



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**PLAN DE NEGOCIO**

**CREACION DE UN MELIPONARIO TURÍSTICO  
IQUITOS,2024**

**PARA OPTAR EL TITULO DE PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN TURISMO Y HOTELERIA**

**AUTOR:**

**MARCOS JOAQUÍN SOTIL FLORES**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPRECTIVAS DE  
MERCADOS Y TERRITORIOS.**

**IQUITOS – PERÚ**

**2024**

## **DEDICATORIA**

A mis padres y hermanos por su amor incondicional, A mis abuelos por su apoyo incondicional y consejos, A mis docentes por alentarme al logro de mis objetivos A mis amigos que confían plenamente en mí, y me apoyan en lo posible para alcanzar mis metas.

**Marcos Sotil**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi gratitud infinita a mis padres y mi papá que está en cielo, por haberme permitido lograr este sueño, a la UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERÚ, a mis docentes, a mis compañeros y a mi enamorada que siempre me apoyaron para cumplir mis metas en la vida.

**Marcos Sotil**

## ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD DE  
NEGOCIOS



### ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N°433-2024-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 17 de junio de 2024, se autorizó la sustentación para el día jueves 20 de junio de 2024.

Siendo las 11.00 horas del día 20 de junio se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIOS CREACIÓN DE UN MELIPONARIO TURISTICO IQUITOS 2023.

Presentado por:

SOTIL FLORES MARCOS JOAQUIN

Para optar el título profesional de Licenciado en Turismo y Hotelería

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 12:15 horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta y comunican en acto público.

CPC. Luis Alberto Barriga Roa  
Presidente del Jurado

Lic. Ketty Alarcon Ramirez, Mag.  
Miembro del Jurado

Lic. Nit. Claudia Patricia Lozano Rocha, Mag.  
Miembro del Jurado

*Año de la Unidad, la paz y el desarrollo”*

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

El presidente de Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú  
- UCP

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**“PLAN DE NEGOCIO CREACION DE UN MELIPONARIO  
TURÍSTICO  
IQUITOS,2023”**

Del alumno: **MARCOS JOAQUÍN SOTIL FLORES**, de la Facultad de  
Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software  
Antiplagio, con un porcentaje de **5% de similitud**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines  
que estime conveniente.

San Juan, 09 de Octubre del 2023.



-----  
**Arq. Jorge L. Tapullima Flores**  
**Presidente del comité de Ética - UCP**

CJRA/ri-a  
310-2023





## Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: Marcos Joaquin Sotil Flores

Título del ejercicio: Quick Submit

Título de la entrega: Resultados\_UCP\_TurismoHoteleria\_2023\_TSP\_MarcosSotil\_V1

Nombre del archivo: Resultados\_UCP\_TurismoHoteleria\_2023\_TSP\_MarcosSotil\_V1.

Tamaño del archivo: 1,018.42K

Total páginas: 30

Total de palabras: 5,022

Total de caracteres: 23,932

Fecha de entrega: 04-oct.-2023 12:16 p.m. (UTC-0400)

Identificador de la entrega: 2185535854

### RESUMEN

Creación de un meliponario turístico, ciudad de Iquitos, 2023

Marcos Joaquín Sotil Flores.

El presente plan de negocio tiene la finalidad de aprovechar el potencial turístico de Loreto para el crecimiento regional. El meliponario turístico se encargará de la utilización de las abejas nativas para la concientización y el aprovechamiento de los beneficios de las abejas.

La actividad económica que se realizará es la apicultura, o crianza de las abejas, lo cual hoy en día existen muchos países o departamentos en el Perú que lo desarrollan. La fuente de aprovisionamiento serán los del fundo Jalén, río Nanay. Gente con experiencia en la crianza de abejas nativas. La estructura organizacional se diseñó en base a una empresa que se acogerá al régimen de la Amazonia, con una organización pequeña.

El estudio económico financiero indica un valor actual neto económico de S/ 230,146 y un valor neto financiero de S/ 184,479. La tasa interna de retorno económica (TIR) es 283% y la tasa interna de retorno financiera es 622%. El índice beneficio costo económico es S/ 10.57 y el índice costo financiero es S/ 23.93 lo cual muestra viabilidad y rentabilidad.

Palabras claves: meliponario, turismo, abejas.

x

Derechos de autor 2023 Turnitin. Todos los derechos reservados.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

|                                                    |     |
|----------------------------------------------------|-----|
| DEDICATORIA .....                                  | ii  |
| AGRADECIMIENTO .....                               | iii |
| ACTA DE SUSTENTACIÓN .....                         | iv  |
| CONSTANCIA DE ANTIPLAGIO.....                      | v   |
| RECIBO DIGITAL .....                               | vi  |
| ÍNDICE DE CONTENIDO .....                          | vii |
| ÍNDICE DE CUADROS.....                             | ix  |
| ÍNDICE DE FIGURAS.....                             | x   |
| RESUMEN .....                                      | xi  |
| SUMMARY.....                                       | xii |
| CAPITULO I: INFORMACIÓN GENERAL .....              | 1   |
| 1.1 Nombre del negocio.....                        | 1   |
| 1.2 Actividad empresarial.....                     | 2   |
| 1.3 Idea de negocio .....                          | 2   |
| CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING´ .....              | 4   |
| 2.1 Necesidades de los clientes .....              | 4   |
| 2.2 Demanda actual y tendencias.....               | 6   |
| 2.3 Oferta competitiva.....                        | 9   |
| 2.4. Programa de marketing .....                   | 10  |
| 2.4.1 El producto .....                            | 10  |
| 2.4.2 El precio: .....                             | 12  |
| 2.4.3 La promoción .....                           | 13  |
| 2.4.4 La Cadena de Distribución .....              | 14  |
| CAPITULO III: PLAN DE OPERACIONES .....            | 16  |
| 3.1 Estudio de la Fuente de Aprovisionamiento..... | 16  |
| 3.2 El proceso del servicio. ....                  | 17  |
| CAPITULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....         | 18  |
| 4.1 La organización .....                          | 18  |
| 4.2 Puestos y funciones.....                       | 19  |
| 4.3 Condiciones laborales.....                     | 20  |
| 4.4 Régimen tributario. ....                       | 21  |

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| CAPITULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO .....                   | 22 |
| 5.1 Estudio económico .....                                     | 22 |
| 5.1.1 Mercado y ventas .....                                    | 22 |
| 5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....                    | 23 |
| 5.2 Estudio financiero .....                                    | 24 |
| 5.2.1 Inversiones .....                                         | 24 |
| 5.2.2 Financiamiento del Meliponario turístico NATUBEE SRL..... | 26 |
| CONCLUSIONES .....                                              | 31 |
| IBLIOGRAFIA .....                                               | 32 |

