



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

2ej.

**BASES MERCADOLÓGICAS PARA LA ELABORACION
DE UN PROGRAMA COMPUTACIONAL
PARA APICULTORES**

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA
P R E S E N T A ;
CARLOS VAZQUEZ ZAVALA

ASESOR: MVZ SERGIO CORTES Y HUERTA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1998

25-8731

**TESIS CON
ALLA DE CRUCEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
CIUDAD NACIONAL
VENUSIA DE
MEXICO

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

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

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

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

Mercadotecnia Veterinaria. Bases mercadológicas para la
elaboración de un programa computacional para apicultores.

que presenta el pasante Carlos Vázquez Zavala

con número de cuenta: 9256662-6 para obtener el Título de:

Médico Veterinario Zootecnista

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

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 6 de Enero

de 1998

MODULO:

PROFESOR:

I
II
IV

M.C. Luis Fernández Zorrilla

M.C. Antonio Ramón Herrera

Lic. Arinta Silva Gómez

FIRMA

A DIOS:

QUE ME PERMITIO TERMINAR MIS
ESTUDIOS, DEJANDOME ELEGIR A
PLENO ALBEDRÍO LO QUE QUISE.

A MIS PADRES:

POR DEJAR REALIZAR SIN TRABAS,
LA CARRERA DANDO LA LIBERTAD
DE ESCOGER LO QUE QUISE.

A MIS TIAS:

QUE IMPULSARON MI CARRERA EN
TODOS LOS ASPECTOS, IMPONIENDO
EL SELLO DE CADA UNA PARA QUE
TERMINARA LA CARRERA.

A TODOS LOS QUE HICIERON POSIBLE
LA CULMINACION DE LOS ESTUDIOS Y
QUE NO SON MENCIONADOS.

GRACIAS.

INTRODUCCION

En los últimos años, en los Estados Unidos Mexicanos se está tratando de desarrollar una tecnología vanguardista que apoye la producción y calidad, así de esta manera nuestros productos compitan con los estándares internacionales

El Gobierno Mexicano en los últimos años se ha visto en la necesidad de buscar nuevas alternativas que apoyen al campo debido a los tratados internacionales (como el Tratado de Libre Comercio, con los tratados con los países de Alemania, Chile, Japón, etc.) que nuestro país tiene con varios países del mundo, y que continúa su apertura comercial

En lo relacionado con la apicultura, el exportador apícola se encuentra que los países importadores como los Europeos (por ejemplo Alemania) poseen un reglamento estándar Europeo para los niveles de calidad que deben tener los productos apícolas (1), y que dichos reglamentos no se llevan de una manera continua en México, produciendo una desventaja a nivel Internacional, ya que se tienen más probabilidades de tener un producto que no cumpla con las especificaciones de Calidad que piden los países importadores, y si el producto es introducido a los países importadores es muy castigado el precio

En lo relacionado a los trabajadores apícolas necesitan una mejor tecnología para aprovechar y mejorar la producción apícola, una mejor protección del trabajador, una mejor capacitación, pero lo que más se necesita es aprender más sobre lo que desempeñan, como conocer más a las abejas estructuras, características, tipos, conocer la miel estructura, características, colores, tipos, entre otras cosas

En este país que ha tenido últimamente cambios importantes en medios de comunicación, desarrollo, transporte etc aparece la computadora, que al pasar de los años

por medio de la aparición de la Computadora Personal se ha convertido en una herramienta capaz de facilitar a cualquier persona una mayor rapidez, un mejor desempeño, una mejor calidad de trabajos, y que en cualquier área de trabajo ha permitido un mayor avance tecnológico en todos los aspectos de la vida de toda persona, desde los diferentes Colegios de preparación estudiantil, (Jardín de Niños, Primaria, Secundaria, Preparatoria, Nivel Profesional, etc.), hasta la micro, pequeña, mediana y macroempresa del país

Esta Computadora u Ordenador, desde su aparición ha tenido cambios continuos en cuanto a su estructura y función, desde su velocidad y capacidad de almacenamiento principalmente

En cuanto a la llamada Paquetería que sirve para introducirnos a un "Procesador de palabras" (para escribir cartas o documentos), una hoja de cálculo (para hacer una relación de costos, ingresos, egresos, etc), o para producir gráficos y presentaciones, así como programas para crear "lenguajes de programación", y con esto diseñar nuevas paqueterías, que a mediano plazo (2 1/2 años) se verá reflejado en una mayor producción, una mejor calidad, una menor presentación de enfermedades en la producción de miel

