	2 657	0.62	78 441
2017	129 174	2.1	2 713	0.62	80 088
2018	131 887	2.1	2 770	0.62	81 770
2019	134 657	2.1	2 828	0.62	83 487
2020	137 485	2.1	2 888	0.62	85 241

Fuente: Ministerio de agricultura.

Tabla 7

Proyección de la demanda de polen en el Callejón de Conchucos

AÑOS	POBLACION TOTAL	TASA	Aumento	Consumo per cápita	Consumo Total Anual(KG)
2015	123 915	2.1	2 602	0.60	74 349
2016	126 517	2.1	2 657	0.60	75 910
2017	129 174	2.1	2 713	0.60	77 504
2018	131 887	2.1	2 770	0.60	79 132
2019	134 657	2.1	2 828	0.60	80 794
2020	137 485	2.1	2 888	0.60	82 491

Fuente: Ministerio de agricultura.

Tabla 8

Proyección de la demanda de jalea real en el Callejón de Conchucos

AÑOS	POBLACION TOTAL	TASA	Aumento	Consumo per cápita	Consumo Total Anual
2015	123 915	2.1	2 602	0.010	1 239
2016	126 517	2.1	2 657	0.010	1 265
2017	129 174	2.1	2 713	0.010	1 292
2018	131 887	2.1	2 770	0.010	1 319
2019	134 657	2.1	2 828	0.010	1 347
2020	137 485	2.1	2 888	0.010	1 375

Fuente: Ministerio de agricultura.

Elasticidad del Precio

La elasticidad precio es una variable que se refiere a la medida de la sensibilidad de la demanda a las variaciones que se puedan producir en

el precio de un bien. Es decir, cómo reaccionarán los consumidores a la hora de comprar un producto si su precio sube.

Por lo tanto, la empresa ha determinado fijar el precio de acuerdo al sondeo del mercadeo de acuerdo a los cálculos realizados fijar el precio del producto al alcance del consumidor.

La cual dependerá de la calidad del producto así mismo del beneficio que nos brindara la cual el precio es módico.

Variables que Afectan la Demanda

- ✓ **Precio del bien:** Al aumentar el precio de un bien disminuye la cantidad demandada y viceversa.
- ✓ **Ingreso de los consumidores:** al aumentar el ingreso de los consumidores la demanda por un bien va a aumentar y viceversa. Por el contrario, en los bienes inferiores, al aumentar el ingreso del consumidor, la demanda del bien va a disminuir.
- ✓ **Gustos y preferencias:** al aumentar las preferencias por un bien (ya sea por moda, temporada, etc.) la demanda de este va a aumentar.
- ✓ **Población:** Al aumentar la población de esperar que la demanda por un bien aumente ya que existe mayor número de consumidores con la misma necesidad.

Análisis de la Oferta

El estudio de la oferta tiene por objetivo conocer la naturaleza, cantidad ubicación geográfica de competidores del negocio es decir de las unidades de producciones iguales o similares al nuestro.

Para estimar la oferta histórica se han tomado como referencia datos de los últimos cinco años, con el fin de tener todos los elementos de juicio, sobre la realidad social.

Análisis de la oferta Histórica

El cuadro siguiente nos indica la oferta histórica de los últimos cinco años.

Tabla 9
Oferta histórica de productos apícolas

AÑOS	MIEL(KG)	POLEN(KG)	JALEA REAL
2009	9 298	209	6
2010	10 146	223	7
2011	11 074	248	8
2012	12 002	268	9
2013	13 028	298	10
2014	13 805	305	12

Fuente: Ministerio de Agricultura

Proyección de la Oferta

En función al comportamiento de la oferta histórica de la producción de productos apícolas, la oferta proyectada para el periodo (2014-2019) debe ser:

Tabla 10
Proyección de la oferta de productos apícolas

AÑOS	MIEL(KG)	POLEN(KG)	JALEA REAL(LT)
2014	18 450	8 067	128
2015	19 428	8 317	132
2016	20 356	8 572	136
2017	71 284	8 830	140
2018	22 213	9 093	144
2019	23 141	9 361	148

Fuente: Ministerio de agricultura

Balance Oferta / Demanda

El comportamiento de la oferta y la demanda proyectada nos muestra una demanda insatisfecha en los próximos años, pero con un cliente muy exigente en calidad y garantía del producto.

Tabla 11

Balance de la demanda y la oferta de miel de abeja

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	76 827	18 450	58 377
2015	78 441	19 428	59 013
2016	80 088	20 356	59 732
2017	81 770	21 284	60 486
2018	83 487	22 213	61 274
2019	85 241	23 141	62 100

Fuente: elaboración propia.

Tabla 12

Balance de la demanda y la oferta de polen

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	74 349	8 067	66 282
2015	75 910	8 317	67 593
2016	77 504	8 572	68 932
2017	79 132	8 830	70 302
2018	80 794	9 093	71 701
2019	82 491	9 361	73 130

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13

Balance de la demanda y la oferta de jalea real

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	1 239	128	1 111
2015	1 265	132	1 133
2016	1 292	136	1 156
2017	1 319	140	1 179
2018	1 347	144	1 203
2019	1 375	148	1 227

Fuente: elaboración propia.

6.4. Estudio técnico

Proceso y Tecnología

Tecnología

Se usarán colmenas tipo LANGSHTHOTH (americana o Standard) con una cámara de cría y una cámara de producción, y demás accesorios.

Instalación

Las colmenas se instalarán considerando factores de orientación y distanciamiento, protección y capacidad melífera.

Examen y verificación de abejas

Conocimiento del comportamiento social del enjambre, verificación de la población, existencia de reinas, etc.

Programa de manejo

Sera realizado tomando en consideración los puntos anteriores, así como la época del año, la calidad de reservas alimenticias, la sanidad de población y los diversos factores que deben ser tomados en cuenta para un desarrollo óptimo de la colonia y la ejecución de un determinado sistema de manejo.

Alimentación

La miel fabricada por las propias abejas es el mejor alimento, de no ser este el caso por lluvias prolongadas o sequias intensas necesitan una alimentación suplementaria.

Sanidad – Manejo

La prevención de enfermedades y el manejo adecuado por parte del apicultor aseguran el éxito en la explotación la que será medida en los resultados de la producción.

Extracción - cosecha

Será realizada considerando el operculado natural de miel por parte de las abejas, para evitar la posterior fermentación del producto.

Mano de obra

En un inicio todo el proceso estar a cargo de un técnico (mano de obra calificada) para la producción.

Tabla 14

Porcentajes promedios de los principales componentes de la miel de abeja

COMPONENTES	DESCRIPCION	PORCENTAJE
AGUA		17.2%
AZUCARES	LEVULOSA(D-FRUCTOSA) 38.19 % DEXTROSA (D- GLUCOSA) 31.28 % SUCROSA (SACAROSA) 1.31% MALTOSA Y OTROS 7.31% AZUCARES SUPERIORES 1.50% AZUCARES TOTALES	79.59%
ACIDOS	GLUCONICO, CITRICO, MALICO, SUCCINICO, FORMICO, ETC.	0.57%
PROTEINAS	AMINOACIDOS: ACIDO GLUTAMICO, ALANITA, ARGINIA, GLICERINA, LEUCINA, ISOLEUCINA, ACIDO ASPARTICO, VALINA, HISTIDINA Y LICINA	0.26%
CENIZAS	MINERALES: POTASIO, SODIO, MAGNESIO, CALCIO, FOSFORO, HIERRO, MAGNESIO, COBRE, ETC.)	0.17%
COMPONENTES MENORES	PIGMENTOS, SUSTANCIAS AROMATICAS, ALCOHOLES DE AZUCARES, TANINOS, ENZIMAS Y DIASTASAS.	2.21%

Fuente: guía del apicultor Jean Marie Philippe.

Tabla 15

Porcentajes promedios de los principales componentes del polen

COMPONENTES	DESCRIPCION	PORCENTAJES
AGUA		5 a 6 %

PROTEINAS	MATERIAS NITROGENADAS	25 %
GLUCIDOS	AZUCARES	40 %
LIPIDOS	MATERIAS GRASAS	4.5%
CENIZAS	MINERALES	5 %
VITAMINAS		0.015%
PIGMENTOS		Trazas
ENZIMAS		Trazas
RUTINA		0.017%
FLAVONOIDES, FLACONAS, DIGLISSITOS		
CUERPOS INDETERMINADOS (SUSTANCIAS ANTIBIOTICAS ACTIVAS)		20%
UN FACTOR DE CRECIMIENTO (CHUVIN Y LEONORMAMAND)		Trazas

Fuente: guía del apicultor Jean Marie Philippe.

Tabla 16

Porcentajes promedios de los principales componentes del polen

COMPONENTES	PORCENTAJE
Agua	62 a 70%
Proteínas	12 a 43%
Lípidos totales	6 a 16%
Azúcares reductores totales	16.5 a 30%
Cenizas (principales k, mg, na, ca)	0.82 a 3%
Sustancias indeterminadas	más del 3%
Vitaminas a, b1, b2, b6, c, d, e, k	

Fuente: guía del apicultor Jean Marie Philippe.

Descripción General del Proceso

a. Ubicación

El centro poblado de Machcas se encuentra ubicado en el Distrito de Chavín, Provincia de Huari, del Callejón de Conchucos en el lado oriental de la Cordillera Blanca, en la confluencia de los ríos Mosna y Huachecsa, afluentes del río Marañón; Tiene como coordenadas 9° 35' 33.99" S, 77° 10' 42.43" O y una altitud de 3150 msnm.



b. Descripción de los Servicios

Proceso de Producción de miel de Abeja

Extracción del Miel. - La miel para que entre al proceso será extraída en los lugares de producción, esta deberá estar suficientemente madura para entrar al proceso de producción es decir su humedad no debe ser mayor del 18%.

Mezclado. - Con el objeto de obtener un lote de producción con las mismas características, con miles de diversas procedencias, o también en el caso de tener que diluir una miel cristalizada que estuvo en almacenamiento.