## ÍNDICE DE CUADROS

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1 Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU) ..... | 2  |
| Tabla 2 Mercado total Poblacional.....                               | 6  |
| Tabla 3 Cálculo de la línea de tendencia .....                       | 8  |
| Tabla 4 Mercado proyectado .....                                     | 9  |
| Tabla 5 Mercado por preferencia de servicios .....                   | 9  |
| Tabla 6 Cálculo del tamaño de la demanda.....                        | 9  |
| Tabla 7 Precio de entrada al Meliponario .....                       | 12 |
| Tabla 8 Comportamiento de mercado: tendencias y participación.....   | 22 |
| Tabla 9 Ventas del negocio a desarrollar.....                        | 22 |
| Tabla 10 Costo de ventas .....                                       | 23 |
| Tabla 11 Gastos administrativos.....                                 | 23 |
| Tabla 12 Gastos comerciales.....                                     | 24 |
| Tabla 13 Gastos pre-operativos.....                                  | 24 |
| Tabla 14 Inversión en activos fijos.....                             | 25 |
| Tabla 15 Depreciación de activos .....                               | 25 |
| Tabla 16 Costo laboral %.....                                        | 25 |
| Tabla 17 Programa de endeudamiento.....                              | 26 |
| Tabla 18 Capital de trabajo .....                                    | 28 |
| Tabla 19 Cálculo de la tributación.....                              | 28 |
| Tabla 20 Estado de resultados integrales .....                       | 29 |
| Tabla 21 Flujo de caja.....                                          | 29 |
| Tabla 22 VAN, TIR Y B/C .....                                        | 30 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1 Ubicación del terreno .....                             | 1  |
| Figura 2 Compra de las entradas en línea.....                    | 5  |
| Figura 3 Turistas observando los panales de abeja.....           | 5  |
| Figura 4 Ejemplo de meliponario .....                            | 11 |
| Figura 5 Logo de la marca .....                                  | 12 |
| Figura 6 Fan page de facebook.....                               | 14 |
| Figura 7 Proceso del servicio.....                               | 17 |
| Figura 8 Estructura organizacional de la empresa “Natibee” ..... | 18 |

## **RESUMEN**

Creación de un Meliponario turístico, ciudad de Iquitos, 2024

Marcos Joaquín, Sotil Flores.

El presente plan de negocio tiene la finalidad de aprovechar el potencial turístico de Loreto para el crecimiento regional, El Meliponario turístico se encargará de la utilización de las abejas nativas para la concientización y el aprovechamiento de los beneficios de las abejas.

La actividad económica que se realizará es la meliponicultura, o crianza de las abejas, lo cual hoy en día existen muchos países o departamentos en el Perú que lo desarrollan, La fuente de aprovisionamiento serán los del fundo Jaén, río Nanay. Gente con experiencia en la crianza de abejas nativas. La estructura organizacional se diseñó en base a una empresa que se acogerá al régimen de la Amazonia, con una organización pequeña.

El estudio económico financiero indica un valor actual neto económico de S/. 107,764 y un valor neto financiero de S/. 85,279. La tasa interna de retorno económica (TIR) es 153% y la tasa interna de retorno financiera es 285%. El índice beneficio costo económico es S/. 6.32 y el índice costo financiero es S/. 17.20 lo cual muestra viabilidad y rentabilidad.

Palabras claves: Meliponario, turismo, abejas.

## **SUMMARY**

Creation of a tourist Meliponario, city of Iquitos, 2024

Marcos Joaquin, Sotil Flores

The purpose of this business plan is to take advantage of Loreto's tourism potential for regional growth. The tourist Meliponario will be in charge of using native bees to raise awareness and take advantage of the benefits of bees.

The economic activity that will be carried out is meliponculture, or breeding of bees, which today there are many countries or departments in Peru that develop it. The source of supply will be those of the Jaén farm, Nanay river. People with experience in raising native bees. The organizational structure was designed based on a company that will benefit from the Amazon regime, with a small organization.

The economic financial study indicates an economic net present value of S/. 107,764 and a net financial value of S/. 85,279. The economic internal rate of return (IRR) is 153% and the financial internal rate of return is 285%. The economic cost benefit index is S/. 6.32 and the financial cost index is S/. 17.20 which shows viability and profitability.

Keywords: meliponaria, tourism, bee.

## CAPITULO I: INFORMACIÓN GENERAL

### 1.1 Nombre del negocio

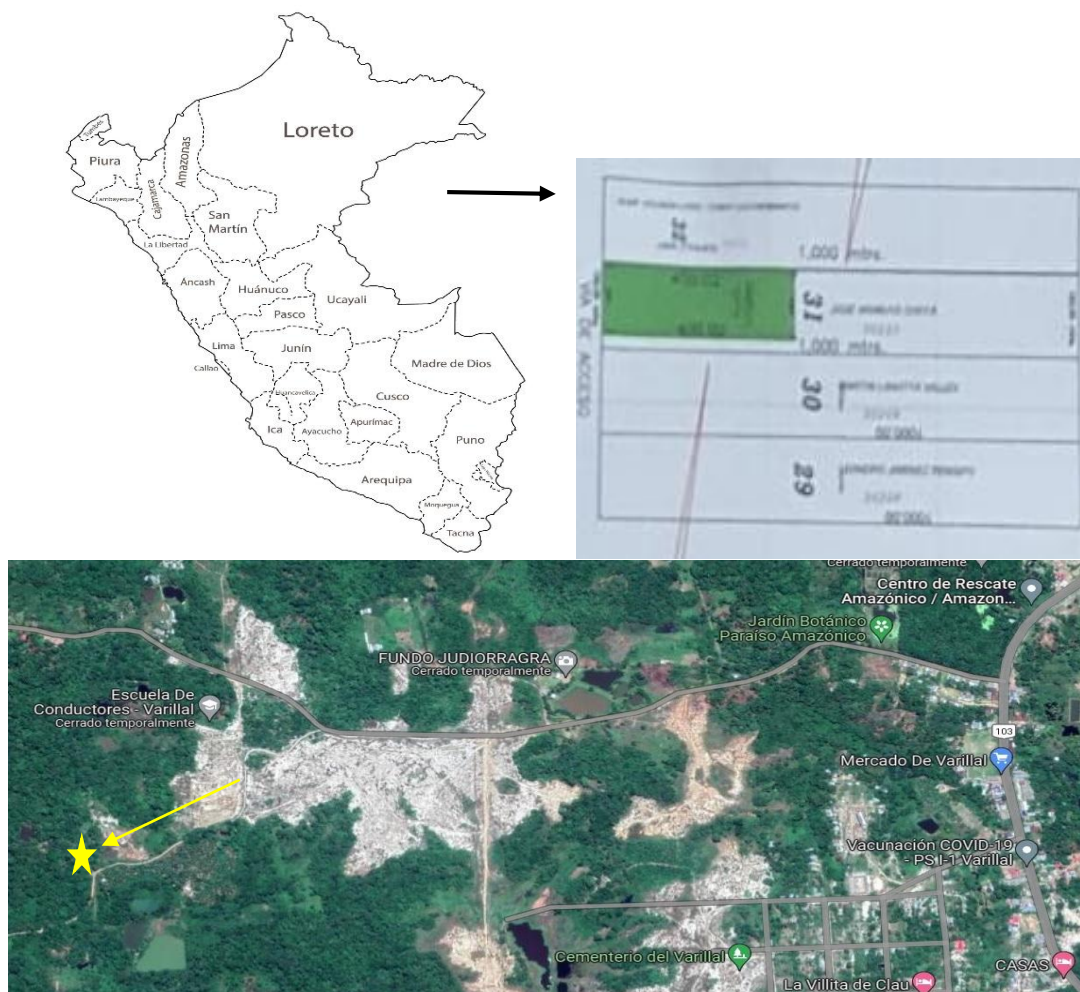
Nombre comercial: NATIBEE, Meliponario turístico en Loreto.

Localización: Varillal km 14, penetración 3.9 km, Ciudad de Iquitos, región Loreto.

Sector de la actividad: Turístico.

Figura 1

Ubicación del terreno



Fuente: Elaboración propia.

## 1.2 Actividad empresarial

**Tabla 1**

### **Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIUU)**

|   |                                                          |                                                        |                                                  |                                                         |
|---|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| R | Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas |                                                        |                                                  |                                                         |
|   | 93                                                       | Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas |                                                  |                                                         |
|   |                                                          | 932                                                    | Otras actividades de esparcimiento y recreativas |                                                         |
|   |                                                          |                                                        | 9329                                             | Otras actividades de esparcimiento y recreativas n.c.p. |

Fuente: <https://www.inei.gob.pe>

## 1.3 Idea de negocio

Busca satisfacer las siguientes necesidades: como una necesidad, tenemos la de recreación al momento de realizar turismo, donde podemos realizar actividades al aire libre, recreativas y culturales. La siguiente sería facilitar el traslado al Meliponario, con seguridad y comodidad. La tercera necesidad es realizar un buen servicio turístico para la satisfacción del turista.