Estos nuevos "Lenguajes" pueden ser usados para proporcionar nuevas herramientas para los productores apícolas, en la que evalúen el comportamiento de la explotación de una manera sencilla, práctica, económica, fortaleciendo así los niveles de calidad y producción en nuestro país

El apicultor a largo plazo podrá obtener una mayor calidad, una mejor producción y una menor presentación de enfermedades en la producción de miel para exportar, todo esto basado en un programa diseñado por computadora, el cual sea ameno, fácil de utilizar, y tenga información interesante, en el cual el programa le facilita al productor o a la persona

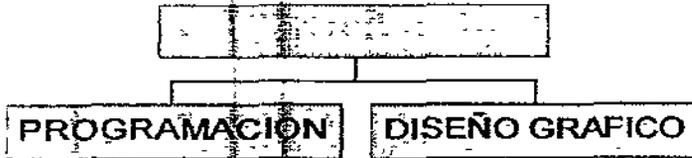
interesada en las abejas a aprender más sobre el trabajo que desempeña, que a la postre éstos aficionados pueden introducirse en el manejo de las abejas y producción de miel.

Según la publicación del DOF, el día 28 de Abril de 1994 de la NOM-002-ZOO1994 - Actividades Técnicas y Operativas Aplicables al Programa Nacional de la Abeja Africana dice que el número de criadores de abejas reinas se estima que es de 800,000 personas, 45 mil productores en su mayoría de campesinos de bajos recursos, algo importante es mencionar es que se disminuyó el número de colmenas rústicas del 15% al 5%, y además sigue aumentando el número de apicultores

Se piensa tomar un mercado del 5% de los apicultores, que sería de unas 40,000 personas, pero además del 01% de la población nacional interesada en el rubro de la miel y las abejas que sería de 8,000 personas afines a la apicultura que en este momento no se utilizarán

En suma, en este proyecto serían 2,000 personas estarían dispuestas a pagar el producto y que tienen computadora por lo menos 8086

ORGANIGRAMA



FUNCIONES:

DIRECTOR GENERAL: DIRIGIR, DAR IDEAS, DISEÑAR Y HACER EL PROYECTO

A NIVEL TEORICO - TECNICO Y AYUDAR A HACER EL PROGRAMA.

PROGRAMADOR AYUDAR A HACER EL PROGRAMA, DAR IDEAS SOBRE EL

PROYECTO A NIVEL TECNICO

DISEÑO GRAFICO : HACER EL DISEÑO DEL TRABAJO DEL PRODUCTO, DAR

IDEAS SOBRE EL PROYECTO A REALIZAR

INFORMACION BASICA

Es necesario contar con información interesante que despierte el interés de las personas por introducirse más al conocimiento de la miel y/o abejas, y se necesita recabar información de lo más importante en general a lo particular, en ese programa se describirá lo siguiente

En la última década, México ha sufrido una disminución en la producción de miel debido a la presencia de abejas africanas en una colmena desde 1992, aunado además a la Varroasis, a ciertas enfermedades que afectan a las abejas, por las condiciones climatológicas que han afectado al Mundo en general como sequías, ciclones, problemas sanitarios, etc. y por ende a la producción que se ha visto disminuida en un 20% en los rendimientos por colmena(1) Según las Memorias del X Seminario Americano de Apicultura celebrado en Veracruz, la producción nacional registro una caída de la tasa media de crecimiento anual del 7.6% de 1992 a 1995, esto se ve repercutido porque el total de colmenas utilizadas en México que es de 2.5 millones de colmenas el 8% son rústicas y el 93% son modernas. El rendimiento en la colmena en México es de 25.6 Kg/año, comparado con Canadá que es de 62.6 Kg/año, Australia 68.1 Kg/año, Estados Unidos 34.2 Kg/año, Argentina 32.7 Kg/año (1)

Esta disminución a nivel mundial ha provocado el aumento del precio de la miel, ya que durante 1992-1994 el precio de la tonelada de miel era de 700-800 dolares, pero para 1995 y la liberación de los aranceles y la disminución de la producción a nivel mundial alcanza el precio de 1,500 a 1,800 dolares durante el primer cuatrimestre de 1996 (1)