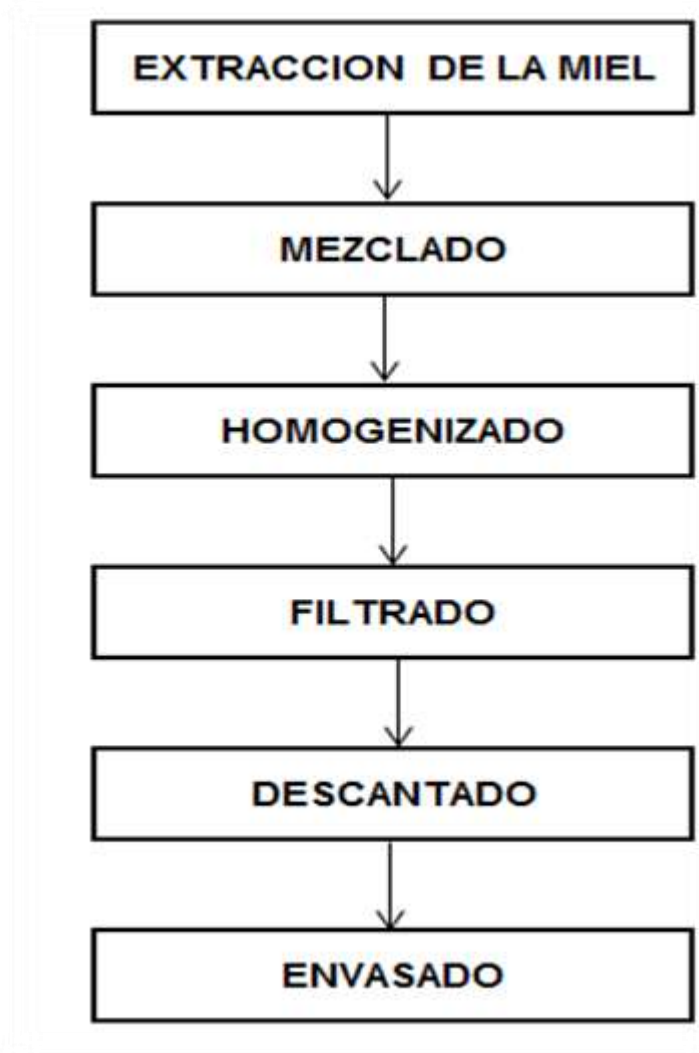
Homogenizado. - Con la finalidad de homogenizar la humedad de la miel, hasta un óptimo del 17%.

Filtrado. - Se realiza para separar partículas extrañas.

Descantado. -Con la finalidad de clarificar partículas extrañas.

Envasado. - El cual se realizará mediante el uso de dosificar, en envases de vidrio tipo vaso de 250 gr. Con tapa rosca de boca ancha de 500 gr. Y 1 Kg de capacidad en plástico con tapa rosca sellada de 500 gr. Y 1 Kg. De capacidad además en envases de polietileno sellados de 200 gr. 100 gr. Y 50 gr. de capacidad.

**DIAGRAMA DE FUJO DE OPERACIÓN PARA EL
PROCESO DE MIEL DE ABEJA**



❖ **Proceso de Producción de Polen**

Recolección de Polen. - Se colecta el polen.

Limpieza y Selección. -Para eliminar partículas extrañas y clasificar el polen por tamaños de gránulos, haciendo uso de tamices.

Envasado. - En envases de vidrio con tapa rosca de boca ancha de 100 y 250 gr. De capacidad y en polietileno de mediana densidad de 100 gr. Y 50 gr. De capacidad.

Almacenamiento y/o Comercialización. -Luego de su envasado el polen debe conservarse en lugares frescos y secos a una temperatura media. Para su posterior venta o comercialización.

DIAGRAMA DE FUJO DE OPERACIÓN PARA EL PROCESO DE POLEN



❖ Proceso de Producción de Jalea Real

Extracción de la Jalea Real. -Es extraída en el lugar de producción y recolectada en tubos de 20 cm de alto y 2 cm de diámetro, abierto en ambos extremos, en la base va insertado un corcho que hace las veces de pistón.

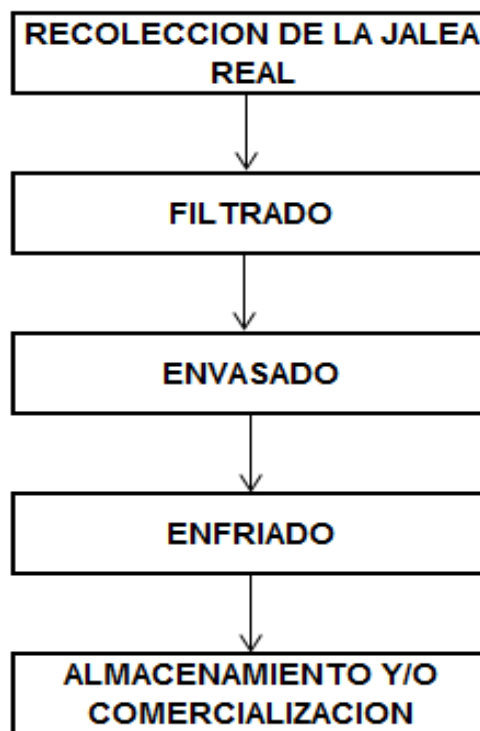
Filtrado. -Para eliminar partículas de cera que suelen contener, así como cubiertas que van descartando las larvas a medida que crecen. Se eliminan pasando por una tela de filtro de nylon de trama media.

Envasado. -En recipiente de vidrio de 5 y 10 ml de capacidad.

Enfriado. -La jalea real es enfriada tan pronto como sea posible a temperatura cercana a 1° centígrado.

Almacenamiento y/o Comercialización. -Luego de su enfriado la jalea real debe conservarse en lugares frescos y secos a una temperatura media.Para su posterior venta o comercialización.

DIAGRAMA DE FUJO DE OPERACIÓN PARA EL PROCESO DE JALEA REAL



Control de Calidad

El control de calidad de nuestro producto estará de acuerdo a las exigencias de SENASA y la Organización Internacional De Normalización (ISO). Todo el proceso se realizará con un estricto control higiénico y controles técnicos de producción.

La miel pura debe ser producida en campos nativos.

El producto debe ser puro sin alteraciones.

Análisis físico y biológico de los productos de colmena según exigencias de SENASA y la organización internacional de normalización (ISO).

6.5. Tamaño

En el presente Plan de Negocio, los requerimientos de tipo técnico son necesarios para lograr el éxito del Plan, además se requiere que el componente humano, tenga conocimientos sobre aspectos de producción, administración, comercialización, ventas y sobre los nuevos avances de la tecnología.

Determinación del Tamaño

Para la determinación del tamaño de la empresa se ha tomado factores como: Investigación de mercado, características del mercado de proveedores disponibilidad de recursos financieros, mano de obra calificada y otros factores principales que condicionen el tamaño del negocio.

Luego de analizar los factores que incide en la determinación del tamaño del plan de negocio se plantea la instalación de 100 colmenas con una producción promedio de 20 kilos de miel por colmena por año proyectándose con una producción anual.

Factor Tamaño Mercado

La primera etapa que debe cumplir el plan de negocio para su optimización está en función a la capacidad, la cual se relaciona con la demanda del negocio, especialmente en concordancia con la demanda insatisfecha del negocio, para definir su cuantitividad en términos netamente comerciales, su determinación parte de la investigación de mercado, el cual en realidad es el factor fundamental para definir el

tamaño del negocio, obteniendo con ello la capacidad en función al porcentaje de crecimiento de la demanda en los próximos años.

Factor Tamaño Tecnología

El negocio estará ligado al uso de nuevas tecnologías que den como resultado un producto de primera calidad, se usaran colmenas tipo LANGSTROTH (americana o Standard) con una cámara de cría y una cámara de producción, más accesorios. Así como el uso del internet y cable para promocionar nuestros productos y cumplir con las expectativas del cliente.

Factor Tamaño Financiamiento

El financiamiento es un factor indispensable para la decisión final del tamaño de planta ya que en la actualidad no es posible hacer funcionar el negocio si no se cuenta con recursos financieros reales.

Localización

En la localización se ha analizado la importancia relativa de los factores prioritarios que influyan con mayor incidencia en los costos de producción. Encontrándose de esta manera la localización más adecuada para la planta de procesamiento.

Alternativas de Localización

Luego del análisis de los factores de localización se consideró que la macro localización más adecuada de la planta es el Distrito de Chavín y la micro localización es el Centro Poblado de Machcas.

Dadas las condiciones de suministros de servicios basados en la localidad de Machcas se recomienda como medida de seguridad y prevención la adquisición de un grupo electrógeno y un reservorio de agua para su almacenamiento y posterior regulación en su uso.

Factores de la Localización

Existencia de recursos florales

Para la localización se ha tenido en cuenta como un factor de suma importancia la existencia de fauna floral melífera como fuente de desarrollo y subsistencia de las abejas en este sentido tanto la localidad escogida como sus alrededores cuenta con gran variedad de recursos florales.

Accesibilidad al centro de producción

La provincia de Huari se encuentra totalmente comunicada con los demás distritos y provincias de la Región Ancash, así como al resto del País, mediante la Carretera Catac y conectada a la Panamericana, y ahora con la nueva vía Huaraz - Pomachaca la que sirve como vía de acceso a los mercados del resto de provincias de Ancash.

Disponibilidad de Terreno

En la provincia de Huari y el distrito de Chavin de Huantar y el centro Poblado de Machcas existe disponibilidad de terreno en cantidad suficiente como para localizar la planta debido a lo cual, este factor cualitativo no constituye un limitado estudio.

El terreno previsto para la instalación de la planta estará ubicado en la localidad de Machcas en un área aproximadamente 800 metros.

Disponibilidad de mano de obra calificada

Este factor no es limitado para el Plan de Negocio, debido a que la planta de procesamiento y comercialización de productos apícolas no es muy exigente en requerimiento de técnicos y profesionales y otro lado existe un caudal de mano de obra calificada en los egresados de las Universidades y tecnológicos de la Región Ancash.

Servicios de Agua y Energía Eléctrica

En el Centro Poblado de Machcas existen servicios básicos que se requieren para la implementación del Plan de Negocio.

Alternativas

Con el fin de evaluar las alternativas de la micro localización se ponderará los factores locacionales relevantes para determinar su grado de importancia respecto a la localización de la planta:

- Disponibilidad de terreno.
- Disponibilidad de mano de obra calificada.
- Accesibilidad al centro de producción.
- Servicio de agua, Energía Eléctrica y otros.

Determinación de la Localización

Para la realización del estudio se han considerado 4 focos de localización diversos que son: San Marcos, Carhuayoc, Chavín, Machcas, las cuales hay mayor disponibilidad de terreno.

Por lo cual elegimos el centro poblado Machcas donde existe disponibilidad de terreno, clima favorable y fácil accesibilidad al centro de producción, contando con servicios básicos de luz, agua desagüe, línea telefónica e internet.

Tablas 17

Materiales y Acondicionamiento

Concepto	Unid medida	Cantidad	C.U	Total
Papel bond	Millar	2	14.00	28.00
Tinta de impresora	Unidad	2	149.00	298.00
USB	Unidad	2	32.00	64.00
CDs	Caja	5	12.00	60.00
Archivadores	Unidad	5	7.00	35.00

Lapiceros	Caja	1	6.00	6.00
Engrampadora	Unidad	1	5.00	5.00
Perforador	Unidad	1	5.00	5.00
Papel carbón	Ciento	1	4.00	4.00
Total				505.00

Fuente: elaboración propia.

Tabla 18
Servicios

Tipos de servicios	
Energía eléctrica	S/.55.80
Agua potable	S/.10.00
Teléfono e internet	S/.90.00
Total	S/.155.80

Fuente: elaboración propia.

Acondicionamiento:

El acondicionamiento se realizará de acuerdo al manual de guía del apicultor y por medio de la ayuda y capacitación del Ministerio de Agricultura.

6.6. Estudio legal y medio ambiente

Aspecto Legal

El Plan de negocio estará sujeto a la legislación peruana vigente en todo lo referente a la actualización de desenvolvimiento como empresa dentro del mercado de legislación laboral y tributaria.