El segmento al que está dirigido son los turistas que llegan a la ciudad de Iquitos, los cuales estén interesados en adquirir un servicio; turistas amantes de las actividades al aire libre y de las abejas; quienes tengan interés por conocer a las abejas de cerca y aprender de la importancia y cuidado del medio ambiente.

La propuesta de valor es contar con un amplio terreno para el desarrollo de la actividad y las variedades de abejas que mostraremos por el recorrido, con un precio accesible y buena atención al cliente. brindará mayor confianza, para que el cliente quede contento con el servicio dado. Las colmenas serán cuidadas y se respetará el ambiente para una calidad de vida y desarrollo de las actividades. La publicidad será por las redes sociales y agencias de viajes que ofrecerán paquetes turísticos, subiremos

contenido constante para llamar la atención del turista, contaremos con una página web donde podrán realizar sus consultas y el compra de las entradas de manera personal, la cual también mostrará información relevante sobre los servicios que brindamos, contará con múltiples formas de pago, tales como las transferencias bancarias, pago en efectivo, Yape y Plin.

## **CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING´**

### **2.1 Necesidades de los clientes**

#### **a) Servicio Turístico:**

César Ramírez Cavassa (2002) El servicio turístico está directamente mandado a satisfacer la corriente turística, cual comprende personas con fines turísticos que se desplazan de un lugar a otro, constituyendo un caudal continuo con características especiales para la realización de actividades ajenas a la rutina, para así satisfacer la demanda turística en cualquier ámbito hotelero o no hotelero.

#### **b) Calidad en las Empresas Turísticas:**

Víctor Quijano (2003) la calidad es la base de la ventaja competitiva en consecuencia de la calidad de los servicios depende las actitudes y conductas que se traducen en un comportamiento de todo el personal que labora en una empresa.

#### **c) Información Detallada de la Meliponicultura:**

Dadant y Root (1975,1993) La Meliponicultura es la crianza de abejas sin aguijón de la familia melipona a las cuales recolectan néctar, polen y resina, producidas por diversas plantas para la obtención de miel, polen, cera, jalea real, así mismo aumentar la productividad y calidad de muchos cultivos mediante la polinización de las abejas nativas.

#### **d) Recorrido Turístico:**

Rodríguez, (2017) Las rutas turísticas son consideradas productos turísticos que están basadas en un recorrido que es presentado con anterioridad y brinda una orientación a los consumidores sobre las actividades que llevarán a cabo en un destino. Las mismas están

constituidas por un conjunto de elementos integrales que son ofertados en el mercado turístico.

Figura 2

### **Compra de las entradas en línea**



Fuente: Google (2023)

Figura 3

### **Turistas observando los panales de abeja**



Fuente: Google (2015)

## 2.2 Demanda actual y tendencias

Toda la información utilizada para la elaboración de los cuadros fue recogida del MINCETUR ministerio de cultura y turismo, información que fue considerada muy importante.

**Tabla 2**

### **Mercado total Poblacional**

|                      | 2020     | 2021     | 2,022    |
|----------------------|----------|----------|----------|
| Arribos              | 1        | 2        | 3        |
| Turistas nacionales  | 192 758. | 436 005. | 370 060. |
| Turistas extranjeros | 60 742.  | 87 460.  | 157 800. |

Fuente: [http/ Mincetur.gob.pe](http://Mincetur.gob.pe)

Según cifras del INEI, la economía en la región de Loreto, durante el año 2021, creció 12,1% por debajo de lo registrado a nivel de los años anteriores.

Según CORPAC (Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial), la llegada de pasajeros al Aeropuerto Internacional Coronel FAP Francisco Secada Vignetta, durante el 2021, se incrementó 43,8% respecto a lo alcanzado en el 2020, año en el que se registró 266 571. Cabe precisar que, lo reportado en el 2021 representó el 66,2% con referencia al año 2019.

La Reserva Nacional de Pacaya Samiria en el 2021, recibió 3 128 visitantes, lo que significó un crecimiento del 13,1%, respecto al año anterior. De ellos, el 38,2% fueron nacionales y el 61,8 % extranjeros. Por su parte, la Reserva Allpahuayo Mishana recibió un total de 449 visitantes.

Durante el 2021, la oferta de establecimientos de Hospedaje fue de 763, lo que significó un incremento de 71,6% respecto al año 2020, pero pandemia). En tanto, los arribos a establecimientos de hospedaje totalizaron 523 465, un incremento de 106,5% respecto al año anterior.

En el 2021, la Reserva Allpahuayo-Mishana recibió un total de 449 visitantes, cifra que representó un incremento de 83,3% respecto al 2020. En tanto, comparado con el año 2019, presentó una disminución del 77,6%. El 69,9% del total de personas que visitaron la Reserva Allpahuayo-Mishana fueron nacionales, mientras que el 30,1% extranjeros.

Para el Perú, el Turismo ha contribuido hasta el año 2019, antes de la pandemia de la COVID-19, con el 3,9% del PBI nacional, generando casi 1 millón y medio de empleos de forma directa e indirecta. En ese sentido, el sector representó el tercer generador de divisas con un aporte significativo a la balanza de pagos en US\$ 4,703 millones. La pandemia produjo una reducción del PBI turístico a casi la mitad, contrayendo también las divisas a US\$1,002 millones, -78.7% comparado con el 2019. En 2020, la llegada de turistas internacionales cayó respecto al 2019; adicionalmente, el flujo de viajes por Turismo interno se redujo 70,4%. En ese sentido, la actividad turística fue la más afectada de la economía nacional.

Ante la urgente necesidad de intervención por parte del Estado, se promulgó la Ley N° 31103, “Ley que declara de interés nacional la reactivación del sector turismo y establece medidas para su Desarrollo Sostenible”. En ese marco normativo se aprobó la “Estrategia Nacional de Reactivación del Sector Turismo 2021 – 2023”. Considerando la prórroga del Estado de Emergencia Nacional y las Proyecciones de recuperación del turismo internacional y nacional, es necesario replantear la Estrategia y extender su horizonte al año 2025.

Este documento incorpora aportes de los representantes del sector público de las 25 regiones del país, así como de los gremios privados de turismo a nivel nacional, con el objetivo de fortalecer la articulación Pública – Privada, a fin de lograr una visión conjunta para la recuperación del sector. Con la finalidad de desarrollar un enfoque territorial en la Estrategia, se plantean las nuevas tendencias del mercado, así como las necesidades prioritarias y recurrentes presentadas por el sector público y privado.

Considera los cuatro Pilares del PENTUR: Demanda, Oferta, Facilitación Turística y Institucionalidad del Sector.

Incorporando como base el fortalecimiento de la institucionalidad, la mejora de las condiciones del territorio, el fortalecimiento e impulso de la oferta de productos y experiencias turísticas en base a escenarios de reactivación y el fortalecimiento de la promoción y posicionamiento de la oferta Turística a partir de atributos de Calidad, Sostenibilidad y Bioseguridad.

La presente Estrategia será monitoreada de manera constante con revisiones y reportes anuales, evidenciando con ello los avances obtenidos, así como las oportunidades de mejora continua o ajustes mediatos para lograr las metas planteadas.

