

Universidad Empresarial Siglo 21



Licenciatura en Administración Agraria.

Trabajo final de grado.

Reporte de Caso.

**Incorporación de la apicultura como nueva unidad de negocio
en finca “La Emilia”**

Autor: Ramiro Ghiglione

DNI: 41.717.497

Legajo: VAAG04033

Director de TFG: Hoyos, Hernán Carlos

Resumen

El presente reporte de caso versa sobre finca “La Emilia” la cual es una empresa PYME de tipo familiar, dedicada a la producción vitivinícola a pequeña escala ubicada en Colonia Caroya provincia de Córdoba.

En el año 2004, la finca invierte en variedades que tenían mayor valor comercial incorporando cepas traídas desde Italia. Consecuentemente, la finca consigue elaborar vinos de alta calidad lo cual represento un gran salto en la impronta de la finca. Logrando en los años 2008 y 2009 ganar algunos concursos nacionales por su calidad.

La capacidad productiva de la empresa está en su punto máximo, limitado por la infraestructura productiva y por la tipificación de AFIP. La cual le representa un techo productivo al delimitar la cantidad de uvas procesadas y consecuentemente la cantidad de litros de vino producidos.

Debido a la impronta familiar que se lleva adelante, las delimitaciones productivas y los estándares de calidad que desea alcanzar podemos decir que no es un proyecto rentable. Por tal motivo, en el trabajo se presenta la apicultura como nueva idea de negocio complementaria a la actual. Con la finalidad de poder aumentar la rentabilidad de la finca, brindándoles una solución viable.

Palabras clave: PYME, Apicultura, Rentabilidad

Abstract

This case report deals with the "La Emilia" estate, which is a family-owned SME, dedicated to small-scale wine production located in Colonia Caroya, province of Córdoba.

In 2004, the farm invested in varieties that had greater commercial value by incorporating vines brought from Italy. Consequently, the estate was able to produce high quality wines, which represented a great leap in the estate's imprint. In 2008 and 2009, it managed to win some national competitions for its quality.

The productive capacity of the company is at its peak, delimited by the productive infrastructure and the AFIP classification. This represents a production ceiling by limiting the amount of grapes processed and consequently the amount of liters of wine produced.

Due to the family imprint that is being carried out, the productive delimitations and the quality standards that it wishes to achieve, we can say that it is not a profitable project. For this reason, beekeeping is presented as a new business idea to complement the current one. With the purpose of being able to increase the profitability of the farm, offering a viable solution.

Keywords: SMEs, Beekeeping, Profitability

Introducción

Argentina es el quinto productor mundial de vino y el principal exportador de mosto a nivel mundial. La vitivinicultura constituye una de las actividades agroindustriales más importantes de nuestro país. Está concentrada en las provincias del oeste, abarcando más de 230.000 ha cultivadas. La cantidad de bodegas es de 884, de las cuales 634 están en Mendoza, 121 en San Juan y 129 en las otras provincias vitivinícolas (Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación ,2019, p.9).

Detrás de ese motor hay un universo de Pymes, de las aproximadamente mil bodegas que hay en el país, solo 50 son grandes compañías. El resto está conformado por una red de pequeños y medianos productores, que presentan graves problemas en sus economías. Muchos de ellos firmas familiares con tres o cuatro generaciones dedicadas a la vendimia (Cronista, 2022).

En el presente reporte se propone incorporar una nueva unidad de negocio en finca “La Emilia. Ya que diversificar te ayuda a reducir los riesgos asociados con las inversiones. Sin importar el tipo de inversión financiera, siempre se puede encontrar una forma de hacerlo para aminorar los peligros que corre tu patrimonio cuando buscas maximizar tus rendimientos a través de las inversiones.

Marco de Referencia Institucional

El vino en Córdoba nace con los jesuitas, que en el siglo XVII plantaron las primeras cepas en las Estancias de Jesús María. Luego, hacia finales del siglo XIX, la inmigración friulana de Colonia Caroya las mejoró. En relación con esto, cuentan que el primer vino argentino, el “lagrimilla”, fue degustado por el Rey Felipe V de España, detalle de prestigio y originalidad (Agencia Córdoba Turismo, 2019).

Desde el año 2008 la Agencia Córdoba Turismo, en trabajo mancomunado con los bodegueros y productores de Córdoba, realzaron la tradición y el prestigio del buen vino cordobés con excelentes resultados. La Ruta del Vino de Córdoba se creó en el 2009 e inmediatamente fue incorporada a los Caminos del Vino de la República Argentina. Desde entonces, la región vitivinícola mediterránea, denominación que recibe la zona, creció a pasos agigantados y se proyecta como una nueva opción para todo tipo de turismo. (Agencia Córdoba Turismo, 2019).

Córdoba elabora 800 mil litros de vinos anuales y el mayor productor es la ciudad de Colonia Caroya, donde se encuentra la mayor cantidad de vides y dos grandes bodegas como La Caroyense y Terra Camiare. Las otras bodegas que protagonizan la producción artesanal en Colonia Caroya son Rosel, Di Candi, Chacra de Luna, Norte y Riviesse. En el norte cordobés se encuentran Jairala de Ischilín y Del Gredal de San Pedro (Comercio y justicia, 2019).

Allí, tiene lugar “La Emilia” bodega que será objeto de estudio del presente reporte de caso, la cual fue fundada en la década de los noventa y está ubicada en la zona rural de Colonia Caroya, provincia de Córdoba, específicamente en el departamento Colón, el cual es el responsable de producir el 75% de las uvas destinadas a la elaboración vitivinícola de la provincia. La zona de Colonia Caroya posee características geográficas excelentes para la producción vitivinícola como ser:

Tabla 1: Aptitudes vitivinícolas de Colonia Caroya.

Altitud	Suelos	Clima	Periodo libre de heladas
530 msnm.	Clase III, profundos, francos en superficie y en subsuelo. Moderadamente bien provistos de materia orgánica.	Precipitaciones anuales promedio de 750mm, la temperatura media anual es de 15.7 °c y los vientos predominantes son del noreste y sur.	263 días.