Entre los principales dispositivos y normas legales que influirán en la marcha del presente plan de negocio podemos mencionar los siguientes:

- Constitución Política del Perú.
- Ley de Sociedades N° 26887.
- Impuesto a la Renta Decreto Legislativo N° 774.
- T.U.O de la ley General a las Ventas.

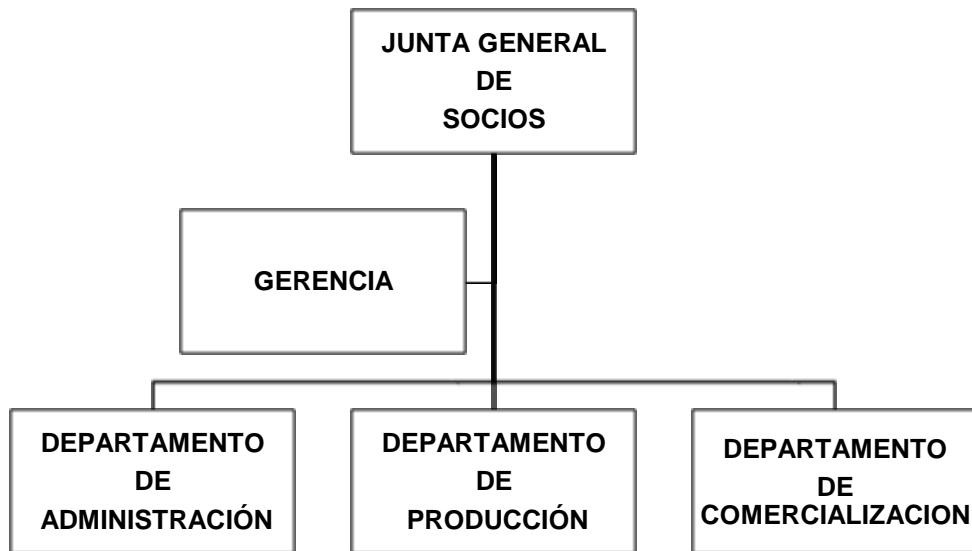
Organización Empresarial

El Plan de Negocio estará constituido como persona jurídica bajo la forma de Empresa Comercial Sociedad de Responsabilidad Limitada .Se ha determinado este tipo de sociedad debido a las ventajas que presenta ,conocida como sociedad de personas, los socios pueden dedicar su talento y su esfuerzo en aquellas tareas del negocio en las cuales sean especialistas, la responsabilidad de los socios pueden dedicar su talento y su esfuerzo en aquellas tareas del negocio en las cuales sean especialistas , la responsabilidad de los socios es limitada estos responden por las obligaciones de la sociedad hasta el límite de sus aportes, la modalidad de la S.R.L. Se enmarca dentro de las disposiciones legales de la ley General de Sociedades N° 26887. El capital social está integrado por las aportaciones iguales e individuales de los socios, que no podrán ser incorporadas en títulos valores, ni denominarse acciones.

Estudio de la Organización

La producción y comercialización de derivados de la colmena, es una actividad que tiene un impacto eminentemente beneficio al medio ambiente por su acción polinizadora, además no dañar al ecosistema a la vegetación nativa para la elaboración de miel de abejas y sus derivados.

Estructura Orgánica



Organización y Funciones

Órgano de Dirección y Control

A. Junta General de Socios

Es la máxima autoridad en la empresa, en donde se desarrollan juntas ordinarias y extraordinarias. Se celebran juntas extraordinarias cada vez que lo solicite cualquiera de los socios y se desarrollan junta ordinaria en el primer trimestre de cada año.

Son atribuciones de la Junta de Socios:

- Nombrar a los gerentes y fijar sus remuneraciones.
- Acordar el aumento o reducción del capital social.
- Modificar, reformar o interpretar el contrato de la constitución social.
- Aprobar la Situación Financiera y demás estados de la empresa, determinar las sumas que pasaran al fondo de reserva y acordar el reparto de las utilidades, observaciones para el efecto de proporción que corresponda a cada socio en el capital.
- Determinar la Disolución y liquidación de la sociedad o su fusión con otras empresas.

- Celebrar actos y contratos de préstamos, hipotecas, créditos, habilitaciones, con garantía específica de o sin esta, disponer del dinero y realizar préstamos.
- Autorizar la transferencia y adquisición de los bienes inmuebles y demás inversiones del activo no negociable de la sociedad.
- Otras atribuciones que se establecerán en la escritura pública.

Órganos Ejecutivos

B. Gerente

De conformidad con el artículo 278 de la ley de sociedades N° 26887, la administración de la sociedad se encarga a uno o más gerentes, socios o no, quienes la representan en todos los asuntos relativos a su objeto.

Son facultades del gerente entre otras las siguientes:

- Dirigir las operaciones de la sociedad.
- Representar a la sociedad en juicio o fuera de él.
- Estará facultado para separar y reemplazar al personal subalterno y contratar al personal más adecuado, para la buena marcha de la sociedad.
- Usar el sello de la sociedad, expandir correspondencia y faxear, así como cuidar que la información financiera, contable y tributaria este al día, inspeccionando los libros documentos y demás operaciones, dictando las disposiciones necesarias para el normal funcionamiento de la sociedad.
- Dar cuenta en sesión de la marcha y estado de los negocios, así como la recaudación, inversión y la existencia de los fondos.
- Presentar en tiempo oportuno a la Junta General de Socios en Situación Financiera de cada ejercicio y los datos necesarios para la redacción de la memoria anual.

- Abrir cuentas corrientes en los bancos, girar, endosar aceptar y descontar letras de cambio, así como todo instrumento de crédito, celebrar actos y contratos tales como habilitaciones con garantías específicas de prenda o sin esta, arrendar y subarrendar activa o pasivamente muebles o inmuebles, otorgando contratos privados, minutas y escritura pública correspondientes.

Departamento de Administración

El departamento de administración planeado para la empresa tendrá como objetivos fundamentales los siguientes:

- Llevar un sistema adecuado que permita un control eficaz de las operaciones económicas y financieras de la empresa.
- Mantener un control constante de los costos de la empresa con la finalidad de establecer los precios justos de los productos y la rentabilidad adecuada al capital invertido.
- Establecer un adecuado sistema de personal relacionado brindando buenas condiciones de trabajo, sueldos y salarios adecuados, beneficios sociales y su participación de gestión de la empresa.
- Conseguirán equilibrio constante entre los ingresos y gastos de la empresa, de tal manera que pueda satisfacer las necesidades de fondos adecuadamente de las fuentes propias (bancos proveedores, etc.).
- Supervisar el cumplimiento de las entregas de los productos a los clientes, mediante los despachos oportunos de los mismos.

Departamento de Producción

El departamento de producción tendrá como objetivos fundamentales los siguientes:

- **Planeamiento del procesamiento de los productos:** Donde se fijará las características que se deben dar a los productores a procesar. El

objetivo de este planeamiento es la creación de modelos que tengan en cuenta las características de las investigaciones de mercado.

- **Planeamiento de producción:** Consiste en calcular la cantidad de unidades y de acuerdo a las necesidades del mercado se calculará la cantidad de materia prima, materiales y mano de obra; así como las maquinas a utilizar y el mantenimiento de estas. El planeamiento de la producción debe hacerse para un año y ajustarse mensualmente.
- **Abastecimiento de Materia Prima:** Por tratarse de una mediana organización es necesario que este asignada como una función de producción; El abastecimiento de la materia prima debe hacerse de acuerdo con el planeamiento de la producción.
- **El Mejor Rendimiento del Recurso Humano:** Se obtiene mediante un sistema adecuado de salarios y de control de productividad.
- **La Producción:** Proceso mediante el cual se realiza los planeado, por lo que es necesario una constante evaluación de los resultados obtenidos.
- **Calidad de Producto:** La calidad del producto se debe a dos factores fundamentales:
 - La materia prima y los materiales utilizados.
 - Proceso de producción.

Departamento de Comercialización

El departamento de comercialización tendrá como objetivos fundamentalmente los siguientes:

- La determinación del potencial de ventas de los bienes de la empresa.
- Planeamiento de un programa completo de marketing, establecido metas y además se debe elaborar los presupuestos y planes de puntualidad, los métodos de la distribución y ventas de la empresa.

- Lograr un conocimiento general de las condiciones cualitativas del mercado como la demanda, la oferta y las políticas de precio y estrategias de comercialización utilizadas.

Previsión de Recursos Humanos

Los Recursos Humanos que requiere la empresa tienen como objetivo que tiene infinidad de tipos de personas, que tienen características especiales para desarrollarse en cada uno de los puestos.

Un puesto debe estar bien definido de acuerdo con las características de cada uno ellos en este caso con las etapas de producción de miel de abejas y sus derivados.

La importancia de la previsión de los recursos humanos en la empresa, es que el personal este adecuadamente capacitado que desarrollaran virtudes, destrezas en la en la empresa, para que una vez que necesites a un elemento para cubrir una vacante, puedas recurrir a un puesto de trabajo sin tener que acudir al exterior, y así evitas encarecer tu mercado laboral, espacios de tiempo, que son costosos, para ocupar un puesto inmediatamente y permites que en la empresa exista una carrera profesional.

Adicionalmente tener una cartera de recursos humanos que han acudido a solicitar trabajo y que no son contratados por diferentes circunstancias, pero que podrían ser interesantes para un futuro si existe una vacante, esto te permitirá acudir inmediatamente a una segunda opción para cubrir un puesto de trabajo.

Lo cual evitaremos demoras para ocupar un puesto de trabajo, por ello se realiza una efectiva productividad en la empresa, lo cual se provocará una sana competencia por escalar puestos, en consecuencia, ahorramos dinero ya sea por contratación externa o porque ya invertimos en la

capacitación a los empleados lo cual obtendremos frutos en el futuro y no hacer que los corten y se vayan.

Horario de Atención

El horario de atención es de lunes a sábado en horario corrido de las 8:00 de la mañana hasta las 17 horas.

Estudio Medioambiental

La regulación medioambiental es generada por los países productores de miel de abeja y en general de la industria apícola, buscan que estos sean agradables al medio ambiente y han generado un cambio de actitud desde el apicultor hasta el consumidor final.

La producción de miel de abejas no significa una carga para el medio ambiente desde los diferentes aspectos como son:

- **Contaminación del aire por disolventes:** La emisión de sustancias orgánicas volátiles a la atmosfera, significa la contaminación más importante del medio ambiente como consecuencia de procesos aplicación se sustancias químicas.

Se considera que estos productos contribuyen a aumentar el riesgo de la capa de ozono continúe y siga siendo un riesgo para la salud humana.

La miel de abejas pura no constituye ninguna de esas amenazas puesto que para su elaboración no se utilizan sustancias químicas ya que es realizado por las abejas naturalmente.

- **Contaminación de las aguas por sustancias orgánicas e inorgánicas:** La legislación en todos los países a nivel mundial

consideran el reciclado de agua para limitar su consumo y especifica los límites de los productos contaminantes.

Para la comercialización de miel de abejas pura no es aplicable ya que la materia prima no necesita ninguna transformación.