La reactivación económica en Turismo es prioritaria y la Estrategia presenta acciones de alto impacto a todo nivel, con miras a lograr los estándares de Competitividad y Sostenibilidad que la actividad turística en el país necesita y merece. Documento que refleja el involucramiento de todos aquellos que han sido parte de su formulación y que hoy se presenta como respuesta inmediata que suma esfuerzos colectivos para la transformación del sector, apostando por el cambio y la innovación de la actividad turística.

**Tabla 3**

**Cálculo de la línea de tendencia**

|                              | Nacionales | Extranjeros |
|------------------------------|------------|-------------|
| a (intersección en al recta) | 155,639    | 4,943       |
| b (coeficiente o pendiente)  | 88,651.0   | 48,529.0    |
| X (año 2022)                 | 6          | 6           |

Fuente: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

**Tabla 4**

**Mercado proyectado**

|                                     | 2023    | 2024    | 2025    |
|-------------------------------------|---------|---------|---------|
| $Y$ (demanda proyectada) = $a + bx$ | 1       | 2       | 3       |
| Turistas nacionales proyectados     | 244,290 | 332,941 | 421,592 |
| Turistas extranjeros proyectados    | 53,472  | 102,001 | 150,530 |

Fuente: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

**Tabla 5**

**Mercado por preferencia de servicios**

|                                                       | Porcentaje | Total   |
|-------------------------------------------------------|------------|---------|
| Turistas nacionales que buscan atractivos turísticos  | 10%        | 68,755  |
| Turistas extranjeros que buscan atractivos turísticos | 30%        | 62,935  |
| Total                                                 |            | 131,690 |

Fuente: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

**Tabla 6**

**Cálculo del tamaño de la demanda**

|                                                       | Días | Total   |
|-------------------------------------------------------|------|---------|
| Turistas nacionales que buscan atractivos turísticos  | 1    | 68,755  |
| Turistas extranjeros que buscan atractivos turísticos | 5    | 314,675 |
| Total                                                 |      | 383,430 |

Fuente: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

### **2.3 Oferta competitiva**

La Oferta Competitiva se basará en la calidad del servicio acompañado de un buen producto Turístico, a través de la utilización de las abejas nativas en la región Loreto, nuestro enfoque principal será el

aprovechamiento de la miel y sus derivados para que posteriormente Contar con una lista de productos para la venta al público y quizás en todo el territorio peruano, lo cual se enfocará únicamente en abejas del género melipona, así mismo también ofreceremos productos que reflejen la Calidad y precio cómodo.

A continuación, se detallan las características de la competencia directa consideradas.

a) “BEEQUEECOIN” Ofrece productos y panales de abejas melipona. Son productos elaborados a base de cera y miel. También tiene delivery de sus productos en la región Loreto. También ofrecen gorras y otros productos de la marca como parte de su publicidad.

b) “LA CABAÑA DEL BRUJO” Es un criadero de Abejas que se encarga de la venta de productos hechos con los derivados de la polen y cera que producen las Abejas, también ofrecen ayuda para el Desarrollo y el uso de las Abejas nativas, sin explotarlas y sin malograr el medio ambiente en el que se encuentran para que así puedan desarrollarse de manera óptima, crecer de manera segura con calidad de vida para que puedan producir miel, cera y polen y así poder elaborar los productos que sean necesarios para la venta y la producción de los insumos.

## **2.4. Programa de marketing**

### **2.4.1 El producto**

El Servicio Turístico se basa en un recorrido de 20 a 30 minutos por las distintas áreas del terreno, conociendo el ciclo de vida de las abejas y en donde observaremos las variedades de abejas nativas que podemos encontrar en la región y así poder aprender de las maravillosas especies que son las abejas

Tipos de Abejas:

- ❖ Cephalotrigona cf. Capitata (Género Cephalotrigona)
- ❖ Lestrimellitta cf. Limao (Género Lestrimellitta)
- ❖ Melipona Crinita (Género Melipona)
- ❖ Melipona Ebúrnea (Género Melipona)
- ❖ Melipona Grandis (Género Melipona)

Figura 4

### **Ejemplo de Meliponario**



Fuente: Google (2021)

#### **b) Marca:**

La Marca se llama “NATIBEE”, que es la combinación de dos palabras en inglés la cual es la abreviación de una (NATI) en referencia a las Abejas Nativas del Rio Amazonas, la cual hace propicio para el crecimiento de estas especies, y “BEE” que significa abeja en español lo cual nos muestra que el nombre es muy propicio para el establecimiento en la mente del cliente y posicionamiento en el Mercado Turístico.

#### Logo de la marca



Fuente: Elaboración propia

#### 2.4.2 El precio:

Con respecto en el precio de la entrada considerando la distancia del negocio con las demás por la zona del Varillal, lo cual nos indica que tendremos que elaborar diversas ofertas y promociones para el posicionamiento en la mente del cliente y en el mercado turístico.

**Tabla 7**

#### **Precio de entrada al Meliponario**

|                          | Precio |
|--------------------------|--------|
| Turistas Nacionales      | S/20   |
| Turistas Internacionales | S/20   |

Fuente: elaboración propia

El precio garantiza el retorno de la inversión, considerando un nivel de beneficio, el que le permitirá a la empresa cubrir sus gastos operativos, además de generar un excedente, lo cual nos permitirá para la mejora del Meliponario y del circuito turístico y a su vez podremos realizar las mejoras ayudando a la calidad de vida de las abejas y de las plantas que hay en el terreno.

### **2.4.3 La promoción**

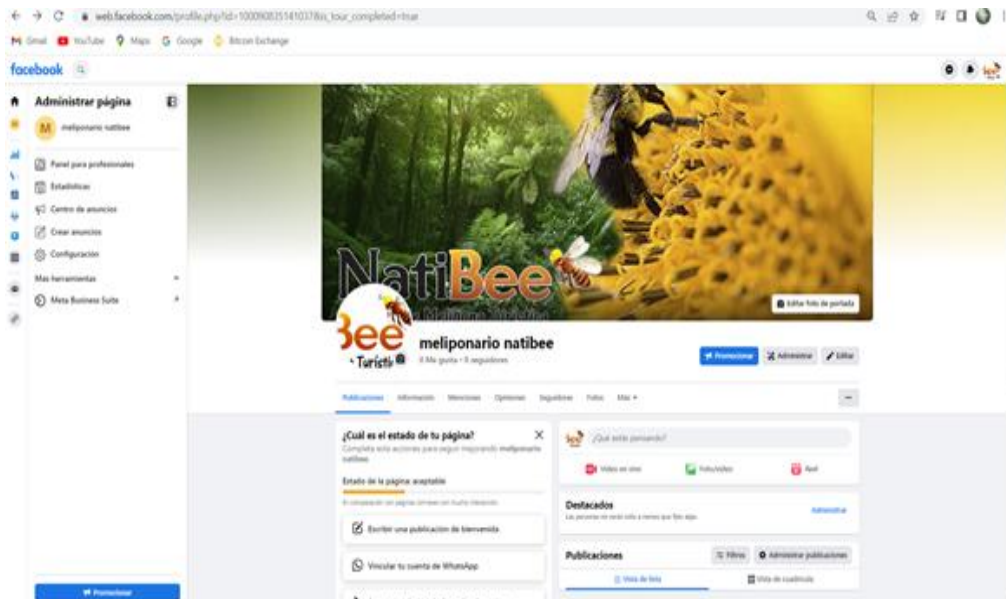
En la etapa inicial de las ventas, se ofrecerán recuerdos del Meliponario y por la compra de 5 entras obtendrán una entrada gratis en el primer año lo cual nos muestra y nos indica que debemos tener y poder elaborar una mayor venta y poder establecernos en la mente del cliente y en el mercado turístico, lo cual nos ayudara como empresa para poder posicionarnos en el mercado turístico, lo cual nos beneficia y nos ayudara para poder tener una mayor acogida en lo que es el mercado y el posicionamiento en la mente del cliente, lo cual nos ayudara para que de esa manera nosotros podamos tener mejores ventas y mayores ingresos a lo largo del funcionamiento del Meliponario, en donde nosotros nos podamos tener la capacidad para poder competir con las demás empresas que se encuentran en la zona del Varillal.