Fuente: Adaptado de Geografía Vitivinícola Argentina (2017, p. 45).

La Finca inicialmente producía duraznos y uvas tradicionales, poseía una imagen ligada a la producción de vino popular, debido a su espíritu colaborador y cooperativo. Pero en el año 2004 logro incorporar cepas finas importadas desde Italia. Fundamentando la inversión en el mayor valor de mercado que poseían las nuevas variedades implantadas, como ser Merlot, Cabernet, Malbec y Sauvignon Blanc.

La viña una vez replantada tardo 4 años (hasta 2008) en volver a funcionar con los nuevos varietales. A partir de estos años, se ve una mejora en su impronta debido a la elaboración de vinos finos con uvas de alta calidad. Es así, que en el año 2005 se comercializo la primera tirada de vino. Dicho logro fue posible gracias a la contratación de expertos, profesionales y técnicos que lograron ayudar a la empresa a romper esa barrera inicial que les representaba producir vinos con uvas de alta calidad y jerarquía, debido a que carecían de experiencia.

Seguidamente en los años 2008 y 2009 la finca logra obtener algunos premios de concursos nacionales por la calidad de sus vinos, lo cual representó un hecho significativo no solo para la reputación de su marca, sino también para la zona productora. Que a partir de ese momento han podido empezar a concursar y ganar premios fuera de la provincia de Córdoba. Logrando superar esa antigua concepción de ser una zona productora de vinos populares y no de vinos de alta calidad.

El establecimiento vitivinícola está compuesto por el viñedo en sí mismo, con la tela antigranizo en espaldera, que tiene la distancia lo suficientemente grande como para que las hileras se encuentren separadas y pueda pasar un tractor (para cortar la maleza y mantener limpio).

Por otra parte, cuenta con un galpón de 4 metros de frente por 7 metros de fondo con techo curvo y portones de chapa. Está acondicionado para la elaboración de vino de la siguiente manera: la parte sucia (sector superior donde se realizan los procesos de molienda y fermentación), y la parte limpia (donde el fermentado va al sótano y se deposita en cubas de acero inoxidable).

Finca “La Emilia” es una pequeña empresa de tipo familiar que siempre tuvo una visión clara: “Que Colonia Caroya pasara de tener una imagen de zona no productora de vinos de alta gama a ser visualizada como una productora de vinos de muy buena calidad”. Siempre la visión fue que se podía pasar de un tipo de vino popular a tipos de vinos de alta gama. Por otra parte, la misión es: “Convertirse en un pequeño establecimiento boutique que continúe la tradición, aggiornandose a los nuevos tiempos.”

En la empresa hay una persona encargada general de la marca, que es la dueña del negocio. Esta persona trabaja y coordina todas las tareas con cierto soporte en la parte agrícola apoyándose en la generación mayor de la familia.

Por otro lado, es crucial la función de un enólogo profesional que brinda su saber, lo cual es una excelente posibilidad, ya que contar con su asesoramiento asegura que se replique la calidad del producto.

En cuanto a la mano de obra es muy estacionaria, ya que se contrata a una o dos personas que sepan del oficio para las tareas de poda y limpieza del viñedo. Además, se contratan varias personas en la época de cosecha y durante la molienda, que dura aproximadamente diez días para cada variedad de uva.

Por el nivel artesanal de producción y el volumen productivo, Finca La Emilia es un nombre comercial y la dueña se encuentra inscrita como monotributista en la categoría referida a actividades relacionadas al “cultivo de vid para verificar” y “elaboración de vinos (incluye el fraccionamiento)”.

La disponibilidad de herramientas y de espacio denota una capacidad limitada de producción. Por las dimensiones del área productiva que posee la finca, la tipología de uvas y la calidad del producto final deseado, la capacidad productiva de la empresa está en su punto óptimo, alcanzando su techo máximo.

Breve descripción de la problemática

“Depender de una única punta de lanza te pone en una posición extremadamente vulnerable si aparecen nuevos competidores, consumidores con necesidades más complejas o contingencias inesperadas en el campo de juego” (Rockcontent, 2021).

Los momentos críticos de la empresa tuvieron lugar entre los años 2013 y 2015, dado que hay una dependencia muy grande entre la calidad del producto y las condiciones climáticas de la producción.

Estos fueron años muy húmedos, con regímenes de lluvias muy altos, y donde tuvo lugar la primera inundación de la zona en la historia. Las condiciones climáticas sumamente adversas afectaron fuertemente al viñedo, consecuentemente la materia prima no tuvo la calidad que había tenido en las campañas anteriores, esto dificultó mucho mantener los niveles de calidad que facilitaron el acceso a restaurantes, hoteles y vinotecas de alto poder adquisitivo.

En consideración con lo establecido, finca “La Emilia” es un proyecto de alto valor agregado, por tal motivo resulta muy difícil de llevar. No es un proyecto muy rentable elaborar cada vino, porque es una producción de pequeña escala.

Esta actividad produce un ingreso económico complementario a otros ingresos provenientes de actividades diversas (Ej.: El agro) y actividades profesionales liberales (Ej.: Contador, abogado, etc.), porque no es fácil vivir solamente a partir de estos establecimientos boutique de vinos en pequeña escala. Por tal motivo la mirada de los productores muchas veces reside en disfrutar del proceso y sentirse realizado con la actividad que llevan adelante, tratando de mantener la tradición.

Resumen de antecedentes

Podríamos tomar como referencia el caso de “La Abadía de Santa María de Retuerta”, que fue fundada a finales del siglo XII, a orillas del río Duero en Valladolid (España), y ha permanecido como testigo dentro de los límites de la finca Retuerta.

Los diversos documentos encontrados colocan a estas tierras como una explotación antiquísima y con gran arraigo y tradición en el cultivo de la vid, alrededor de la Abadía Santa María de Retuerta. Todo ello refuerza el gran potencial turístico de la zona al combinarse el interés cultural de los grandes edificios históricos con el atractivo de los vinos de calidad (Abadía Retuerta, 2021).