- **Contaminación debida al uso de materiales en la fabricación manipulación y aplicación de residuos:** El mayor desafío para la sociedad, es la eliminación del material impreso (papel, metal, plástico, etc.).

Mediante un tratamiento adecuado que minimice su incidencia sobre el medio ambiente.

Por ello el procedimiento técnico-administrativo que nos permitirá ejecutar el impacto ambiental es buscar a los órganos de control ambiental y un promotor que este especializado para la aplicación de dicho procedimiento.

6.7. Costos, inversiones, operaciones y beneficios de la alternativa seleccionada

Costo del Proyecto

El costo S/67665,80 para realizar dicho proyecto, que muestra en el siguiente cuadro por cada rubro.

Tabla 19
Costos del proyecto de inversión

Concepto	Total	%
Inversión fija tangible		81.55
	S/20,000.00	29.56

Adquisición de terreno		
obras civiles	S/9,000.00	13.30
MATERIALES Y EQUIPOS DE MANEJO	21,085.00	31.16
muebles y enseres	4,590.00	6.78
UTILES DE OFICINA	505.00	0.75
Inversión fija intangible		6.59
SERVIC. PUBLICOS	155.80	0.23
estudios previos	S/1,800.00	2.66
constitución y organización	S/2,500.00	3.69
Capital de trabajo		11.87
Insumo	6,030.00	8.91
Caja chica	S/2,000.00	2.96
Total	S/67,665.80	100.00

Fuente: Elaboración propia.

Financiamiento del Proyecto.

El financiamiento del proyecto consta de dos partes las cuales describimos a continuación:

A. Financiamiento Propio.

El aporte propio está dirigido a cubrir principalmente la inversión en los activos fijos intangible, el capital de trabajo y parte del activo fijo tangible se encuentra compuesto en un 80.60% de la inversión total del negocio, el cual es equivalente a S/ 54540.80. Este aporte se dividirá en 2 partes iguales, tocándole a cada uno de los socios desembolsar la cantidad de S/ 27240.40.

B. Financiamiento externo.

El financiamiento externo que se requiere para la implementación del centro de producción apícola es del 19.40% de la inversión total, es decir S/ 13125.00 debiendo dicho préstamo cubrir aquellos conceptos que no lo haya Hecho el financiamiento propio.

Tabla 20
Estructura del financiamiento

CONCEPTO	TOTAL	APORTE DE SOCIOS	PRESTAMO
INVERSIÓN FIJA TANGIBLE			
Adquisición de terreno	20000.00	20000.00	
Obras civiles	9000.00	9000.00	
Materiales y equipos de manejo	21,085.00	21,085.00	
Muebles y enseres	4,590.00		4,590.00
ÚTILES DE OFICINA	505.00		505.00
INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE			
Servicios públicos	155.80	155.8	
Estudios previos	1800.00	1,800.00	
Constitución y organización	2,500.00	2,500.00	
CAPITAL DE TRABAJO			
Insumo	6,030.00		6,030.00
Caja chica	2,000.00		2,000.00
TOTAL	S/67,665.80	54,540.80	3,125.00

Fuente: elaboración propia.

Servicio de la Deuda

El pago por el servicio de la deuda se tendrá en cuenta las siguientes condiciones.

Monto del préstamo	:	13 125.00
Tasa de interés efectiva anual	:	30%
Plazo	:	3 años o 36 meses
Monto de la cuota anual	:	7,226.97

Tabla 21
Consolidado anual del pago del préstamo

AÑO	CUOTA	INTERÉS	CAPITAL	SALDO
0	0	0	0	13,125.00
1	S/ 7,226.97	S/ 3,937.50	S/ 3,289.47	S/ 9,835.53

2	S/ 7,226.97	S/ 2,950.66	S/ 4,276.31	S/ 5,559.22
3	S/ 7,226.97	S/ 1,667.77	S/ 5,559.20	S/0.00

Elaboración propia

Ingreso del Proyecto

Los ingresos provienen de las ventas del servicio principal, objeto del negocio.

El presente cuadro nos muestra de manera resumida el presupuesto de los ingresos que presentara el proyecto durante su horizonte de planeamiento.

Tabla 22

Proyección de volumen de ventas

PERIODO		PRODUCCIÓN MIEL	PRODUCCIÓN POLEN	PRODUCCIÓN JALEA REAL
Años	Meses	Kg.	Kg.	Litros
1	01 - 12	4500.00	250	4
2	12 - 24	5000.00	250	4
3	24 - 36	5000.00	250	4.5
4	36 - 48	5000.00	250	4.5
5	48 - 60	5500.00	250	5

Fuente: elaboración propia.

Proyección de ingresos anuales

Producción promedio de miel es de 45 kg. A 55 kg colmena / año.

Producción promedio de polen 2.50 kg. Colmena / año.

Producción de la jalea real de 4 a 5 Lt. por total de colmenas / año.

Tabla 23
Proyección de ingresos anuales

AÑO	MIEL			POLEN			JALEA REAL			TOTAL
	KG	PRECIO	TOTAL	KG	PRECIO	TOTAL	KG	PRECIO	TOTAL	VTAS. POR AÑO
1	3,000	S/.12.00	S/36,000.00	100	S/.16.00	S/1,600.00	2	S/.200.00	S/.400.00	S/38,000.00
2	3,000	S/.13.00	S/39,000.00	100	S/.16.00	S/1,600.00	2	S/.200.00	S/.400.00	S/41,000.00
3	3,500	S/.13.00	S/45,500.00	100	S/.16.00	S/1,600.00	2	S/200.00	S/.400.00	S/47,500.00
4	4,000	S/.15.00	S/60,000.00	150	S/.16.00	S/2,400.00	3	S/.200.00	S/600.00	S/63,000.00
5	4,000	S/.15.00	S/60,000.00	150	S/.16.00	S/2,400.00	3	S/200.00	S/600.00	S/63,000.00
Total	17,500		S/.240,500.00	600		S/9,600.00	12		S/.2400.00	S/252,500.00

Fuente: elaboración propia.

Tabla 24
Proyección de costos operativos

Elemento	1	2	3	4	5
Costo de producción					
Costo directo					
MOD	S/.3,000.00	S/.3,000.00	S/.3,000.00	S/.4,000.00	S/.4,000.00
Compra de azúcar	S/.450.00	S/.450.00	S/.450.00	S/.600.00	S/.600.00
Compra de medicamento	S/.5,580.00	S/.5,580.00	S/.5,580.00	S/.6,975.00	S/.6,975.00
Costo indirecto					
PDB Kg antipolillas	S/.100.00	S/.200.00	S/.200.00	S/.350.00	S/.350.00
Gastos de operación					
Gastos de administración					
Sueldo del gerente	S/.10,200.00	S/.10,200.00	S/.10,200.00	S/.10,200.00	S/.10,200.00
Servicios no personales	S/.2,400.00	S/.2,400.00	S/.2,400.00	S/.2,400.00	S/.2,400.00
Gastos generales					
Luz, agua, teléfono	S/.155.80	S/.155.80	S/.155.80	S/.170.00	S/.170.00
Útiles de oficina	S/.505.00	S/.505.00	S/.505.00	S/.600.00	S/.600.00
Envases y etiquetas	S/.9,425.00	S/.9,275.00	S/.8,800.00	S/.10,750.00	S/.10,750.00
Gastos de ventas					
Transporte, publicidad	S/.4,850.00	S/.4,850.00	S/.4,850.00	S/.4,850.00	S/.4,850.00
Gastos financieros					
Intereses de crédito	S/.3,937.50	S/.2,950.66	S/.1,667.77	-	-
Depreciación					
Depreciación activo fijo	1,319.00	1,319.00	1,319.00	1,319.00	1,319.00
Costo Total	S/.41,922.30	S/.40,885.46	S/.39,127.57	S/.42,214.00	S/.42,214.00

Fuente: elaboración propia

6.8 Evaluación Económica – Financiera

Tabla 25

Estado de Resultado

PARTIDA	1	2	3	4	5
VENTAS	S/.38,000.00	S/.41,000.00	S/.47,500.00	S/.63,000.00	S/.63,000.00
(-) COSTO DE VENTAS	S/.6,030.00	S/.6,030.00	S/.6,030.00	S/.7,575.00	S/.7,575.00
UTILIDAD BRUTA	S/.31,970.00	S/.34,970.00	S/.41,470.00	S/.55,425.00	S/.55,425.00
(-) Gastos de Adm. y vetas	S/.17,450.00	S/.17,450.00	S/.17,450.00	S/.17,450.00	S/.17,450.00
(-) Depreciación	1,319.00	1,319.00	1,319.00	1,319.00	1,319.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/.13,201.00	S/.16,201.00	S/.22,701.00	S/.36,656.00	S/.36,656.00
(-) Gastos financieros	S/.3,937.50	S/.2,950.66	S/.1,667.77	S/.0.00	S/.0.00
UTILIDAD ANTES DE IMPTO.	S/.9,263.50	S/.13,250.34	S/.21,033.23	S/.36,656.00	S/.36,656.00
(-) Impuesto a la renta (30%)	S/.2,779.05	S/.3,975.10	S/.6,309.97	S/.10,996.80	S/.10,996.80
UTILIDAD	S/.6,484.45	S/.9,275.24	S/.14,723.26	S/.25,659.20	S/.25,659.20
DIVIDENDOS (50)		S/.4,637.62	S/.7,361.63	S/.12,829.60	S/.12,829.60
Reserva (20%)		S/.1,855.05	S/.2,944.65	S/.5,131.84	S/.5,131.84
Utilidad Neta	S/.6,484.45	S/.2,782.57	S/.4,416.98	S/.7,697.76	S/.7,697.76

Fuente: elaboración propia

Tabla 26

Flujo de Caja Proyectados

PARTIDA	1	2	3	4	5
VENTAS TOTALES	S/.38,000.00	S/.41,000.00	S/.47,500.00	S/.63,000.00	S/.63,000.00
EGRESO DE CAJA					
COSTOS DIRECTOS	S/.6,030.00	S/.6,030.00	S/.6,030.00	S/.7,575.00	S/.7,575.00
MOD	S/.3,000.00	S/.3,000.00	S/.3,000.00	S/.4,000.00	S/.4,000.00
COSTOS INDIRECTOS	S/.100.00	S/.200.00	S/.200.00	S/.350.00	S/.350.00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	S/.12,600.00	S/.12,600.00	S/.12,600.00	S/.12,600.00	S/.12,600.00
GASTOS DE VENTAS	S/.4,850.00	S/.4,850.00	S/.4,850.00	S/.4,850.00	S/.4,850.00
Interés	S/.3,937.50	S/.2,950.66	S/.1,667.77		
Amortización	S/.3,289.47	S/.4,276.31	S/.5,559.20		
pago de impuesto		S/.3,975.10	S/.6,309.97	S/.10,996.80	S/.10,996.80
pago de dividendo		S/.4,637.62	S/.7,361.63	S/.12,829.60	S/.12,829.60
TOTAL, EGRESOS DE CAJA	S/.33,806.97	S/.42,519.69	S/.47,578.57	S/.53,201.40	S/.53,201.40
SALDO DE CAJA	S/.4,193.03	S/. -1,519.69	S/. -78.57	S/.9,798.60	S/.9,798.60
CAJA INICIAL	S/.2,000.00	S/.6,193.03	S/.4,673.34	S/.4,594.77	S/.14,393.37
SALDO FINAL DE CAJA	S/.6,193.03	S/.4,673.34	S/.4,594.77	S/.14,393.37	S/.24,191.97