#### **a) Publicidad:**

La Realizaremos a través de nuestras redes sociales para la cual se utilizará la fan page en Facebook, Instagram y nuestro tik tok. En dichas cuentas se pondrá contenido informativo e interesante sobre Loreto, y su gran potencial como Destino Turístico, su cultura y atractivos Turísticos con la finalidad de promover el Turismo Interno en la ciudad de Iquitos y así contribuir con la economía de la región y mejorar la calidad de vida que hay en la zona del Varillal y así generar empleos para la gente que vive por esa zona del Varillal lo cual nos ayudará para el crecimiento y el desarrollo de la zona del km 14.

Figura 5

### Fan page de Facebook



Fuente: Elaboración propia

#### 2.4.4 La Cadena de Distribución:

Las Compras de las entradas del servicio se realizarán mediante la página web o de forma presencial a través de las agencias de viajes afiliadas, mediante la cual se realizará la entrega de su boleta o Voucher electrónico, para el traslado a los lugares que se apreciarán en el recorrido y a su vez mostrar la maravilla y lo importante que son las abejas y las plantas de como coexisten y viven de manera conjunta y armoniosa.

#### 2.4.4 La Cadena de Distribución

##### a) Objetivo de Distribución:

La empresa cuenta con un terreno propio para el desarrollo de sus actividades para satisfacer las necesidades de los turistas y así poder generar más crecimiento y desarrollo para la empresa y la zona del Varillal.

b) Funciones que debe cumplir el canal de distribución:

La función principal del canal de distribución es la promover la calidad de servicio turístico, al costo del bolsillo y lograr que el turista lo considere como una experiencia inolvidable, estrategia para buscar la fidelización del turista nacional o internacional.

### **CAPITULO III: PLAN DE OPERACIONES**

A continuación, se realizará la descripción de los procesos necesarios para la elaboración del Meliponario.

hasta llegar al cliente, dentro de ellos el proceso de Aprovisionamiento y Servicio Turístico.

#### **3.1 Estudio de la Fuente de Aprovisionamiento**

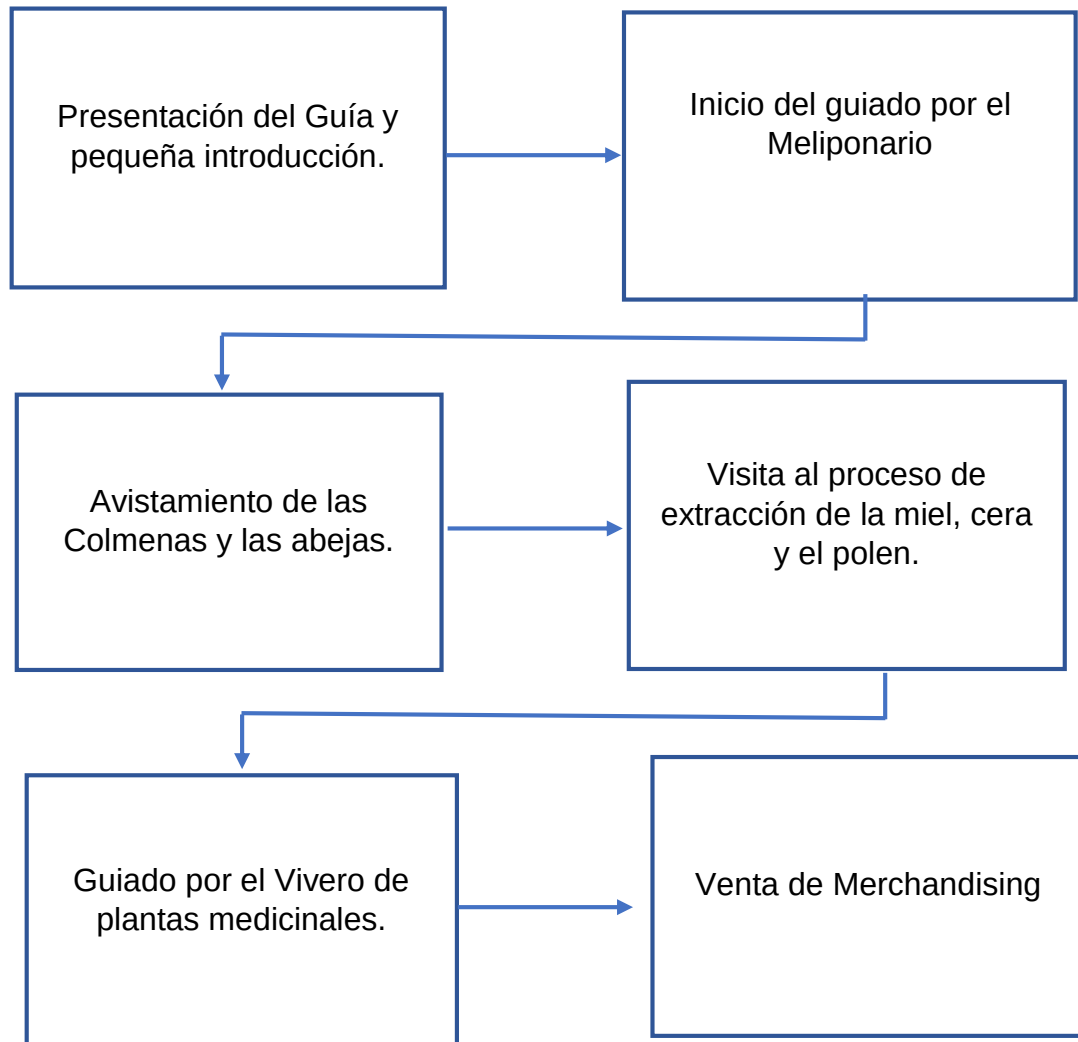
La Fuente de Aprovisionamiento será la comunidad de la Iquitos, el fundo Jaén que está ubicado por el río Nanay, Comunidad Santa Rita, Río Nanay, los panales artesanales de las abejas serán realizadas por los carpinteros de la ciudad.

En cuanto a las abejas se tendrán mucho cuidado al momento de su traslado y acopio en sus nuevas colmenas para no maltratar a la abeja reina y no perturbar la tranquilidad de los obreros en el momento de su traslado y acopio en su nuevo hogar, de tal manera así podremos mantener un buen clima y zona para el crecimiento de las abejas.