Recuperar los oficios que en el siglo XII tuvieron los monjes que habitaron el monasterio y de paso, hacer hincapié en la gestión sostenible de sus cerca de 700 hectáreas para conservar el legado heredado, son los dos objetivos que han llevado a la bodega vallisoletana Abadía Retuerta a sacar el máximo provecho a las posibilidades de su finca, embarcándose en proyectos agroalimentarios como el cultivo y comercialización bajo su marca de productos como la miel y los piñones. Desde el año 2014 el apicultor Miguel Rodríguez instaló 60 de sus colmenas en lo alto de la finca de Abadía Retuerta, en un monte que ronda las 300 hectáreas perteneciente a la Red Natura 2000.

Las condiciones son las ideales para la producción de miel “mil flores”. Las especies principales de las que las abejas recogen el néctar son el tomillo, la salvia, el espliego y la vid. Además, otras condiciones que hacen de esta zona del monte el hogar ideal para más de 70.000 abejas, es que la vegetación protege a las colmenas del viento y en kilómetro y medio no hay absolutamente ningún otro cultivo (ABC, 2015).

También podríamos tomar como referencia el caso de la bodega “Frey Vineyards”, ubicada en las prístinas cabeceras del río Russian en Redwood Valley, condado de Mendocino, California. En Frey Vineyards combinan lo mejor de los métodos de vinificación modernos y tradicionales para mostrar sabores varietales distintivos. A través de una mínima manipulación en bodega, permitimos que los vinos expresen el carácter auténtico del suelos y clima.

El apicultor Luke Frey comenzó la tradición de cuidar abejas en la bodega hace más de 25 años. En la actualidad tienen más de ocho colonias en la finca y practican la apicultura orgánica holística, que enfatiza las necesidades de las abejas y no la de los apicultores.

Las flores de los parrales no son atractivas para las abejas y no requieren la polinización de las abejas para dar frutos. Pero hay una gran variedad de otras plantas para ofrecer su polen y néctar a las abejas en nuestras 900 hectáreas de tierras silvestres adyacentes.

Siguiendo el forraje primaveral de manzanita silvestre, sauce y mora, nuestras abejas visitan los jardines biodinámicos y orgánicos esparcidos por la propiedad. Los cultivos de regadío de hortalizas, girasoles y plantas perennes en flor proporcionan sustento durante el verano.

En el otoño, a las abejas les encanta visitar la bodega donde se dan un festín con las uvas orgánicas que se transportan para la elaboración del vino. A fines de octubre y noviembre, nuestros abundantes rodales de coyote nativo (*Baccharis pilularis*) ofrecen una última fuente importante de polen y néctar para las abejas antes de que se asienten para el invierno. Observamos y honramos los ciclos naturales de las abejas, y celebrar la biodiversidad y la armonía por las que nos esforzamos en nuestra granja biodinámica (Frey Vineyards, 2022).

Análisis de Situación

Finca “La Emilia” está compuesta por el viñedo propiamente dicho, que posee una tela antigranizo en espaldera, entre cepa y cepa hay una distancia lo suficientemente grande como para que pase un tractor y así poder cortar la maleza y mantener limpio el cultivo.

Su infraestructura está formada por un galpón de 28 metros cuadrados, que posee techo curvo y portones de chapa. En su interior se encuentra acondicionado para la elaboración de vino en los siguientes aspectos:

La parte sucia: la elaboración de vinos que se realiza durante la molienda, es decir, moler la uva y hacer el proceso de fermentación, ya que eso tiene azúcar. El vino exige condiciones de mucha limpieza, por lo que, para toda esta parte del proceso, se usa la parte de arriba del galpón que tiene un piso de cemento lavable. En ese sitio están embutidas en el piso dos cubas de fermentación, donde la uva llega. Asimismo, existe un equipamiento donde cae la uva, se vuelca en una moledora, luego descienden en dichas cubas de fermentación y ahí se mantienen en los primeros días (aproximadamente siete).

Permanecen el hollejo y toda la uva. Después, simplemente se saca el fermentado, o sea, en estado líquido que aún no es un vino, es un líquido límpido (solamente líquidos ya no hay ningún tipo de otro elemento) y directamente es llevado al sótano que se encuentra en parte de debajo de este galpón agrícola.

La denominada parte limpia se ubica en el sótano, ese líquido va a una cuba de acero inoxidable, a la cual se transfiere durante un tiempo para que el vino se convierta en un líquido totalmente límpido. Cuando ya está más clarificado el producto, en la parte final del proceso (cuando han pasado siete meses aproximadamente), se empieza a hacer

un paso por barrica de roble que solo rota para que el vino tenga un sabor distinto y un proceso de crianza diferente al de la cuba.

El galpón principal se usa aproximadamente unos diez días al año durante la molienda. Después se trabaja en un sótano, también con piso lavable, pero en el sótano solo se realizan actividades relacionadas con la crianza del vino y no su fermentación.

El organigrama de la empresa tiene solamente a una persona en relación de dependencia, a quien podríamos llamar el dueño del proyecto. También tienen personal afectado a las tareas estacionales que trabajan a tiempo parcial para el emprendimiento.

Se dividen en aquellas que trabajan algunos días a la semana, como ser: Los encargados de la parte agrícola y el enólogo.

Y por último el plantel de empleados se completa con contrataciones temporales según los requerimientos de la producción en determinados momentos, ya que en el mundo del vino los labores están separados por cada estación.

Todos los años se contratan 1 o 2 personas que sepan del oficio para las tareas puntuales de poda y limpieza del viñedo. Además, se contratan varias personas en la época de cosecha y molienda, durante aproximadamente 10 días para cada varietal. En paralelo al desarrollo de esta actividad se contratan 1 o 2 personas que se encargaran durante el mes entero de cosecha y molienda de las tareas de limpieza debido a que son momentos de mucho trabajo.