Fuente: elaboración propia

Tabla 27
Situación Financiera Proyectada

CUENTA	0	1	2	3	4	5
Efectivo y equivalente de efectivo	S/.2,000.00	S/.6,193.03	S/.4,673.34	S/.4,594.77	S/.14,393.37	S/.24,191.97
Existencias	S/.6,030.00	S/.16,250.70	S/.16,497.45	S/.17,644.66	S/.24,787.83	S/.16,308.23
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/.8,030.00	S/.22,443.73	S/.21,170.79	S/.22,239.43	S/.39,181.20	S/.40,500.20
Activo tangible neto	S/.55,180.00	S/.53,861.00	S/.52,542.00	S/.51,223.00	S/.49,904.00	S/.48,585.00
activo intangible	S/.4,300.00	S/.1,955.80	S/.1,955.80	S/.1,955.80	S/.1,955.80	S/.1,955.80
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/.59,480.00	S/.55,816.80	S/.54,497.80	S/.53,178.80	S/.51,859.80	S/.50,540.80
TOTAL ACTIVO PASIVO	S/.67,510.00	S/.78,260.53	S/.75,668.59	S/.75,418.23	S/.91,041.00	S/.91,041.00
PASIVO CORRIENTE						
Impuesto por pagar	S/. -	S/.2,779.05	S/.3,975.10	S/.6,309.97	S/.10,996.80	S/.10,996.80
Dividendos por pagar	S/. -		S/.4,637.62	S/.7,361.63	S/.12,829.60	S/.12,829.60
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. -	S/.2,779.05	S/.8,612.72	S/.13,671.60	S/.23,826.40	S/.23,826.40

PASIVO NO CORRIENTE						
Préstamo	S/.13,125.00	S/.9,835.53	S/.5,559.22	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		S/.14,612.00	S/.8,033.25			
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	S/.13,125.00	S/.17,391.05	S/.16,645.97	S/.13,671.60	S/.23,826.40	S/.23,826.40
Capital social	S/.54,385.00	S/.54,385.00	S/.54,385.00	S/.54,385.00	S/.54,385.00	S/.54,385.00
Utilidades	S/. -	S/.6,484.45	S/.2,782.57	S/.4,416.98	S/.7,697.76	S/.7,697.76
Reserva legal	S/. -		S/.1,855.05	S/.2,944.65	S/.5,131.84	S/.5,131.84
TOTAL PATRIMONIO	S/.54,385.00	S/.60,869.45	S/.59,022.62	S/.61,746.63	S/.67,214.60	S/.67,214.60
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.67,510.00	S/.78,260.50	S/.75,668.59	S/.75,418.23	S/.91,041.00	S/.91,041.00

Tabla 28

Cálculo del VAN y el TIR

	Desembolso	Periodo	Flujos de fondos
		0	- 51 058
Cash Flows		1	7 137.53
		2	8 777.29
		3	19 243.87
		4	93 383.4
		5	
		6	
		7	
		8	
		9	
		10	
	TIR	0.2728	27.28%
	VAN	41 151.25	

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos, nuestro proyecto es aceptable toda vez que satisface las condiciones de viabilidad para cada uno de los indicadores, lo cual indica que el proyecto es rentable

Interpretación:

Valor	Significado	Decisión que tomar
VAN >0	La inversión producirá ganancias por encima de la rentabilidad exigida(r)	El proyecto puede aceptarse.
VAN <0	La inversión producirá pérdidas por debajo de la rentabilidad exigida(r)	El proyecto debe rechazarse. Dado que el proyecto no genera valor monetario de la rentabilidad exigida(r) la decisión deberá basarse en otros criterios como la obtención de datos.
VAN =0	La inversión no producirá ni ganancias ni pérdidas.	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida (r), la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores

Análisis de la Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad del presente proyecto hemos tomado la variable costo de operación realizando un aumento en un 30% en los costos para visualizar en qué medida afecta dicho análisis al **VAN** y al **TIR** tal como se aprecia en el flujo económico y financiero.

Tabla 29

Cuadro Comparativo

SIN AUMENTOS EN LOS COSTOS		CON AUMENTOS EN LOS COSTOS 30%		VARIACION
TIR	27.28%	TIR	23.11%	4.17%
VAN	S/. 41 151.25	VAN	S/. 31 344.77	S/. 9 806.48

Fuente: elaboración propia

Análisis

Como se muestra en el cuadro, cuando los costos totales sufren una variación de aumento el VAN sufre una disminución de S/ 41,151.25 a S/ 31,344.77 existe una brecha de S/ 9806.48.

De otro lado el TIR también sufre una disminución de 27.28% a 23.11% lo que ocurre una brecha de 4.17%.

7. Conclusiones

- La rentabilidad permitirá que el negocio asuma sus obligaciones tributarias, laborales, financieras y operativas.
- Con el presente estudio se demuestra la factibilidad técnico económico para la instalación de una planta de producción de productos Apícolas en el Distrito Chavín de Huántar, provincia de Huari y en todo el departamento de Ancash.
- Del análisis de ubicación del Plan de Negocios, se determina que queda en una buena ubicación en el Centro Poblado de Machcas, distrito de Chavín de Huántar, Provincia de Huari, la misma que se determinó de acuerdo con las condiciones de la cercanía a la población demandante mercados y facilidad de transporte.
- La empresa se reorganizará como sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.).
- La empresa contará para su financiamiento en un 80.56% de parte de los socios y la otra por financiamiento externo de 19.44%.
- De la evaluación de la rentabilidad y sensibilidad se determina que el proyecto es rentable durante su vida útil.

Bibliografía

- Alvarado, F. (2004). *Balance de la agricultura ecológica en el Perú 1980 – 2003. El problema Agrario en Debate - Sepia X Mesa Especial*. Lima: Edit. SEPIA.
- Aránzazu, M. (2018). *40 q&a sobre sanidad y producción apícola*. Editorial Servat.
- Blackiston, H. (2014). *Apicultura para dummies*. Editorial Paradummies.
- Chaparro, J. (2011). *Agricultura y desarrollo*. México D.F.: Ariel editores.
- Clément, H. (2012). *El conocimiento y el cuidado de la abeja, las técnicas apícolas y los productos de la colmena*. Ediciones Omega S.A.
- Cortéz, J. (2014). *Gerencia estratégica*. Santiago: Editorial Vernis.
- Dadant, G. (1988). *Aspectos de sostenibilidad de los sistemas de cultivo en América Central*. San José: Editorial: Vanguardia.
- Forero, M. (2014). *Análisis y diagnóstico de los sistemas de producción en medios rurales. Guía metodológica*. Quito: Universal.
- Guzmán, C.; Alonso, M. (2007). La investigación participativa en agroecología: una herramienta para el desarrollo sustentable. *Ecosistemas*, 16(1): 1-12.
- Herrera, L. (2017). *Administración del emprendimiento*. México D. F.: Universal.
- Jean-Prost y Le Conte (2007). *Apicultura: Conocimiento de la abeja. Manejo de la colmena. 4ª edición*. Editorial Mundiprensa.
- Jiménez, M. (2017). *La colmena sostenible*. Planeta editores.
- Lampeitl, F. (2015). *El mantenimiento de las abejas*. Madrid: Ediciones Omega S.A.
- Linares, F. (2012). *Procesos operativos y la producción de bienes y servicios*. ECOE Ediciones.
- López, D. (2013). *Actividades de producción de colmenas*. México: Paraninfo.
- Martínez, S. (2017). *Administración de empresas*. Valencia: Ibérica SA.
- Mendoza, T. (2015). *Gestionando el valor agregado*. Madrid: Ariel Edirores.

- Montesinos, R. (2018). *Producción sostenible*. ECOE editores.
- Quintero, L. (2011). *Economías sostenibles*. México: Planeta.
- Regar, A. (2004). *Manual del apicultor aficionado*. Editorial Acribia.
- Riondet, J. (2018). *La apicultura mes a mes*. Madrid: Omega.
- Sen, H. (2000). *Desarrollo de comunidades rurales*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Serrano, B. (2014). *Administración de tipos de empresa*. Lima: San Marcos.
- Torres, R. (2011). *Desarrollo social y productivo*. ECOE editores.
- Vergara, A. (2016). *Reestructuración empresarial*. Ediciones de la U.

Anexo

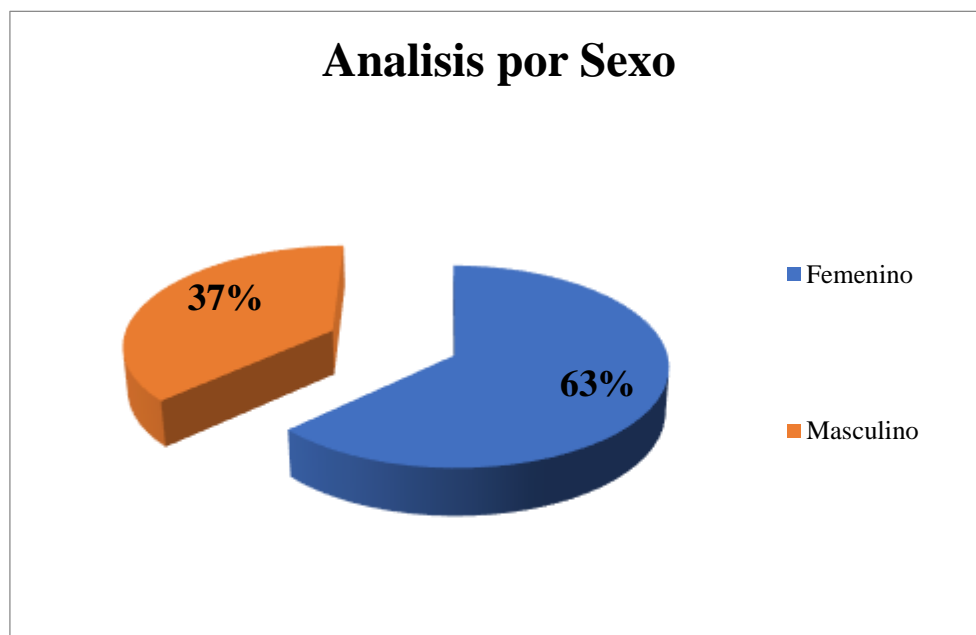
Anexo N° 1

Resultados de la aplicación de encuestas para determinar el consumo de productos apícolas

1. Sexo

ÍTEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
FEMENINO	236	62.93%
MASCULINO	139	37.07%
TOTAL	375	100%