Segun datos del X Seminario de Apicultura. menciona en sus memorias que el 52% de la produccion de miel de México es exportada al extranjero, entre los países importadores de miel Mexicana durante 1995 se encuentran Alemania 73%, Estados Unidos 12%, Reino Unido 10%, Arabia Saudita 3, Canadá, Belgica, Luxemburgo, Filipinas, Japon, entre otros, y que a pesar de la disminucion en la producción de miel en México, nos encontramos entre los cinco principales países productores a nivel mundial abajo de China 14% Estados Unidos 8%, Ucrania 5%, Mexico 4%, al igual que Turquía pero hay que tener en cuenta que el crecimiento anual es negativo, y el crecimiento de China que durante 1995 exportó el 45% de miel al mundo ocupando el primer lugar en exportacion mundial y el segundo lugar recayo en Argentina que produjo el 26% exporto esta desplazando a la miel Mexicana ya que su tasa media de crecimiento anual de estos dos competidores de México es positiva

La miel por vía oral cura o mitiga ciertos trastornos intestinales, úlceras gástricas, insomnio, irritaciones de garganta, aumenta el contenido de hemoglobina de la sangre y el vigor muscular (4,5)

La miel para su exportacion debe de cubrir los siguientes requisitos mínimos de calidad para ser aceptados por los países importadores que son

- La miel debe ser pura (que no contenga azucar, glucosa u otros dulces edulcorantes) (1)
- El contenido maximo de humedad sera del 18.6%, pero es preferible que sea inferior al 17% (1)
- La miel debe ser de calidad uniforme (1)
- El valor de HMF (Hidroxi-Metil-Furfural) no debe pasar de 40mg/kg (3)

ANALISIS DEL ENTORNO

MERCADO DISPONIBLE

El mercado es de 40,000 personas que equivale al total de la población nacional relacionado en la apicultura en general

MERCADO META

El mercado meta es vender el 5% del mercado disponible, este software está diseñado para la gente que posee una computadora, y que está dispuesto a pagar una paquetería especializada en el ramo donde se desenvuelve

AREA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
GOBIERNO	Existen programas que ayudan a los apicultores en compra y asistencia tecnica	9	Los trámites con las dependencias del gobierno son muy dilatorias para abrir un negocio	4
Economía	Se disminuyó las colmenas rústicas del 15% al 5%	5	La mayoría de los apicultores poseen un poder adquisitivo bajo	3
Sociedad	La gente veía que hay nuevas alternativas para mejorar la producción	4	El Mexicano ofrece cierta oposición a nuevas ideas	2
Fiscal		8	Se necesita de trámites para patentar el producto nacional	5

Tecnológico	A un mayor tecnología se lograra a la larga mejor producción	7	La gente del campo se resiste a la . modernización con tecnología nueva	1
Abastecimiento	El Mexicano consume poca miel (550 gr al año), el 52% se exporta	3		
Salud	Es un producto muy cotizado por su valor alimenticio y medicinal principalmente	2		
Competencia	Falta mucha producción a nivel nacional e internacional	1		
EDUCACION	A menor número de presentación de enfermedades hay mayor aprendizaje	6		

ANALISIS DE LA EMPRESA

PRECIO

Encontramos que una paquetería similar extranjera varía entre un precio de \$350 a \$800 Este producto se daría en un precio de \$450 00 M N

PLAZA

El producto es distribuido en los congresos o apoyándonos de gente relacionada con la apicultura Además se introducirá con proveedores que venden equipo de computo y software para diversificar el mercado

PRODUCTO

El producto es nuevo en el mercado nacional porque es tropicalizado para México principalmente y es creado por Mexicanos

PROMOCION

La promoción es fundamental para dar a conocer el producto especialmente en congresos y ademas proporcionar a los proveedores información básica para distribuir con los clientes este tipo de publicidad por medio de hojas carta explicando el producto nuevo, provocando una promoción llamativa y sensacionalista

AREA	FUERZA	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Local	Se cuenta con un lugar.	3		
Costos	Es muy bajo el costo de los productos en general	1	Se valúa caro el costo del programador por el diseño del producto	2
Gastos	Se cuenta con infraestructura adecuada	2	Se necesita tener un capital disponible de por lo menos \$15,000 pesos para empezar	1
Personal	Se cuenta con personal capacitado en programación	5	El personal necesita de muchos tips e ideas para no detenerse en el programa	3
Estructura organizacional	Se cuenta ya con un esquema determinado para trabajar conjuntamente.	5		
Planes y Objetivos	Se cuenta con planes de seguir expandiendo las paqueterías a otras especies de las que abarcamos actualmente	4		

OBJETIVO 1 - PRODUCCION

DESARROLLAR PAQUETERÍAS (SOFTWARE) POR COMPUTADORA PARA FAVORECER LA EDUCACION DE LA GENTE QUE LABORA E INTERESADA EN LAS LABORES APICÓLAS, INCREMENTANDO A LA LARGA LA PRODUCCION DE MIEL Y APICULTORES EN 1998.