### 3.2 El proceso del servicio.

Figura 6

#### Proceso del servicio



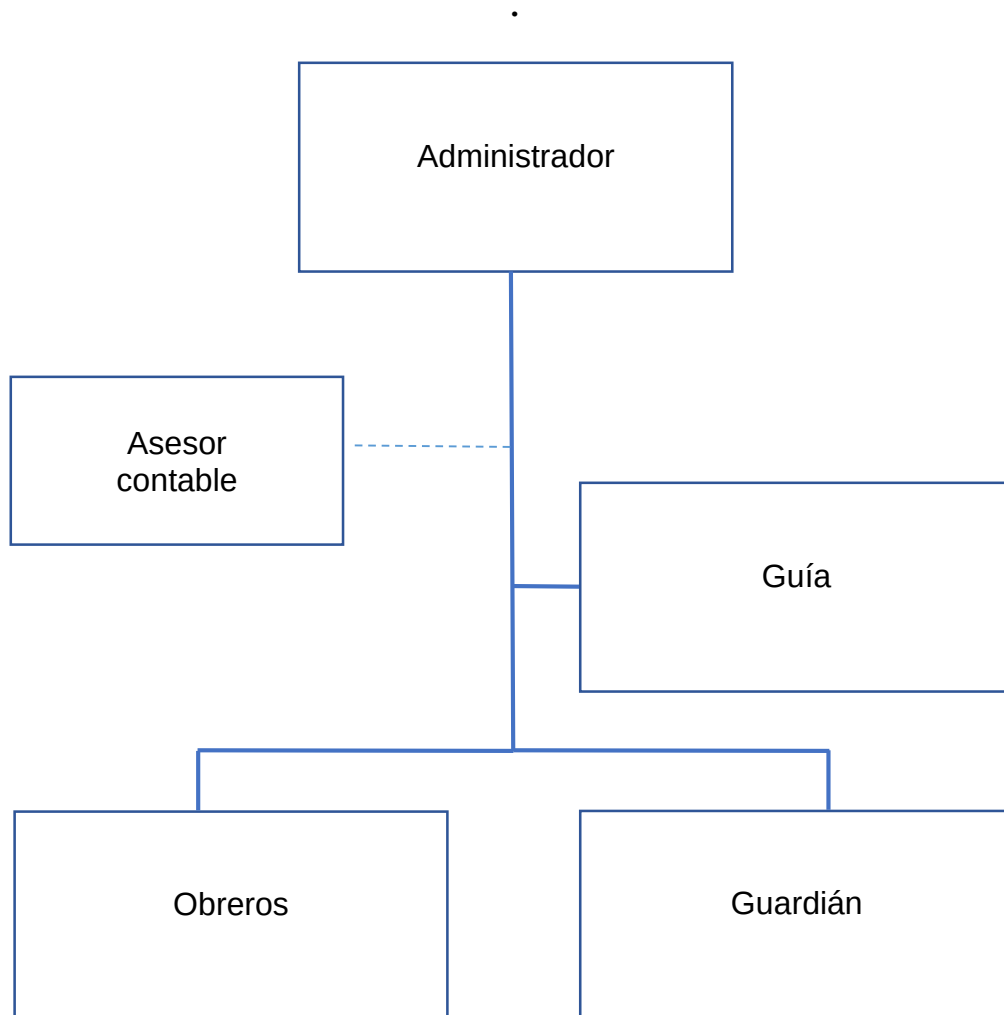
Fuente: Elaboración propia.

## CAPITULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 4.1 La organización

Figura 7

**Estructura Organizacional de la Empresa “NATIBEE”**



Fuente: elaboración propia

## **4.2 Puestos y funciones**

### **a) Puesto: Administrador**

#### **Perfil:**

Licenciado en Administración, con conocimiento en el rubro turístico con conocimientos y valores éticos, Ser capaz de realizar y ejecutar proyectos.

#### **Funciones:**

1. Representar a la empresa ante organismo como la Sunat y Sunarp.
2. Planifica y coordina con el área contable para nuevas mejoras de la empresa.
3. Tendrá a su cargo la parte logística y publicitaria de la empresa.
4. Monitorea y controla el desempeño de la empresa, incorporará ajustes que sean necesario.
5. Buscará la mejor forma de financiamiento para la empresa.

### **b) Puesto: Asesor Contable**

#### **Perfil:**

Profesional de la contabilidad, debe tener la experiencia necesaria para mantener actualizados los libros de contabilidad, declaraciones tributarias nacionales y territoriales.

#### **Funciones:**

1. Elabora los libros contables.
2. Clasifica y ordena los documentos contables.
3. Ofrece asesoramiento contable y presenta ideas para las tomas de decisiones.
4. Control del plan general de contabilidad.

### **c) Puesto: Guía.**

**Perfil:**

Profesional capacitado en el manejo y cuidado de las abejas con habilidades comunicativas que son necesarias para interactuar con los clientes y Poseer cualidades de idioma en inglés intermedio.

**Funciones:**

1. Se encargará con el guiado de los turistas mediante toda su estadía en el Meliponario.
2. Cuidará de las colmenas y las monitoreará para el manejo adecuado.
3. Velará por el bienestar y su alimentación de las abejas.
4. Llevará el control de las colmenas.

**d) Puesto: Obreros****Perfil:**

Personal capacitado y con experiencia en trabajos de campo

Tareas: Se encargará del mantenimiento y el arreglo del Meliponario, para la satisfacción del turista, mantendrá limpio y cultivado el área, colocarán las señaléticas por el Meliponario y será de soporte para cualquier problema dentro del Meliponario.

**e) Puesto: Guardián**

Tareas: se encarga de la vigilancia las 24 horas y solo 6 días de la semana, mantendrá el cuidado del circuito en el Meliponario, su función principal es el mejoramiento y arreglo del Meliponario.

**4.3 Condiciones laborales****Jornada laboral**

La jornada laboral será de 6 horas al día de martes a domingo de 9:00 a.m. hasta las 3:00 p.m.

En el caso de la empresa Inversiones Sotil EIRL, Se tiene el conocimiento sobre la situación en la que trabajaremos y la situación de los trabajadores, así como debe minimizar todo tipo de riesgo que pueda originar accidentes o enfermedades. En este caso la empresa se acogerá a la Ley de la Micro y Pequeña empresa por los benéficos que brinda. Luego se debe evaluar la migración al régimen laboral general, es decir pagará todos los beneficios sociales según lo exigido en la legislación.

#### **4.4 Régimen tributario.**

En el caso de la empresa **INVERSIONES SOTIL EIRL**. Se acogerá a RÉGIMEN DE LA AMAZONIA, DE TERCERA CATEGORIA con una tasa de 5% de impuesto a la Renta anual.

Régimen de la Amazonia Ley Nro. 27037.

## CAPITULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 5.1 Estudio económico

#### 5.1.1 Mercado y ventas

**Tabla 8**

##### **Comportamiento de mercado: tendencias y participación**

|                          | Año 1   | Año 2   | Año 3   |
|--------------------------|---------|---------|---------|
| Demanda total            | 383,430 |         |         |
| Tendencia del mercado    | 0%      | 0%      | 0%      |
| Demanda estimada         | 383,430 | 383,430 | 383,430 |
| Participación de mercado | 1.00%   | 2.00%   | 3.00%   |
| Demanda del proyecto     | 3,834   | 7,669   | 11,503  |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 9**

##### **Ventas del negocio a desarrollar**

|                                                        |           |            |            |
|--------------------------------------------------------|-----------|------------|------------|
| Ventas anuales                                         | 3,834     | 7,669      | 11,503     |
| Precio venta - decisión empresarial (soles x tonelada) | 20.00     | 20.20      | 20.60      |
| Tendencia del precio en el mercado                     | 1%        | 2%         | 3%         |
| Precio de venta                                        | S/.20.20  | S/.20.60   | S/.21.22   |
| VENTA TOTAL EMPRESA                                    | S/.77,453 | S/.158,004 | S/.244,116 |

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos

**Tabla 10**

**Costo de ventas**

|                               |  |           |           |           |
|-------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|
| Costo compra                  |  | S/.5.00   | S/.5.00   | S/.5.05   |
| Tendencia del costo de compra |  | 0%        | 1%        | 2%        |
| Costo compra efectiva         |  | S/.5.00   | S/.5.05   | S/.5.15   |
| COMPRA TOTAL DE LA EMPRESA    |  | S/.21,089 | S/.40,663 | S/.61,226 |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 11**