Tabla 2: Calendario de trabajos en el campo de viña.

Operación	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep
Poda				■								
Retirada				■								
Abonado						■						
Laboreo							■					
Fitosanitarios								■				
Poda en verde								■				
Fitosanitarios									■			
Vendimia	■											■
Transporte	■											■
Estercolado		■										
Laboreo		■										

Fuente: De la cepa a la Botella, (2015).

El vino es una de las actividades más reguladas que existen porque es uno de los pocos productos que sale con certificado de origen y realmente se hace a partir de procesos naturales y artesanales que tienen miles de años en la humanidad.

El Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) ha sido el organismo fiscalizador de vinos, alcoholes, mostos, pasas, uva en fresco y otros productos por más de 53 años. Entonces, existe un control muy fuerte en la industria para asegurar la genuinidad del vino y dar certidumbre de que surja del proceso (tipificado). En Argentina, todos los vitivinicultores tienen que estar inscriptos en el INV y cada vez que se va a elaborar un vino, es decir, mandar un vino a comercialización, se debe enviar una muestra de este al INV, el cual la analiza y determina si autoriza la partida para que el vino pueda ser comercializado.

En lo que refiere al área impositiva: “La Emilia” es un nombre comercial y la dueña se encuentra inscripta como monotributista en una categoría referida a actividades relacionadas al “cultivo de vid para vinificar” y “elaboración de vinos” (incluido el fraccionamiento). La finca no posee empleados a su cargo, ya que las actividades son estacionales y las actividades menores, son llevadas a cabo por la familia propietaria.

Cuando la demanda de trabajo producto de la cosecha de la vid supera a la capacidad de trabajo de la familia, otros obreros monotributista son contratados y ellos facturan por su trabajo.

Por la tipificación ante la AFIP, y debido al monotributo, también hay un techo productivo, con respecto a la cantidad de uvas cosechadas, ergo molidas y procesadas. Consecuentemente, tal influencia también recae sobre la cantidad de litros de vino producidos al final del proceso.

Diagnostico organizacional

El FODA crea un diagnóstico certero y útil para detectar problemas internos y externos, determinar el curso que deberá seguir la compañía y brindar mayor conocimiento acerca de las características de valor del negocio, tanto a los miembros del equipo como a los nuevos talentos.

Centrarse tanto en las fortalezas como en las debilidades de una empresa logra que los equipos de trabajo encuentren soluciones y estrategias para superarse (HubSpot, 2022).

A continuación, se realizará un análisis de finca “La Emilia” a partir de la matriz FODA:

Tabla 3: Análisis FODA finca “La Emilia”

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<p>F1 Es una finca con impronta familiar, trabajada por sus propios dueños, que explota al máximo su tradición Friulana vitivinícola.</p> <p>F2 La firma es propietaria de todas las instalaciones, contando las estructuras edilicias y la plantación de vid. También posee todo el equipamiento necesario para la producción de vino.</p> <p>F3 Sus productos están dirigidos a un nicho de mercado de poder adquisitivo elevado.</p> <p>F4 Posee valores empresariales claros y contundentes, como su visión y misión.</p> <p>F5 Contratación de mano de obra calificada, que se traduce en altos estándares de calidad en sus productos.</p> <p>F6 No posee una planta de empleados fijos, sino que contrata según las exigencias momentáneas de la producción.</p>	<p>O1 Pertenece al camino cordobés del vino, lo cual ayuda a posicionarse en el mercado con otro reconocimiento. También posee premiaciones muy importantes tanto para su reputación como para la reputación de la zona.</p> <p>O2 Buscar una mayor inserción en el mercado internacional, teniendo como estandarte su historia regional y su diferenciación con respecto a los competidores.</p> <p>O3 Buscar una expansión empresarial, dentro de la misma unidad de negocio actual (vitivinicultura), y también ahondar en nuevas oportunidades de negocios. Buscando una armonía entre ambas actividades.</p> <p>O4 La zona donde está ubicada, posee condiciones agroclimáticas óptimas para esta actividad, comparables con algunas zonas de Italia y Francia.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>D1 La zona de Colonia Caroya, en concepto a la vitivinicultura, tiene una imagen muy ligada a la tradición de los vinos populares y no de alta gama.</p> <p>D2 La vitivinicultura es una actividad altamente regulada ya que es un producto que sale con certificado de origen, y para certificar esto se tiene en cuenta los procesos y estándares de producción.</p> <p>D3 Su rentabilidad es baja y se encuentra en peligro al depender únicamente de una sola unidad de negocio.</p> <p>D4 Falta de elaboración de un plan de marketing digital.</p> <p>D5 El gobierno de la empresa es unipersonal, falta de delegación de trabajo y responsabilidades a la hora de la toma de decisión.</p>	<p>A1 Falta de políticas públicas que alienten al sector vitivinícola y más en cuestión de pequeñas empresas.</p> <p>A2 Falta de certidumbre económica en el país, alta carga impositiva y dificultades para la importación de insumos esenciales para la producción.</p> <p>A3 El clima es un factor primordial de la finca, ya que su producción depende 100% de las condiciones climáticas.</p> <p>A4 Posee una productividad limitada, ya sea por cuestiones de su infraestructura o por la tipificación de monotributista que posee su dueña, asignada por la AFIP.</p>

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Análisis de pares cruzados

El primer par que analizaremos es el de éxito, el cual combina fortalezas con oportunidades. Al realizar los siguientes entrecruzamientos (F1, F4, O1); (F2, F6, O3); (F3, F5, O2), el par de éxito arroja la siguiente conclusión:

La finca posee un baluarte de gran importancia y del cual se beneficia, que es la tradición vitivinícola que posee la zona y también la familia propietaria. Lo cual representa su bastión principal, para la búsqueda de un lugar dentro del grupo de zonas mundialmente reconocidas por su alta calidad en la elaboración de vinos.