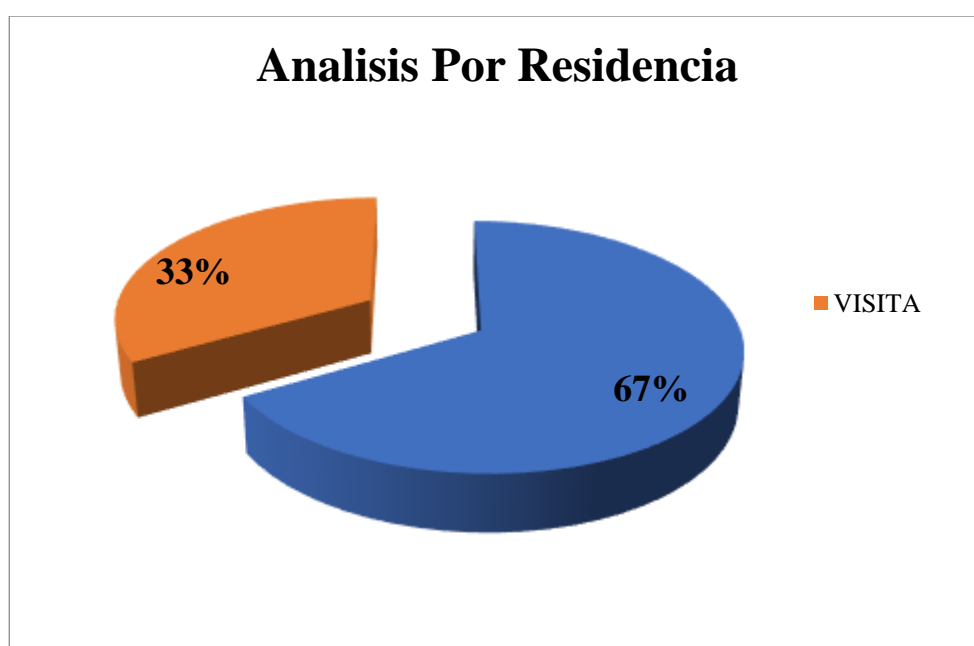
Fuente: encuesta aplicada



2. ¿Vive usted en Chavín de Huántar o está de visita?

ÍTEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
CHAVIN DE HUANTAR	250	66.67%
VISITANTE	125	33.33%
TOTAL	375	100%

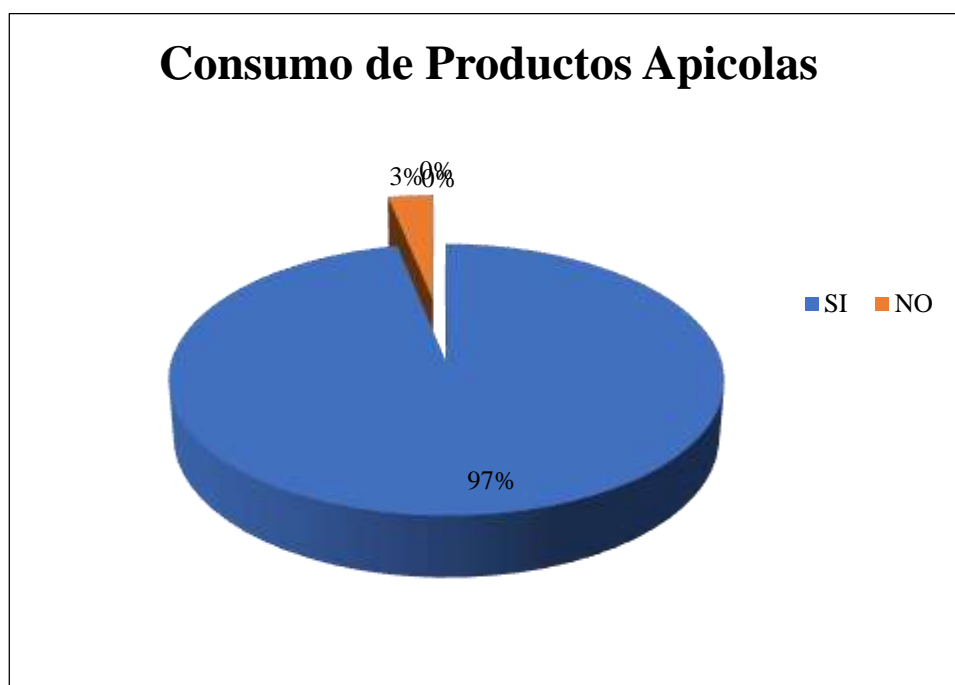
Fuente: encuesta aplicada



3. ¿Consume usted productos apícolas?

ÍTEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
SI	365	97.33%
NO	10	2.67%
TOTAL	375	100%

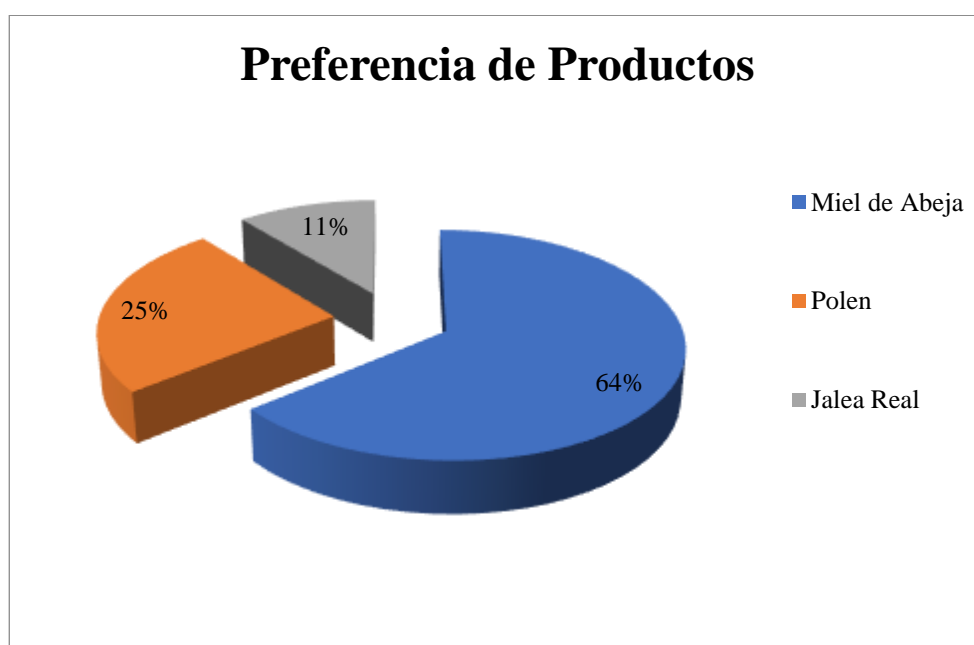
Fuente: encuesta aplicada



4. ¿Qué productos consume usted con mayor frecuencia?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
MIEL DE ABEJA	325	86.67%
POLEN	30	8%
JALEA REAL	20	5.33%
TOTAL	375	100%

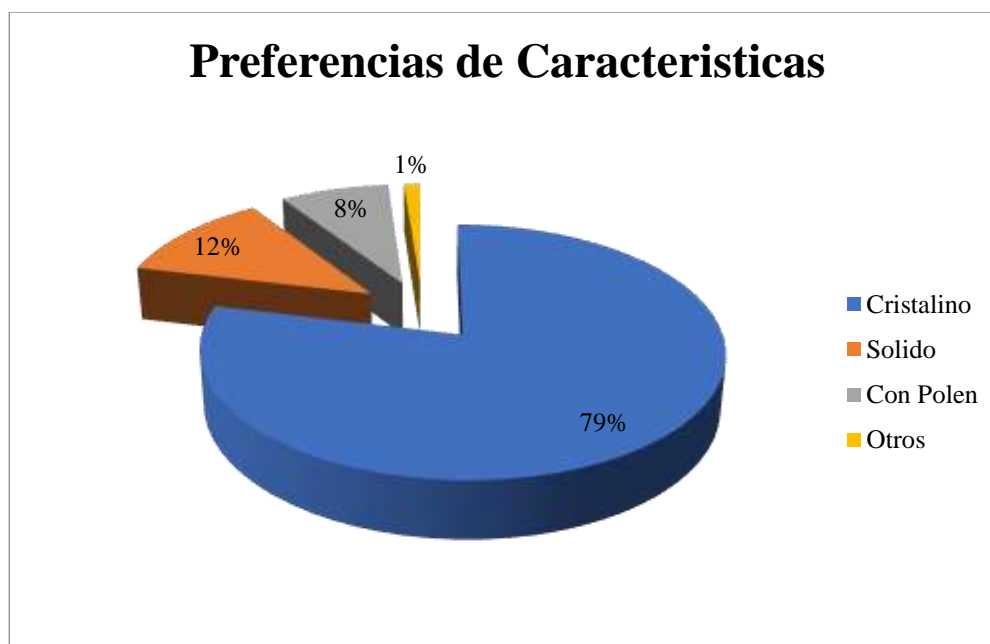
Fuente: encuesta aplicada



5. ¿Cómo prefiere consumir la miel de abeja?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
CRISTALINO	295	78.67%
SOLIDO	45	12%
CON POLEN	30	8%
OTROS	5	1.33%
TOTAL	375	100%

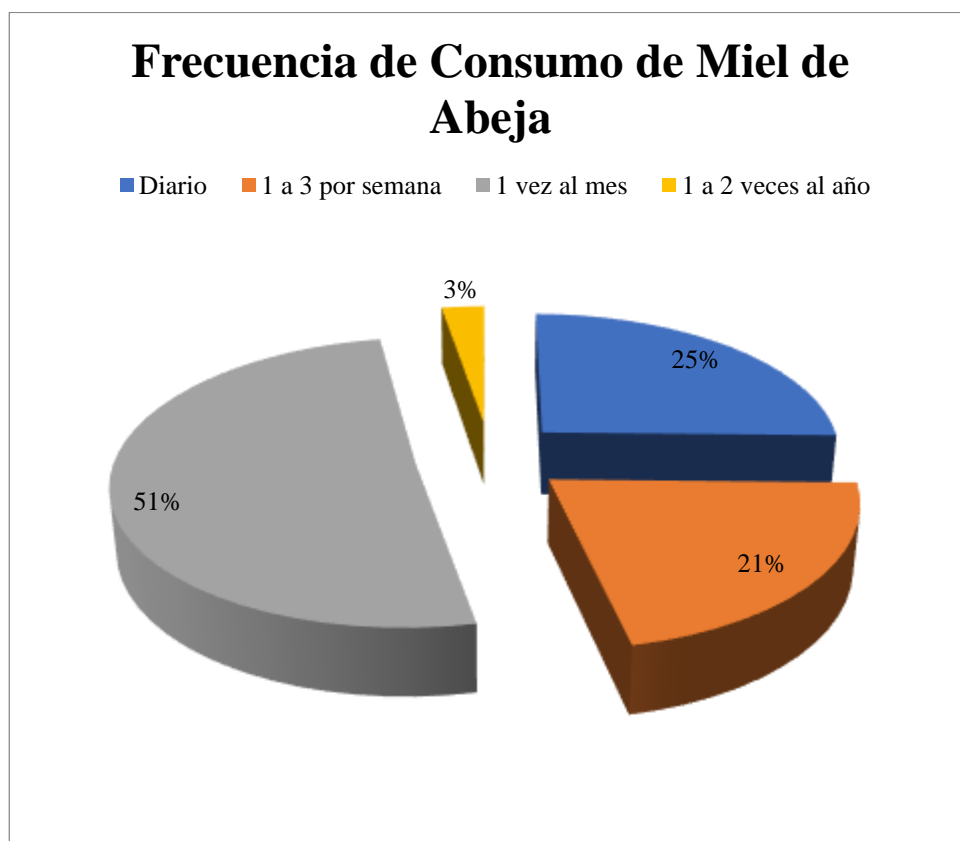
Fuente: encuesta aplicada



6. ¿Con que frecuencia consume usted miel de abeja?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
DIARIO	95	25.33%
1 A 3 VECES POR SEMANA	80	21.33%
1 A VEZ AL MES	190	50.67%
1 A 2 VECES AL AÑO	10	2.67%
TOTAL	375	100%