- ESTRATEGIAS:
- 1.1 ACTUALIZAR CONOCIMIENTOS PARA LA ELABORACION DEL SOFTWARE POR PARTE DEL MVZ Y DEL PROGRAMADOR
 - 1.2 DESARROLLO DEL SOFTWARE
 - 1.3 PLAN PILOTO (MONITOREO)
 - 1.4 COSTOS DEL PRODUCTO

PLAN DE ACCION 1.1

	FECHA LIMITE	RESPONSABLE
1.1.1 ACTUALIZAR CONOCIMIENTOS EN PROGRAMACION	31 DE MARZO DE 1998	PROGRAMADOR
1.1.2 ESTUDIAR CURSO DE APICULTURA PARA ACTUALIZAR CONOCIMIENTOS	31 DE MARZO DE 1998	DIRECTOR GENERAL

1 1 3 LEER REVISTAS ACTUALIZADAS	TODO EL TIEMPO	PROGRAMADOR Y DIRECTOR GENERAL
1 1 4 ASESORIA DE OTROS PROGRAMADORES PROFESIONALES EN EL RAMO DE LA COMPUTACION	CADA 3 MESES	PROGRAMADOR

PLAN DE ACCION 1 2

	FECHA LIMITE	RESPONSABLE
1 2 1 IDENTIFICAR EL PROCESO	30 DE NOVIEMBRE DE 1997	DIRECTOR GENERAL
1 2 2 DEFINIR LOS DATOS EN LA PAQUETERÍA	15 DE DICIEMBRE DE 1997	DIRECTOR GENERAL
1 2 3 DEFINIR CREACION DEL PROCESO	30 DE DICIEMBRE DE 1997	DIRECTOR GENERAL
1 2 4 DEFINIR LAS ACCIONES DEL PROCESO	15 DE ENERO DE 1998	DIRECTOR GENERAL
1 2 5 REALIZAR	15 DE MARZO DE 1998	PROGRAMADOR Y D.G.

PROGRAMA		
----------	--	--

PLAN DE ACCION 1.3

1.3.1 HACER UN PILOTO DE PRUEBA DEL PROYECTO	22 DE MARZO DE 1998	DIRECTOR GENERAL Y PROGRAMADOR
--	---------------------	--------------------------------

PLAN DE ACCION 1.4

1.4.1 COSTEAR EL PRODUCTO (SOFTWARE) PARA VENTA EN EL MERCADO	27 DE MARZO DE 1998.	DIRECTOR GENERAL
---	----------------------	------------------

OBJETIVOS 2 - VENTAS

VENDER POR LO MENOS 400 PROGRAMAS DE APICULTURA DURANTE LOS MESES DE SEPTIEMBRE A DICIEMBRE DE 1998

ESTRATEGIA 2.1 INVERTIR 15,000 PESOS PARA LA ELABORACION DEL PROGRAMA

2.2 HACER PROMOCION DEL SOFTWARE

2.3 VENDER 400 PAQUETERIAS

2.4 LANZAR EL PRODUCTO AL MERCADO

PLAN DE ACCION 2.1

COMPRAR DISCOS PARA LA CREACION DEL PROGRAMA	31 DE MAYO DE 1998	DIRECTOR GENERAL
ENVOLUTURA ADECUADA DEL PRODUCTO	30 DE JUNIO DE 1998	DISEÑADOR GRAFICO

PLAN DE ACCION 2 2

	FECHA LIMITE	RESPONSABLE
CREACION DE UN EMPAQUE ATRACTIVO DEL PROGRAMA, QUE SEA DURABLE, RESISTENTE, ETC	18 DE FEBRERO DE 1998	DISEÑADOR GRAFICO
ELABORAR ETIQUETAS DEL PROGRAMA DE UNA MANERA CLARA, OBJETIVA Y ATRACTIVA, EXPLICANDO COMO FUNCIONA EL PRODUCTO	15 DE MARZO DE 1998.	DISEÑADOR GRAFICO
FLABORAR FOLLETOS DEL PROGRAMA, DE MANERA CLARA, OBJETIVA Y ATRACTIVA	25 DE FEBRERO DE 1998	DISEÑADOR GRAFICO
ELABORAR POSTERS MENCIONANDO	25 DE FEBRERO DE 1998	DISEÑADOR GRAFICO