Haciendo hincapié en la historia regional que la identifica y las cualidades geográficas de la zona, para lograr tal prestigio. También esa búsqueda constante de calidad y mejora en los productos ofrecidos, es un requisito “sine qua non” para lograr conquistar los nichos de mercado más exigentes.

Por otro lado, ser poseedora de toda la infraestructura le permitiría a la finca poder buscar nuevas ideas de negocio para llevar adelante dentro del predio, ya sea complementarias a la vitivinicultura o iniciándose en una nueva actividad donde no requiera una inversión inicial muy grande. Dado que, por las dimensiones y la capacidad de producción, la finca se encuentra funcionando a su máxima capacidad productiva.

El segundo par que analizaremos es el de adaptación, el cual combina debilidades con oportunidades. Al realizar los siguientes entrecruzamientos (D1, O1, O4), (D2, O2, O4), (D3, O3), (D4, O1), (D5, O3), el par de adaptación arroja la siguiente conclusión:

Para abandonar la antigua concepción de que Colonia Caroya, era una zona productora de vinos populares, lo cual era un aspecto negativo para la finca. Fue necesario que la finca invirtiera en nuevos varietales de mejor calidad, para de esta manera producir vinos de alta gama.

De esta manera, “La Emilia” logro adquirir reconocimiento al ganar varias premiaciones y formar parte del camino cordobés del vino, lo cual representa hitos que tendrían que ser la parte central del plan de marketing digital que debería desarrollar la finca, utilizando a sus vinos premiados como elemento de promoción.

La vitivinicultura, es una actividad que por sus requisitos es altamente regulada, ya que la producción de vinos cuenta con certificación de origen. Donde no solamente se controla el proceso de producción en sí, sino que también los estándares de calidad de la

materia prima. En tal aspecto la finca cuenta con condiciones agroclimáticas ideales para el cultivo de la vid, lo cual es un aspecto muy importante en cuanto al perfil de sus vinos.

Apoyarse en este grupo de características propias, es fundamental a la hora de presentar sus productos a nivel mundial. Utilizándolos para diferenciarse de sus competidores y así poder tener una propuesta alternativa a las ya conocidas, que logre penetrar más en los mercados internacionales.

El proceso de elaboración del vino de manera artesanal y la capacidad limitada que posee la finca en materia de infraestructura para producirlo, infieren en una baja rentabilidad de la unidad productiva para sus dueños. Esta circunstancia refuerza la idea de desarrollar nuevas ideas de negocios para llevar a cabo, y de este modo lograr una mayor utilidad financiera sobre la finca.

El tercer par que analizaremos es el de reacción, el cual combina fortalezas con amenazas. Al realizar los siguientes entrecruzamientos (F1, A2, A4), (F2, A3, A4), (F3, A1, A2), (F5, A1), (F6, A2, A4). El par de reacción arroja la siguiente conclusión:

La finca, es caracterizada por trabajar de manera artesanal respetando su tradición familiar y debido a sus volúmenes de producción, entra dentro de la tipificación de PyMe.

Su volumen de producción se encuentra limitado tanto por la infraestructura productiva que posee, la cual ya se encuentra en su máxima capacidad. Pero también está limitada por la categoría de monotributista asignada por la AFIP a su dueña.

Este tipo de empresas de pequeña o mediana escala debido al tamaño de su economía, son las que más sufren las turbulencias propias de la economía del país y el cambio constante de políticas económicas que no establecen un rumbo certero.

Esa inestabilidad económica se traduce en una alta carga impositiva y en problemas a la hora de importar insumos necesarios para la producción.

La finca tiene como objetivo principal producir un vino de alta calidad, en ese sentido, contrata gente especializada y con experiencia para conseguir determinados estándares de calidad en su producción. Para de esta manera poder conquistar nichos de mercado con poder adquisitivo más elevado.

En este sentido el estado juega un rol primordial, ya que posee la capacidad de promover políticas para incentivar este sector de la economía que posee gran reconocimiento a nivel mundial.

Una de las mayores ventajas que presenta la finca es ser la propietaria de toda la unidad productiva, y de no poseer grandes gastos fijos en empleados, ya que es una actividad muy estacionaria. Pero en tal sentido también, en contraposición es altamente dependiente del factor climático. El cual es un factor altamente influyente en el resultado económico que obtiene la empresa.

El cuarto par que analizaremos es el de riesgo, el cual combina debilidades con amenazas. Al realizar los siguientes entrecruzamientos (D1, A1), (D2, A1, A3), (D3, A1, A2, A3, A4), (D5, A2). El par de riesgo arroja la siguiente conclusión:

La zona de Colonia Caroya está relacionada históricamente a la producción de vinos populares, y esto es debido a la falta de incentivo al sector por parte del estado para producir que este evolucione. Sumado a las crisis económicas que se repiten en el país de manera cíclica, que dificultan el crecimiento de este tipo de establecimientos familiares.

La producción vitivinícola se caracteriza por ser compleja, ya que se tiene que cumplir con varios estándares de calidad para poder llegar al consumidor. Teniendo que realizar varias inversiones para poder producir vinos de alta gama, y aun así corre peligro su producción por los factores climáticos que afectan al viñedo.

La finca posee un gobierno unipersonal, el cual no es el adecuado a los tiempos actuales que tiene el mercado, ya que las empresas que poseen este tipo de gestión limitan la iniciativa y la autonomía. Por el contrario, en la actualidad se pretende que las personas que llevan adelante este tipo de empresas posean actitudes más democráticas y consultivas con el resto de los miembros de la organización.

Análisis de contexto y específico según perfil profesional

El vino es la bebida nacional y un sinónimo de identidad ineludible para los argentinos. Pero, también, una de las industrias en las que se destaca la participación de las pymes, principales generadoras de la actividad y concentradoras del 90% de la producción nacional (Instituto Nacional de Vitivinicultura, 2022).

El sector atraviesa algunas complicaciones luego de experimentar 10 años de recuperación ininterrumpida. Con la caída en los niveles de consumo interno, las exportaciones aparecen como una opción que, si se sabe explotar, puede dar grandes resultados. Con todo, la industria vitivinícola aparece como termómetro para analizar el estado de las pymes argentina en la actualidad (American Express, 2020).