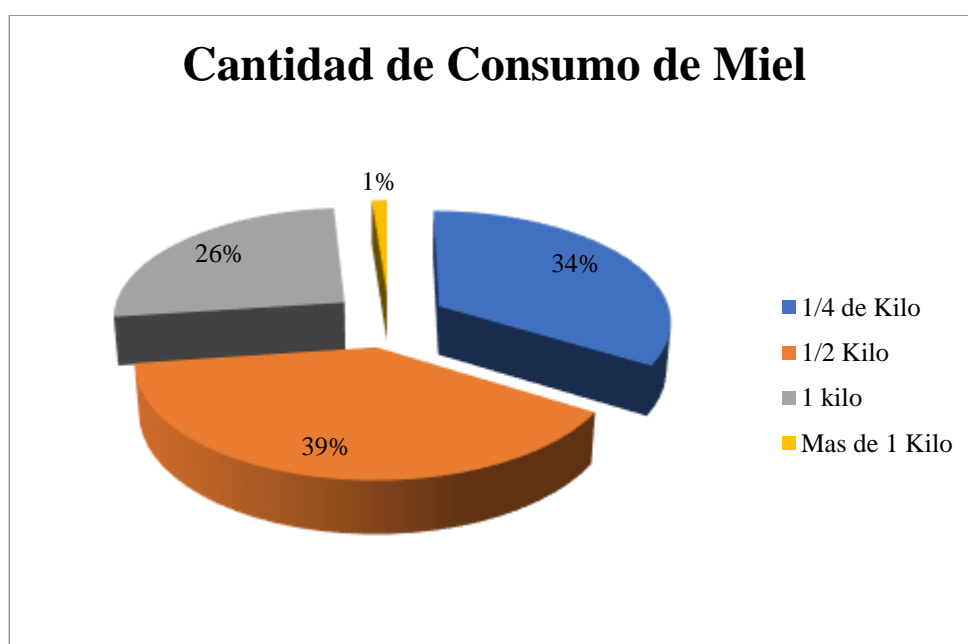
Fuente: encuesta aplicada



7. ¿Qué cantidad promedio consume al mes?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
1/4 DE KILO	125	33.33%
1/2 DE KILO	145	38.67%
1 KILO	96	25.60%
MAS DE 1 KILO	9	2.40%
TOTAL	375	100%

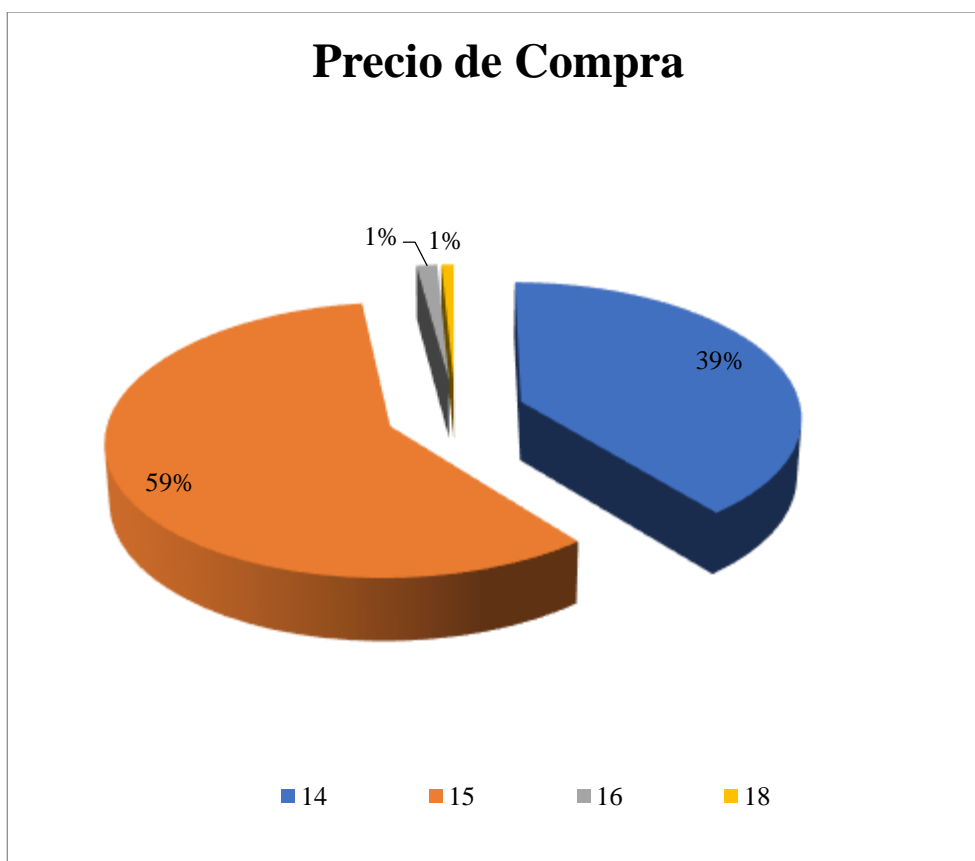
Fuente: encuesta aplicada



8. ¿A qué precio compra usted el kilo de miel de abeja?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
S/. 14.00	147	39.20%
S/. 15.00	220	58.67%
S/. 16.00	5	1.33%
S/. 18.00	3	0.80%
TOTAL	375	100%

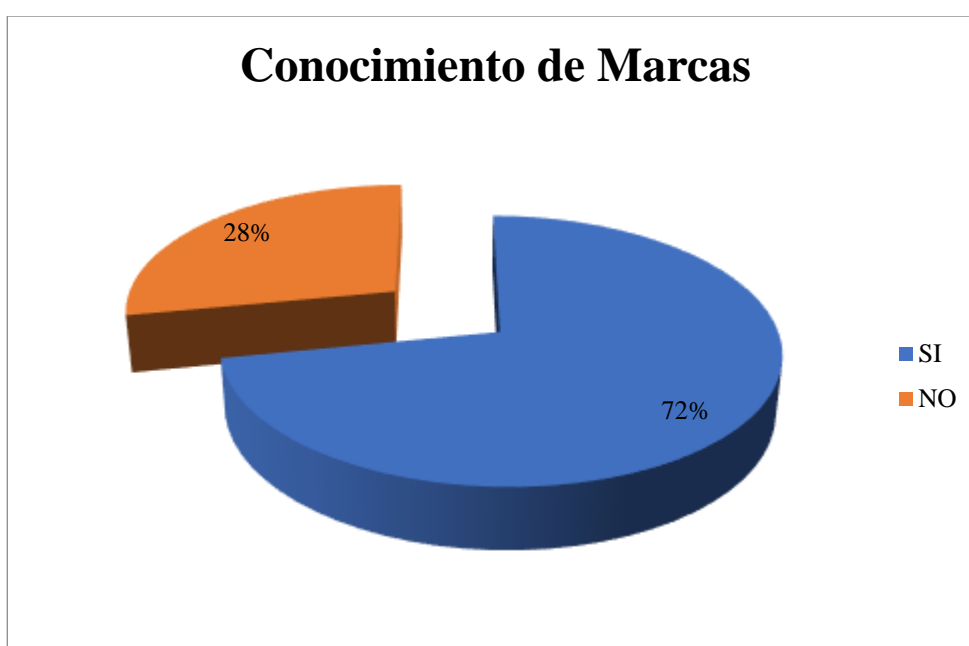
Fuente: encuesta aplicada



9. ¿Conoce usted algunas marcas de miel, polen y jalea real?

ÍTEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
SI	95	25.33%
NO	280	74.67%
TOTAL	375	100%

Fuente: encuesta aplicada



10. ¿Qué tipo de envase prefiere para la miel de abeja?

ÍTEMS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
VIDRIO	298	79.47%
PLASTICO	77	20.53%
TOTAL	375	100%

Fuente: encuesta aplicada

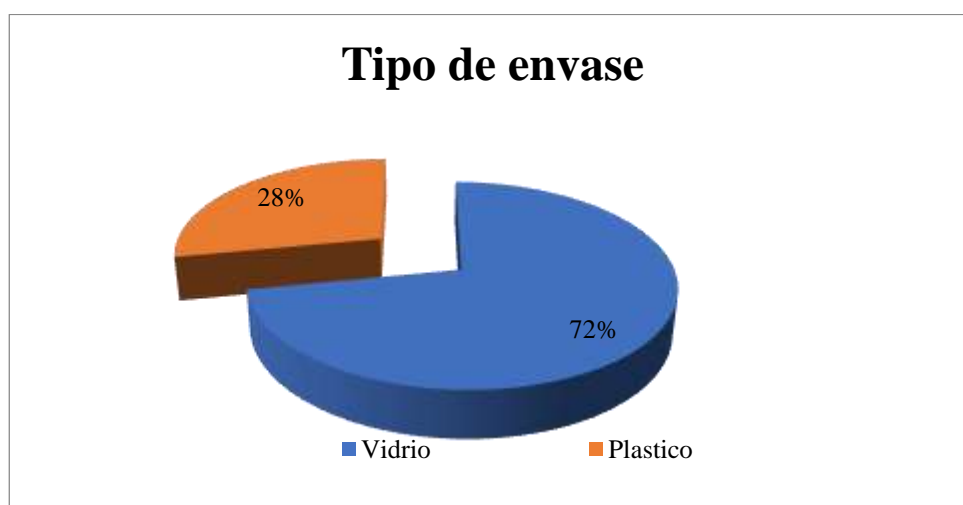


Tabla 1
Costo de insumos

INSUMOS	UNIDAD	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
AZUCAR	KG	150	3.00	450.00
TERRAMICINA	SOBRE	3	25.00	75.00
NEOTERRAMICINA	SOBRE	3	35.00	105.00
APISTAN	FRASCO	25	18.00	450.00
FUMIDIL	FRASCO	25	180.00	4,500.00
APISLOQUE	KG	10	45.00	450.00
Total			306.00	6,030.00