REQUERIMIENTOS PARA UTILIZAR EL PROGRAMA		
PROMOCION DEL PAQUETE EN CONGRESO APICOLA (MERIDA)	POR LO MENOS DESDE FEBRERO HASTA EL 30 DE JULIO DE 1998	DISEÑADOR GRAFICO Y DIRECTOR GENERAL
PROMOCIONAR EL PRODUCTO A LOS APICULTORES	POR LO MENOS DESDE AGOSTO HASTA EL 30 DE JULIO DE 1998	DISEÑADOR GRAFICO Y DIRECTOR GENERAL

PLAN DE ACCION 2 3

	FECHA LIMITE	RESPONSABLE
VENDER 50 PROGRAMAS DESPUES DEL CONGRESO DE MERIDA,	HASTA EL 15 DE AGOSTO DE 1998	DIRECTOR GENERAL, PROGRAMADOR, DISEÑADOR GRAFICO
VENDER 100 PROGRAMAS CON LA AYUDA DE DISTRIBUIDORES	HASTA EL 31 DE AGOSTO DE 1998	DIRECTOR GENERAL, DISEÑADOR GRAFICO Y PROGRAMADOR
VENDER 150 PROGRAMAS CON LA AYUDA DE DISTRIBUIDORES	HASTA EL 30 DE OCTUBRE DE 1998	PROGRAMADOR, DISEÑADOR GRAFICO Y DIRECTOR GENERAL

VENDER 120 PROGRAMAS CON AYUDA DE DISTRIBUIDORES	HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 1998	PROGRAMADOR, DISEÑADOR GRAFICO Y DIRECTOR GENERAL
--	----------------------------------	---

PLAN DE ACCION 2 4

LANZAR EL PRODUCTO AL MERCADO	5 DE AGOSTO DE 1998	DIRECTOR GENERAL
-------------------------------	---------------------	------------------

PRESUPUESTO DE VENTAS PARA 1998

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	ENERO		FEBR		MARZ		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGO		SEPT		OCTU		NOVI		DICI		
	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	UNIT	VAL	
PRESENTACION SOFTWARE	450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

PREC = PRECIO
 UNIT = PRECIO UNITARIO
 UNI = UNIDADES DEL PRODUCTO
 VAL = VALOR DEL PRODUCTO

GASTOS DE ADMINISTRACION

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUJICO	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
PRESTACIONES	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
RENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TELEFONO	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
LUZ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASOLINA	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
FLETES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMIDAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIAJES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LICENCIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LIMPIEZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAPELERIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REPARACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL													

GASTOS DE PRODUCCION Y CONTROL DE CALIDAD PARA 1998

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUBI DOS.	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
PRESTACIONES 15%	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
CAPACITACION	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	0	300
REACTIVOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MATERIALES	0	50	3000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3050
MANTENIMIENTO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ANALISIS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUZ	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
AGUA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMIDAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RENTA DE EQUIPO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LIMPIEZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	1250	1300	4530	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	11350

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO PARA 1998

CONCEPTO ENE FEB MAR ABR MAY JUN JUL AGO SEP OCT NOV DIC TOTAL

VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	67,500	0	67,500	0	54,000	169,000
PRODUCTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	67,500	0	67,500	0	54,000	169,000

MENOS														
COSTO DE VENTAS/SERVICIO	0	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL														

RESULTADO BRUTO	0	0	-3,000	0	0	0	0	0	67,500	0	67,500	0	54,000	169,000
% SOBRE VENTAS	# DIV/0	100	# DIV/0	100	# DIV/0	100	100							

MENOS														
GASTOS DE OPERACIÓN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCCION	1,250	1,300	4,550	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	18,350
ADMINISTRACION	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	17,400
VENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE GASTOS	2,700	2,750	6,000	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	2,700	35,750

IGUAL														
RESULTADO OPERACIÓN	-2,700	-2,750	-9,000	-2,700	-2,700	-2,700	-2,700	-2,700	64,800	-2,700	64,800	-2,700	51,300	159,250
% SOBRE VENTA	# DIV/0	96	# DIV/0	96	# DIV/0	95	81							