Según CAME (2020) el sector vitivinícola sufre un proceso de concentración que atenta contra la producción primaria. El mercado se reparte en pocas manos y los pequeños y medianos productores no sólo no tienen rentabilidad, sino que además no llegan a cubrir sus costos con lo que perciben por la venta de sus uvas. Los productores aseguran estar atravesando una situación de quebranto generalizado, sufriendo abusos en las formaciones de precios y hasta en la forma de pago.

El 80% de la producción se vende en el mercado interno, donde el consumo cayó 15 litros per cápita en los últimos 15 años, y a esto se suma el aumento de costos, principalmente de fletes, energía, mano de obra e insumos dolarizados.

En consideración a lo presentado, y sabiendo que la finalidad de la empresa es mantener la finca como “tradición familiar” buscándole una salida económica a dicha producción.

En el presente trabajo se ahondará en la incorporación de una nueva unidad de negocio, con el fin de aumentar el beneficio financiero que obtienen los dueños de la finca. Incorporando la apicultura como una producción alternativa capaz de generar ingresos a los propietarios de “La Emilia”.

Relevancia del caso

En el presente trabajo se buscará fortalecer la idea de negocio que mantiene finca “La Emilia”, continuando con sus formas de producción y su impronta familiar.

Proponiendo la apicultura como idea de negocio complementario a su núcleo productivo, que es la elaboración de vinos a pequeña escala. Buscando como objetivo primordial, poder darles a sus dueños una mayor utilidad financiera de la unidad productiva.

Y de esta manera poder sentar una nueva alternativa de inversión para todas aquellas empresas del sector, que se encuentren en situaciones similares a las que presenta finca “La Emilia”, ya que las Pyme vitivinícolas representan el 90% de la producción nacional.

Este tipo de empresas son las primeras en sufrir todos los vaivenes económicos que atraviesa el país, los cuales ponen en riesgo su economía y consigo, toda la tradición que este sector posee.

Por tal motivo, en el presente trabajo se brindará una nueva idea de negocio para tratar de consolidar económicamente a las mismas, generando producciones alternativas.

Marco Teórico

Reingeniería y Diversificación

La reingeniería es la herramienta del cambio, con ella se estipula la forma de realizar negocios en una organización, es decir afecta el proceso. Ajusta los negocios a partir de antiguos paradigmas hacia una nueva forma de brindar servicios. La reingeniería busca alcanzar la ventaja competitiva antes que las demás empresas lo hagan, las oportunidades de los establecimientos continuarán creciendo si siguen buscando el cambio continuo a través de la reingeniería, por lo cual el beneficio de estas empresas llegará sin mucho esfuerzo (US21, s.f).

Por otra parte, La diversificación agropecuaria hace referencia a la elección de los rubros que se van a desarrollar en una unidad productiva. El objetivo de la diversificación se centra en la disminución de los riesgos y la incertidumbre del negocio agropecuario. Muchos productores buscan en la diversificación un medio que les permita desarrollar el trabajo familiar, pudiendo así elevar sus estándares de vida (US21, s.f.).

Relevancia económica de la Apicultura

La apicultura, además de ser una actividad que se beneficia mutuamente con la agricultura y el medio ambiente, por medio de la acción polinizadora de las abejas, constituye una importante actividad económica para los hombres y mujeres que la desarrollan (Miel imperial, 2020).

La actividad apícola es una práctica de antaño en el mundo, en los últimos años adquirió relevancia socioeconómica, debido a que representa una importante fuente de ingresos, principalmente en el medio rural (Miel imperial, 2020).

Cuando el apicultor se abre camino en este trabajo puede convertir la actividad en un complemento para lograr la diversificación agropecuaria dentro de la finca. La venta de los diferentes productos obtenidos de las colmenas como la miel, el polen o la cera generan excelentes ingresos a los apicultores. Además, se consideran como posibles fuentes de ingresos la producción y venta de jalea real, la venta de enjambres o abejas reinas (Miel imperial, 2020).

La ventaja de esta actividad es que se puede desarrollar en una superficie pequeña, aunque tiene condicionantes como el clima y la floración de árboles y plantas para que las abejas se nutran de azúcares y luego produzcan miel en las colmenas. Para tener una idea, en una hectárea plantada con eucalipto, por ejemplo, se pueden instalar unas 20 colmenas, que producen entre 600 y 700 kilos de miel por año. Pero con técnicas de rotación e incorporación de tecnología, cada colmena puede llegar a los 35 kilos de miel por año, un 40% más que del modo convencional (El litoral, 2012).

Según Marc Pareta (2020), establece que en mayo y en junio, uno de los insectos más importantes para garantizar el buen desarrollo de la vida es la abeja de la miel (*Apis mellífera*). Su nombre proviene del latín *apis* "abeja" y *mellíferas* "melíferas", literalmente "la que lleva o tiene miel". Su nombre no es casualidad, ya que en el tercer y último par de patas la abeja de la miel tiene un cesto donde coloca bolitas de polen que recolecta cuando visita las flores.

Las abejas son los polinizadores más importantes del reino animal. Su aparición en viña en la época de floración garantiza la fecundación de la flor y puede hacer aumentar la producción de la cosecha de forma considerable, hasta un 30% (Maset, 2020).

Las especies vegetales que proporcionan una fuente de alimento a las abejas reciben el nombre de especies apícolas. La *Vitis vinifera*, a pesar de ser una especie con interés apícola, no tiene una flor muy melífera; sin embargo, las abejas pueden aprovechar el jugo de las bayas rotas o que se han estropeado en época de vendimia ya que, debido a la configuración de sus mandíbulas, las abejas se ven impotentes para agujerear los frutos (Maset, 2020).

El polen que proporcionan estas especies apícolas es la fuente principal de proteínas para las abejas, convirtiéndose en un alimento indispensable para su supervivencia. Las abejas también generan propóleos, una sustancia viscosa con propiedades antisépticas que se elabora a partir de la recolección de las resinas de algunos árboles y de su propia saliva (Maset, 2020).