Fuente: elaboración propia

Tabla 2
Otros costos

ITEM	CANTIDAD	CU	CT
GRUPO DE CRIANZA			
Colmenas completas	50	90	4,500.00
Núcleos	50	120	6,000.00
Cera estampada	200	30	6,000.00
GRUPO DE PROTECCIÓN Y MANEJO			
Mascara	5	30	150.00
Guantes	5	10	50.00
Sombrero	5	15	75.00
Ahumador	5	35	175.00
Palanca	5	20	100.00
Cepillo	5	7	35.00
Mameluco	5	50	250.00
OTROS			
Rejilla excluidora	10	10	100.00
Desoperculador esterilizado	2	20	40.00
Baldes de 20kg de capacidad	5	10	50.00
Bidones plásticos de 180 kg	5	12	60.00
Trampas para polen	50	40	2,000.00
Otros (alimento medicinas)	150	10	1,500.00
Total			21,085.00

Fuente. elaboración propia

Tabla 3
Costo de comercialización

ÍTEMS	UNIDAD	CANT	PREC. UNIT.	PRECIO TOTAL
FRASCO DE 1KG	UNID	1500	2.2	3,300.00
FRASCO DE 1/2 KG	UNID	3000	1.9	5,700.00
BOLSAS	CIENTO	10	10.00	100.00
CUCHARON	UNIDAD	10	15.00	150.00
ETIQUETAS	MILLAR	3.5	50.00	175.00
SUB TOTAL				9,425.00



Centro de Producción y Comercialización Apícola “Apidulce”S.R.L

INFORME DE ORIGINALIDAD

23 %
INDICE DE SIMILITUD

23%
FUENTES DE INTERNET

%
PUBLICACIONES

6%
TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1 Fuente de Internet www.culturaapicola.com.ar 1 %

2 Fuente de Internet vsip.info 1 %
Fuente de Internet

3 Fuente de Internet www.slideshare.net 1 %

4 Fuente de Internet www.coursehero.com 1 %

5 Fuente de Internet hdl.handle.net 1 %
Fuente de Internet

6 Fuente de Internet repositorio.uis.edu.co 1 %
qdoc.tips

7 Fuente de Internet www.piaggio.com.pe 1 %
docplayer.es

10	www.buenastareas.com Fuente de Internet	1%
11	www.go2peru.info Fuente de Internet	1%
12	www.clubensayos.com Fuente de Internet	1%
13	vdocuments.site Fuente de Internet	1%
14	www.dietetica-visual.com.ar Fuente de Internet	<1%
16	pt.scribd.com Fuente de Internet	<1%
17	dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet	<1%
18	nuevaeconomia.com.bo Fuente de Internet	<1%
19	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1%
20	repositorio.untrm.edu.pe Fuente de Internet	
	repositorio.usanpedro.edu.pe Fuente de Internet	

		<1%
21	edoc.pub Fuente de Internet	<1%
22	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
23	repositorio.puce.edu.ec Fuente de Internet	<1%
24	uniformesengeneral.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
25	www.mef.gob.pe Fuente de Internet	<1%
26	www.alimentacion-sana.com.ar Fuente de Internet	<1%
27	estella22.webnode.es Fuente de Internet	<1%
28	foros.pulevasalud.com Fuente de Internet	<1%
29	idoc.pub Fuente de Internet	<1%
30	prezi.com Fuente de Internet	<1%
31	nanopdf.com Fuente de Internet	<1%

32	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	<1%
33	www.dulcynat.com.ar Fuente de Internet	<1%
34	ri.ues.edu.sv Fuente de Internet	<1%
35	apicolaoro.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
36	repositorio.ute.edu.ec Fuente de Internet	<1%
37	biblioteca.usac.edu.gt Fuente de Internet	<1%
38	bibliotecaunapec.blob.core.windows.net Fuente de Internet	<1%
40	Submitted to Universidad Manuela Beltrán Trabajo del estudiante	<1%
41	issuu.com Fuente de Internet	<1%
42	es.scribd.com Fuente de Internet	<1%
43	Submitted to Pontificia Universidad Catolicadel Peru Trabajo del estudiante	<1%
	s385925d490d3a601.jimcontent.com	

Fuente de Internet

<1%

44

www.researchgate.net

Fuente de Internet

<1%

45

www.aragonesasi.com

Fuente de Internet

<1%

46

Submitted to Universidad Catolica De Cuenca

Trabajo del estudiante

<1%

47

doczz.es

Fuente de Internet

<1%

48

moam.info

Fuente de Internet

<1%

49

50

www.linguee.com

Fuente de Internet

<1%

51

Submitted to Universidad Privada San Pedro

Trabajo del estudiante

<1%

52

restaurantebotein.blogspot.ca

Fuente de Internet

<1%

53

Submitted to Universidad Católica de Santa María

Trabajo del estudiante

<1%

54

clubensayos.com

Fuente de Internet

idoc.tips

Fuente de Internet

		<1%
55	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1%
56	repositorio.uigv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
57	repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet	<1%
58	www.worldcat.org Fuente de Internet	<1%
59	46.210.197.104.bc.googleusercontent.com Fuente de Internet	<1%
60	dspace.uclv.edu.cu Fuente de Internet	<1%
61	pt.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
62	repositorio.utc.edu.ec Fuente de Internet	<1%
63	static.upao.info Fuente de Internet	<1%
64	www.conavi.com.co Fuente de Internet	<1%
65		

66	www.covinter.com.ar Fuente de Internet	<1%
67	www.spaintraveler.es Fuente de Internet	<1%
68	bdigital.zamorano.edu Fuente de Internet	<1%
69	doku.pub Fuente de Internet	<1%
70	dspace.ucuenca.edu.ec Fuente de Internet	<1%
71	esmadrid.com Fuente de Internet	<1%
72	morillosurielabogados.com Fuente de Internet	<1%
73	orgprints.org Fuente de Internet	<1%
74	publicaciones.eafit.edu.co Fuente de Internet	<1%
75	repositorio.utn.edu.ec Fuente de Internet	<1%
76	www.conflia.gba.gov.ar Fuente de Internet	<1%
77	www.cps.unizar.es Fuente de Internet	<1%

78	www.ilustrados.com Fuente de Internet	<1%
79	www.innovarium.com Fuente de Internet	<1%
80	www.investigo.biblioteca.uvigo.es Fuente de Internet	<1%
81	www.monografias.com Fuente de Internet	<1%
82	www.uabcs.mx Fuente de Internet	<1%
83	www.uria.com Fuente de Internet	<1%
84	zenaidamorenodecasanova716.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
85	1library.co Fuente de Internet	<1%
86	bibdigital.epn.edu.ec Fuente de Internet	<1%
87	catalonica.bnc.cat Fuente de Internet	<1%
88	cdn.goconqr.com Fuente de Internet	<1%
89	docs.google.com Fuente de Internet	<1%

90	fdocumentos.tips Fuente de Internet	<1%
91	geliza.wordpress.com Fuente de Internet	<1%
92	globalheritagefund.org Fuente de Internet	<1%
93	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	<1%
94	repositorio.lamolina.edu.pe Fuente de Internet	<1%
95	repositorio.uia.ac.cr:8080 Fuente de Internet	<1%
96	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	<1%
97	repositorio.unibague.edu.co Fuente de Internet	<1%
98	repositorio.unprg.edu.pe Fuente de Internet	<1%
99	repositorio.unsa.edu.pe Fuente de Internet	<1%
100	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1%
101	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1%

102	ruidera.uclm.es Fuente de Internet	<1%
103	tesis.ipn.mx Fuente de Internet	<1%
104	www.alcnoticias.org Fuente de Internet	<1%
105	www.madrimasd.org Fuente de Internet	<1%
106	www.medioambiente.gov.ar Fuente de Internet	<1%
107	www.rt-a.com Fuente de Internet	<1%
108	www.seap.es Fuente de Internet	<1%
109	www.secotab.gob.mx Fuente de Internet	<1%
110	www.sustainablebalancedscorecard.com Fuente de Internet	<1%
111	baixardoc.com Fuente de Internet	<1%
112	archive.org Fuente de Internet	<1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 6 words

Excluir bibliografía

Activo

REPOSITORIO INSTITUCIONAL DIGITAL

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1. Información del Autor			
Trujillo Rojas Yovana Saray		46268618	yovanat14@gmail.com
Apellidos y Nombres		DNI	Correo Electrónico
2. Tipo de Documento de Investigación			
Tesis	<input checked="" type="checkbox"/> Trabajo de Suficiencia Profesional	Trabajo Académico	Trabajo de Investigación
3. Grado Académico o Título Profesional ¹			
Bachiller	<input checked="" type="checkbox"/> Título Profesional	Título Segunda Especialidad	Maestría
			Doctorado
4. Título del Documento de Investigación			
Centro de Producción y Comercialización Apícola "Apidulce" S.R.L			
5. Programa Académico			
CONTABILIDAD			
6. Tipo de Acceso al Documento			
<input checked="" type="checkbox"/> Acceso Público ² (info/su-repo/semantics/openAccess)	<input type="checkbox"/> Acceso restringido ³ (info/su-repo/semantics/restrictedAccess) (*)		
(*) En caso de restringido sustentar motivo			

A. Originalidad del Archivo Digital

Por el presente dejo constancia que el archivo digital que entrego a la Universidad, es la versión final del trabajo de investigación sustentado y aprobado por el Jurado Evaluador y forma parte del proceso que conduce a obtener el grado académico o título profesional.

B. Otorgamiento de una licencia CREATIVE COMMONS⁵

El autor, por medio de este documento, autoriza a la Universidad, publicar su trabajo de investigación en formato digital en el Repositorio Institucional Digital, al cual se podrá acceder, preservar y difundir de forma libre y gratuita, de manera íntegra a todo el documento.⁶




Firma

Lugar	Día	Mes	Año
Huaraz	20	08	2024

Importante

- Según Resolución de Consejo Directivo N° 033-2016-SUNEDU-CD, Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar Grados Académicos y Títulos Profesionales, Art. 8, inciso 8.2.
 - Ley N° 20035: Ley que regula el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto y D.S. 006-2013-PCM
 - Si el autor elige el tipo de acceso abierto o público, otorga a la Universidad San Pedro una licencia no exclusiva, para que se pueda tener acceso de forma en la obra y difundir en el Repositorio Institucional Digital, respetando siempre los Derechos de Autor y Propiedad Intelectual de acuerdo y en el Marco de la Ley 822.
 - En caso de que el autor elija la segunda opción, únicamente se publicará los datos del autor y resumen de la obra, de acuerdo a la directiva N° 004-2016-CONYTEC-DEGC (Números 5.2 y 6.7) que define el funcionamiento del Repositorio Nacional Digital
 - Las licencias Creative Commons (CC) es una organización internacional sin fines de lucro que pone a disposición de los autores un conjunto de licencias flexibles y de herramientas tecnológicas que facilitan la difusión de información, recursos educativos, obras artísticas y científicas, entre otros. Estas licencias también garantizan que el autor obtenga el crédito por su obra.
 - Según el inciso 12.2, del artículo 12° del Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales RNATI "Las universidades, instituciones y escuelas de educación superior tienen como obligación registrar todos los trabajos de investigación y proyectos, incluyendo los resultados en sus repositorios institucionales presentando o por de acceso abierto o restringido, los cuales serán posteriormente visibilizados por el Repositorio Digital RNATI, a través del Repositorio ALICIA".
- Nota:** - En caso de falsedad en los datos, se procederá de acuerdo a ley (Ley 27444, art. 32, inciso 32.3).