MENOS														
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
RENTA EQUIPO INSTALACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

IGUAL														
RESUL ANTES DE IMPUESTOS	-2,700	-2,750	-9,000	-2,700	-2,700	-2,700	-2,700	-2,700	64,800	-2,700	64,800	-2,700	51,300	153,250
% SOBRE VENTAS	# DIV/0	96	# DIV/0	96	# DIV/0	95	81.085							

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 1998

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	15,000	12,300	9,550	550	-2,150	-4,050	-7,550	-10,250	54,550	51,650	116,650	113,950	334,600
INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	67,500	0	67,500	0	54,000	189,000
COBRANZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CREDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS-INGRESOS													
EGRESOS													
GASTOS	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	1,450	17,400
COSTOS	0	0	3,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,000
INVERSIONES	1,250	1,300	4,550	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	18,350
INTERESES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE EGRESOS													
SALDO													

CONCLUSION

Evaluando el estado de resultados obtenido de este Software, se encuentra que es viable el producto, iniciando con una inversión de \$ 15,000.00 (QUINCE MIL PESOS 00/100 M N) recuperando la inversión

Si además se pudiera contar con \$ 15,000.00 (QUINCE MIL PESOS 00/100 M N) no se tendrían pérdidas en los meses de Abril a Julio, es necesario revisar el efectivo para que sea rentable el producto.

Yo pienso que esto es rentable y tiene mucho futuro para su explotación en México

BIBLIOGRAFIA

- 1 MEMORIAS DEL X SEMINARIO AMERICANO DE APICULTURA EN EL PUERTO DE VERACRUZ LOS DIAS 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 1996
- 2 RENDIMIENTO MELIFERO EN LOS MUNICIPIOS DE JALPAN, PINAL DE AMOLES, LANDA DE MATAMOROS Y ARROYO SECO, ESTADO DE QUERETARO, MEXICO / EULALIO GOMEZ CARREÑO / MEXICO, 1980 / ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES CUAUTITLAN / UNAM
- 3 MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA EL CONTROL SANITARIO Y DE CALIDAD DE LA MIEL PARA SU EXPORTACION / FLOR DE MARIA RAMIREZ GUILLEN / MEXICO, 1993 / CUAUTITLAN IZCALLI, EDO DE MEXICO / FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
- 4 APICULTURA LUCRATIVA / ROBERTO SHOPFLOCHER / ED ALBATROS / BUENOS AIRES, 1989 / PAGES 140-141
- 5 ENCICLOPEDIA APICOLA / FOLLETO NO 23, SEGUNDA EDICION, CALENDARIO APICOLA / MEXICO, D.F / PAGINA 5
- 6 ENCICLOPEDIA APICOLA / FOLLETO 20 / PAGES 609-610
- 7 CRIA RENTABLE DE LAS ABEJAS / ADRIANA BERTOLINI / ED. DE VECCHI / BARCELONA, ESPAÑA, 1983 / PAG 139
- 8 TRATADO SOBRE LAS ABEJAS / MARIO A LOPEZ / ED ALBATROS / BUENOS AIRES, ARGENTINA, 1989 / PAG 220
- 9 EL ABC Y XYZ DE LA APICULTURA / A Y. ROOT / ED HEMISFERIO SUR S A / ARGENTINA, 1987 / 2ª REIMPRESION / PAGES 133,134

- 10 CRIA DE ABEJAS, SU MIEL Y SUS ENFERMEDADES / HARRISON RICHARD
HEBDEN / ED ACRIBIA / ZARAGOZA, ESPAÑA, 1976 / PAGES 88,89,90
- 11 EL MUNDO DE LAS ABEJAS / SEPULVEDA / ED. AEDOS / ESPAÑA, 1983 /
PAGES 120-121
- 12 APICULTURA PRACTICA / ALDO L. PERSANO / ED HEMISFERIO SUR /
ARGENTINA, 1987 / PAGES 237, 142
- 13 PLANTAS MELIFERAS / F N HOWES / ED REVERTE / BARCELONA, 1953 /
PAG 9
- 14 GUIA DEL APICULTOR / J. M. PHILPPE / DE MUNDIPRENSA / MADRID, 1990 /
PAGES 313, 314, 315, 316
- 15 CRIA RENTABLE DE LAS ABEJAS / JOSE M^a ALEMANY / ED VECCHI S A /
BARCELONA, 1979