Gracias a su labor indispensable, muchas bodegas han comenzado a instalar colmena de abejas junto a las viñas. Y ya no es únicamente por la miel que producen. La abeja es importante porque es fuente de vida y biodiversidad (Maset, 2020).

Legislación sobre la Apicultura

-El Senado y la Cámara de Diputados de la Provincia de Córdoba, sancionan con fuerza de Ley N° 8.079 – Régimen de explotación y producción apícola.

La presente Ley declara de interés provincial a la apicultura y establece que la abeja doméstica deberá ser protegida como insecto útil, y que la flora apícola no perjudicial a otros fines será considerada riqueza y patrimonio provincial. En este marco, la Ley introduce el marco normativo relativo a la tenencia, explotación y crianza de abejas (Ecolex, 2022).

La Ley prevé la inspección de apiarios, colmenas, reinas, núcleos o celdas reales, en su lugar de asentamiento o en tránsito con el objeto de verificar las correspondientes inscripciones de título o marca y el estado sanitario de las mismas. Queda prohibida la introducción en el territorio provincial de abejas reinas o colonias de abejas de especies no probadas en el país. En el plano institucional, se establece el Consejo Asesor Avícola, que ejercerá sus funciones en el ámbito del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Recursos Renovables (Ecolex, 2022).

Además, podemos encontrar legislación sobre:

- Registros:
 - Código Rural: Art. 4
 - Ley N° 10699 art. 6
 - Decreto N° 4248/91 (Tenencia y Explotación de Abejas)
 - Resolución N° 169/16 (registro apícola)
- En materia habilitación de salas de extracción de miel:
 - Resolución ministerial 939/03
 - Convenio N°4 entre SENASA y ministerio (Todo lo que exportación es competente SENASA y en la provincia se encarga de otorgar habilitaciones en acopio, fraccionamiento, etc.)
- En Nación:
 - Resolución 870/2006 (Sala de extracción de miel)
 - Resolución 857/2006 (registros)

Mercado de referencia de la miel

Dentro de la zona de influencia de la empresa se presentan varios segmentos de consumidores relevantes para el proyecto, que sirven de guía para analizar y establecer el modelo comercial a implementar.

En una escala minorista podemos nombrar:

- Consumidores locales: Este segmento abarca a los residentes de la región de Colonia Caroya y áreas cercanas. Estos consumidores representan una base estable de demanda y ofrecen la oportunidad de establecer una relación cercana con la comunidad.

Dentro de dicho segmento podemos destacar a los consumidores que buscan productos naturales y orgánicos, ya que valoran los productos cuyos procesos productivos se realizan de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente. En consonancia, la miel pertenece a esta categoría de producto debido a sus beneficios para la salud y beneficios para el medioambiente.

Teniendo en cuenta lo establecido y considerando la ubicación geográfica del establecimiento. Se presenta como una oportunidad significativa enfocar el producto a al turismo ya sea como regalo o souvenir. Ofreciendo el producto en tiendas de regalaría y artículos regionales, ya que la zona atrae turistas interesados en productos locales.

Mercado de la miel nacional e internacional

-Precios

Gráfico 1: Precios de Referencia de la Miel a granel.

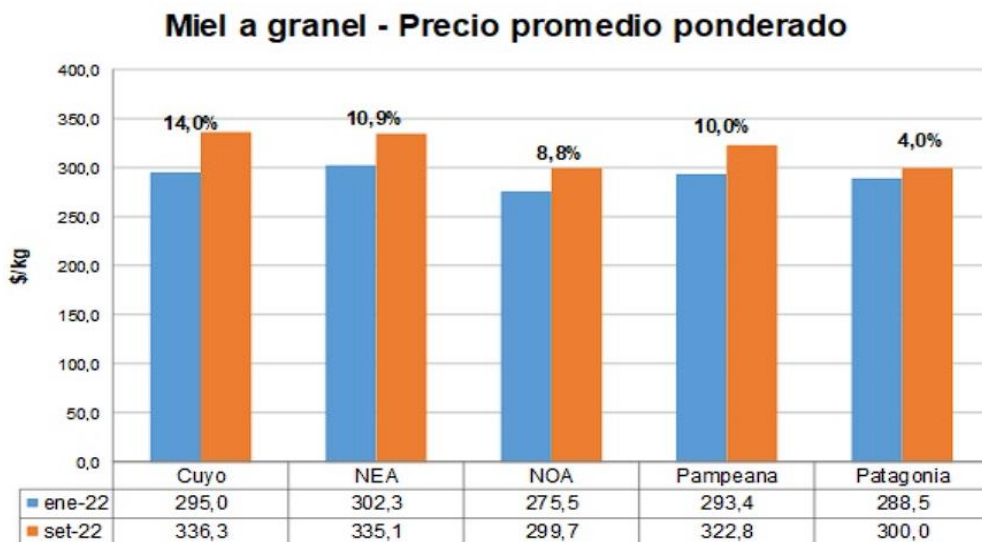


Figura 2. Miel a granel. Precio promedio ponderado (\$/kg) y variación porcentual, ser/22-ene/22, por macro regiones de Argentina

Fuente: INTA, (2022)

Gráfico 2: Precio de Referencia miel fraccionada.