**Gastos administrativos**

| <b>GASTO ADMINISTRATIVO</b> | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Administrador               | 1            | 1            | 1            |
| Sueldo mensual              | S/. 1,000    | S/. 1,100    | S/. 1,025    |
| Guia / obrero               | 2            | 2            | 2            |
| Sueldo mensual              | S/. 800      | S/. 800      | S/. 800      |
| Remuneraciones del personal | S/. 2,600    | S/. 2,700    | S/. 2,625    |
| Costo laboral               | 8.67%        | 8.67%        | 8.67%        |
| Remuneracion total mensual  | S/. 2,825    | S/. 2,934    | S/. 2,853    |
| Servicios públicos          | S/. 0        | S/. 0        | S/. 0        |
| Utiles oficina              | S/. 100      | S/. 120      | S/. 130      |
| Servicio contable           | S/. 200      | S/. 200      | S/. 200      |
| Otros                       | S/. 50       | S/. 80       | S/. 100      |
| Total mensual               | S/. 3,175    | S/. 3,334    | S/. 3,283    |
| TOTAL ANUAL                 | S/.38,104    | S/.40,008    | S/.39,390    |

Fuente: Elaboración propi

**Tabla 12**

**Gastos comerciales**

| <b>GASTO COMERCIAL</b> | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Publicidad             | S/. 500.00   | S/. 600.00   | S/. 700.00   |
| arbitrios Municipales  | S/. 150.00   | S/. 150.00   | S/. 150.00   |
| Promociones            | S/. 250.00   | S/. 270.00   | S/. 280.00   |
| Otros                  | S/. 150.00   | S/. 160.00   | S/. 180.00   |
| Total mensual          | S/. 1,050.00 | S/. 1,180.00 | S/. 1,310.00 |
| TOTAL ANUAL            | S/.12,600.00 | S/.14,160.00 | S/.15,720.00 |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 13**

**Gastos pre-operativos**

| <b>Gasto pre operativo</b> | <b>Año 0</b> | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Estudio de mercado         | S/. 700.00   | S/. 0.00     | S/. 0.00     | S/. 0.00     |
| Tramites diversos          | S/. 250.00   | S/. 0.00     | S/. 0.00     | S/. 0.00     |
| Total                      | S/. 950.00   | S/. 0.00     | S/. 0.00     | S/. 0.00     |

Fuente: Elaboración propia

## **5.2 Estudio financiero**

### **5.2.1 Inversiones**

**Tabla 14**

**Inversión en activos fijos**

| Activo fijo     | Valor adquisición | Cantidad | Valor total | Tiempo vida | Depreciación an |
|-----------------|-------------------|----------|-------------|-------------|-----------------|
| Local           | S/. 0             | 1        | S/. 0       | 20          | S/. 0           |
| Terreno         | S/. 15,000        | 1        | S/. 15,000  | 0           | S/. 0           |
| Paneles solares | S/. 4,000         | 1        | S/. 4,000   | 5           | S/. 800         |
| Equipos         | S/. 3,500         | 1        | S/. 3,500   | 5           | S/. 700         |
| Vehiculos       | S/. 5,000         | 1        | S/. 5,000   | 5           | S/. 1,000       |
| Muebles         | S/. 3,000         | 1        | S/. 3,000   | 5           | S/. 600         |
| Total           |                   |          | S/. 30,500  |             | S/. 3,100       |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 15**

**Depreciación de activos**

|                             | Valor inicial | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Residual  |
|-----------------------------|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Depreciación activo fijo    | S/.30,500     | -S/.3,100 | -S/.3,100 | -S/.3,100 | S/.21,200 |
| Amortización activo intangi | S/.950        | -S/.190   | -S/.190   | -S/.190   | S/.380    |
| Total                       | S/.31,450     | -S/.3,290 | -S/.3,290 | -S/.3,290 | S/.21,580 |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 16**

**Costo laboral %**

|               | Mediana empresa | Pequeña empresa | Micro empresa | Mediana empresa | Pequeña empresa | Micro empresa |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Gratificación | 30              | 15              | 0             | 8.33%           | 4.17%           | 0.00%         |
| Aguinaldo     | 30              | 15              | 0             | 8.33%           | 4.17%           | 0.00%         |
| Vacaciones    | 30              | 15              | 15            | 8.33%           | 4.17%           | 4.17%         |
| Subtotal      |                 |                 |               | 25.00%          | 12.50%          | 4.17%         |
| CTS           | 30              | 15              | 0             | 8.33%           | 4.17%           | 0.00%         |
| ESSALUD       |                 |                 |               | 9.00%           | 9.00%           | 4.50%         |
| Total         |                 |                 |               | 42.33%          | 25.67%          | 8.67%         |

Fuente: Elaboración propia

## 5.2.2 Financiamiento del Meliponario turístico NATUBEE SRL

**Tabla 17**

### **Programa de endeudamiento**

|               |                 |         |              |             |
|---------------|-----------------|---------|--------------|-------------|
|               |                 |         |              |             |
| Deuda a tomar | S/. 15,000      |         |              |             |
| 34.49%        | Anual           | 2.5%    | mensual      |             |
|               |                 | 36      | meses        |             |
| n             | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 1             | 15,000          | 375     | 417          | 792         |
| 2             | 14,583          | 365     | 417          | 781         |
| 3             | 14,167          | 354     | 417          | 771         |
| 4             | 13,750          | 344     | 417          | 760         |
| 5             | 13,333          | 333     | 417          | 750         |
| 6             | 12,917          | 323     | 417          | 740         |
| 7             | 12,500          | 313     | 417          | 729         |
| 8             | 12,083          | 302     | 417          | 719         |
| 9             | 11,667          | 292     | 417          | 708         |
| 10            | 11,250          | 281     | 417          | 698         |
| 11            | 10,833          | 271     | 417          | 688         |
| 12            | 10,417          | 260     | 417          | 677         |
|               |                 | 3,813   | 5,000        |             |
| n             | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 13            | 10,000          | 250     | 417          | 667         |
| 14            | 9,583           | 240     | 417          | 656         |
| 15            | 9,167           | 229     | 417          | 646         |
| 16            | 8,750           | 219     | 417          | 635         |
| 17            | 8,333           | 208     | 417          | 625         |
| 18            | 7,917           | 198     | 417          | 615         |
| 19            | 7,500           | 188     | 417          | 604         |
| 20            | 7,083           | 177     | 417          | 594         |
| 21            | 6,667           | 167     | 417          | 583         |
| 22            | 6,250           | 156     | 417          | 573         |
| 23            | 5,833           | 146     | 417          | 563         |
| 24            | 5,417           | 135     | 417          | 552         |
|               |                 | 2,313   | 5,000        |             |
| n             | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 25            | 5,000           | 125     | 417          | 542         |
| 26            | 4,583           | 115     | 417          | 531         |
| 27            | 4,167           | 104     | 417          | 521         |
| 28            | 3,750           | 94      | 417          | 510         |
| 29            | 3,333           | 83      | 417          | 500         |
| 30            | 2,917           | 73      | 417          | 490         |
| 31            | 2,500           | 63      | 417          | 479         |
| 32            | 2,083           | 52      | 417          | 469         |
| 33            | 1,667           | 42      | 417          | 458         |
| 34            | 1,250           | 31      | 417          | 448         |
| 35            | 833             | 21      | 417          | 438         |
| 36            | 417             | 10      | 417          | 427         |
|               |                 | 813     | 5,000        |             |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 18**

**Capital de trabajo**

| CAMBIOS EN CAPITAL DE TRABAJO |           | Año 1     | Año 2     | Año 3   | Liquidación |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|---------|-------------|
|                               |           |           |           |         |             |
| Caja                          | 3.0%      | 1.0%      | 1.0%      | 1.0%    |             |
| Monto                         | S/.11,186 | -S/.806   | -S/.861   | S/.0    |             |
|                               |           |           |           |         |             |
| Cuentas x cobrar              |           |           |           |         |             |
| Número de días                |           | 1         | 1         | 1       |             |
| Monto                         |           | -S/.215   | -S/.224   | -S/.239 |             |
|                               |           |           |           |         |             |
| Inventario                    |           |           |           |         |             |
| Número de días                |           | 5         | 5         | 5       |             |
| Monto                         |           | -S/.266   | -S/.272   | -S/.285 |             |
|                               |           |           |           |         |             |
| Cuentas x pagar               |           |           |           |         |             |
| Número de días                |           | 1         | 1         | 1       |             |
| Monto                         |           | S/.53     | S/.54     | S/.57   |             |
| TOTAL                         | S/.11,186 | -S/.1,234 | -S/.1,302 | -S/.467 | -S/.8,183   |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 19**

**Cálculo de la tributación**

| CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN                           |         |          |         |
|-----------------------------------------------------|---------|----------|---------|
|                                                     | Año 1   | Año 2    | Año 3   |
| Participación utilidades (comercio y restaurante)   | 0%      | 0%       | 0%      |
| Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)                 | 5.0%    | 5.0%     | 5.0%    |
| Tasa tributaria (TAX)                               | 5.00%   | 5.00%    | 5.00%   |
| Para efectos de pago a SUNAT Regimen MYPE           |         |          |         |
| Participación utilidades (menos de 20 trabajadores) | 0.00%   | 0.00%    | 0.00%   |
| Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)                  | 15%     | 15%      | 15%     |
| Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)                 | 29.5%   | 29.5%    | 29.5%   |
|                                                     | Al 2020 | Cantidad | Importe |
| Unidad Impositiva Tributaria                        | 4,300   | 15       | 64,500  |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 20**

**Estado de resultados integrales**

| EGP                      | Año 1      | Año 2      | Año 3      |
|--------------------------|------------|------------|------------|
| Ingresos por ventas      | S/.77,453  | S/.158,004 | S/.244,116 |
| Costo ventas             | -S/.19,172 | -S/.38,726 | -S/.59,251 |
| Margen Bruto             | S/.58,281  | S/.119,277 | S/.184,864 |
| Gastos administrativos   | -S/.38,104 | -S/.40,008 | -S/.39,390 |
| Depreciación             | -S/.3,290  | -S/.3,290  | -S/.3,290  |
| Gastos comerciales       | -S/.12,600 | -S/.14,160 | -S/.15,720 |
| Margen operativo         | S/.4,287   | S/.61,819  | S/.126,464 |
| Gastos financieros       | -S/.3,813  | -S/.2,313  | -S/.813    |
| Margen antes de tributos | S/.475     | S/.59,507  | S/.125,652 |
| Participación utilidades | S/0        | S/0        | S/0        |
| Subtotal                 | S/475      | S/59,507   | S/125,652  |
| Pago impuesto a la renta | -S/.24     | -S/.2,975  | -S/.6,283  |
| Utilidad neta            | 451        | 56,532     | 119,369    |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 21**

**Flujo de caja**

| FLUJO DE CAJA               | Año 0      | Año 1      | Año 2      | Año 3      | Liquidación |
|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| Ingresos por ventas         |            | S/.77,453  | S/.158,004 | S/.244,116 |             |
| Inversión inicial           |            |            |            |            |             |
| Activo fijo                 | -S/.31,450 |            |            |            | S/.21,580   |
| Capital de trabajo          | S/.11,186  | -S/.1,234  | -S/.1,302  | -S/.467    | -S/.8,183   |
| Compras                     |            | -S/.19,172 | -S/.38,726 | -S/.59,251 |             |
| Gastos administrativos      |            | -S/.38,104 | -S/.40,008 | -S/.39,390 |             |
| Gastos comerciales          |            | -S/.12,600 | -S/.14,160 | -S/.15,720 |             |
| Pago impuestos              |            | -214       | -3,091     | -6,323     |             |
| Flujo Caja Económico (FCE)  | -S/.20,264 | S/.6,129   | S/.60,716  | S/.122,964 | S/.13,397   |
| Préstamo recibido           | S/.15,000  |            |            |            | S/0         |
| Amortización                |            | -S/.5,000  | -S/.5,000  | -S/.5,000  |             |
| Gastos financieros          |            | -S/.3,813  | -S/.2,313  | -S/.813    |             |
| <b>Escudo fiscal</b>        |            | S/.191     | S/.116     | S/.41      |             |
| Flujo Caja Financiero (FCF) | -S/.5,264  | -S/.2,493  | S/.53,519  | S/.117,192 | S/.13,397   |

|     |            |           |           |            |
|-----|------------|-----------|-----------|------------|
| FCE | -S/.20,264 | S/.6,129  | S/.60,716 | S/.136,361 |
| FCF | -S/.5,264  | -S/.2,493 | S/.53,519 | S/.130,589 |

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 22**

**VAN, TIR Y B/C**

|                          |            |
|--------------------------|------------|
| VAN Económico            | S/.107,764 |
| Tasa de descuento (CAPM) | 19.33%     |
| TIR Económica            | 153%       |
| Indice B/C               | 6.32       |

|                          |        |
|--------------------------|--------|
| VAN Financiero           | 85,279 |
| Tasa de descuento (WACC) | 29.27% |
| TIR Financiero           | 285%   |
| Indice B/C               | 17.20  |

Fuente: Elaboración propia

## CONCLUSIONES

- a. El estudio del plan de negocio nos muestra la viabilidad del proyecto, según el estudio de mercado de la zona del Varillal, por la rentabilidad que presenta nos dice que el negocio tiene una buena afluencia en el mercado turístico, lo cual nos permitirá poder establecernos en el mercado turístico, y poder fomentar la actividad al aire libre y el turismo vivencial.
- b. Determinamos que los servicios ofrecidos manejan precios competitivos, promociones y descuentos, además, brindamos seguridad y confianza en el servicio.
- c. La fuente de aprovisionamiento de la empresa es planificada para el servicio que brindará, el mismo que se ha elaborado de forma detallada
- d. El plan de recursos humanos ha determinado las políticas para el reclutamiento del personal y las condiciones laborales para los trabajadores, considerándolos importantes en el proceso. Garantizando una buena selección de personal, contrataciones, además de contar con horarios establecidos lo cual se respetará.
- e. El plan económico y financiero nos muestra que se obtendrá financiamiento para incrementar el capital de trabajo, el cual tiene un periodo de 3 años, Su rentabilidad muestra, VAN Económico de S/ 107,764, TIR Económica 153%; así mismo, cuenta con VAN Financiero de S/85,279, TIR financiero 285%.

## **BIBLIOGRAFIA**

Claus Rasmussen & Cesar Delgado (2019) abejas sin aguijón, Disponible en el Instituto de Investigación de la Amazona Peruana (IIAP)

Instituto Nacional de Estadística e información-INEI (2018) Clasificación industrial Internacional-CIIU, Disponible en: [Http://www.inei.gob.pe/](http://www.inei.gob.pe/)

OSMAN SAJAMIN R. (2014), identificación y descripción de abeja nativas amazónicas con mención al hábitat ecológico en la cuenca del río Nanay. Para optar el título profesional San Juan – Loreto. Facultad de Agronomía UNAP.

ROSA VÁSQUEZ E. (2022), Bioquímica y exploradora de National Geographic. Disponible en: [http:// www.nationalgeographic.es](http://www.nationalgeographic.es)

Ministerio de Comercio exterior y Turismo – MINCETUR (2021), Pág. 1, Reporte regional de turismo en Loreto. Disponible en: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)