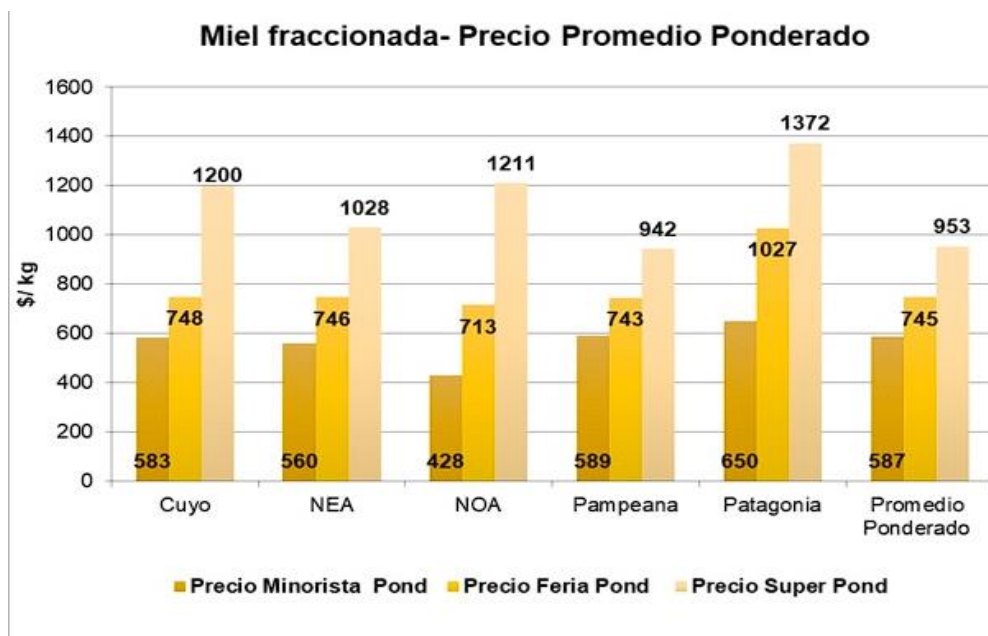


Figura 8. Miel fraccionada por categoría – Total país – Precios promedio ponderado por macro regiones. Septiembre/22

Fuente: INTA, (2022)

-Mercado interno:

De acuerdo a estimaciones de la Coordinación de Apicultura del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, de una producción total que ha superado las 70.000 toneladas, un volumen cercano a las 6.000 toneladas es destinado al mercado interno. La miel destinada al consumo interno es fraccionada en más 300 establecimientos con Registro Nacional de Establecimientos (RNE), desde donde llega la miel a la góndola en todas las regiones de nuestro país. Los canales comerciales para la distribución son: Supermercados 40%, Mayoristas 10% y Minoristas/Ferias 50% (CAFRAM). Nuestro país tiene un incipiente desarrollo de la producción orgánica de miel en regiones extra pampeana principalmente destinada ampliamente a los mercados externos, de todas maneras 17.308 kg de miel con certificación fueron destinados al mercado interno (INTA, 2022).

-Mercado internacional:

El mercado internacional de la miel experimenta un crecimiento constante impulsado por la creciente demanda de productos naturales y saludables. China se destaca como el principal productor y exportador de miel, seguido por Estados Unidos, Argentina, Turquía y México. Estos países poseen condiciones climáticas favorables y una larga tradición apícola. Estados Unidos, Alemania y Japón son los principales destinos de exportación, debido a su alta demanda interna y a la preferencia por productos orgánicos y de calidad. La miel se utiliza en diversos sectores, como la industria alimentaria, la cosmética y la medicina natural, debido a su sabor único, propiedades nutricionales y beneficios para la salud (INTA, 2022).

Productos derivados de la miel

-El Polen: Tiene valor como alimento saludable, contiene el 30% de proteínas, el 30% de carbohidratos, el 5% de grasas y muchos elementos menores, revelándose potencialmente como una fuente útil de nutrición. El polen se recolecta fácilmente por medio de las trampas colocadas en la entrada de las colmenas. Cuando las abejas pasan a través de la malla los gránulos que contienen en las cestas de polen de sus piernas traseras caen en un contenedor, del cual se recoge. El precio del polen es alto en Europa y en el Asia oriental (Bradbear, 2005).

-El Propóleo: Las abejas melíferas recogen la resina y la goma de las partes deterioradas de las plantas. Esta sustancia pegajosa, generalmente de color marrón, se llama propóleos. Cambia su composición de acuerdo a las plantas que las abejas visitan. Las abejas usan el propóleos para mantener sus nidos secos, protegidos de las corrientes de aire, seguros y limpios. También es usado ampliamente como medicina, ha sido científicamente comprobado que elimina las bacterias. Disolviéndolo en alcohol se produce una tintura con excelentes propiedades medicinales. Pueden ser fuentes útiles de ingresos (Bradbear, 2005).

-La Jalea Real: La jalea real es el alimento que las abejas obreras dan a las larvas recién nacidas. Contiene las hormonas para el crecimiento de muchos insectos y es de gran valor como medicina, tónico o afrodisíaco en muchas partes del mundo. La jalea real tiene muchos elementos diferentes incluyendo proteínas, azúcares, grasas, minerales y vitaminas. Las abejas obreras producen grandes cantidades de jalea real - para lograrlo la colonia exige mayores cantidades de azúcar - y la depositan en los alvéolos de las futuras reinas para su alimentación (Bradbear, 2005).

La cosecha de la jalea real y su ulterior transformación y envase requieren técnicas hábiles y tecnologías sofisticadas de manipulación de las colonias de abejas. La jalea real se deteriora rápidamente después de su cosecha y tiene que ser congelada o liofilizada para su conservación, almacenamiento, transporte y comercialización (Bradbear, 2005).

-La Cera: Es el material que las abejas usan para construir sus nidos. Es producida por las abejas melíferas jóvenes que la segregan como líquido a través de sus glándulas cereras. Al contacto con el aire, la cera se endurece y forma pequeñas escamillas de cera en la parte inferior de la abeja. La cera es producida por todas las especies de abejas melíferas, aunque las ceras producidas por diferentes especies de abejas tienen propiedades químicas y físicas levemente diferentes (Bradbear, 2005).

La cera de abejas toma su valor a partir de su pureza y color. La de color claro tiene mayor valor que la de color oscuro porque ésta última, por su color, puede haber sido contaminada o sobre climatizada. La más fina se extrae de la fundición de opérculos, es decir, de las capas de cera con las cuales las abejas cubren la miel cuando ya está en su punto. Esta nueva cera es pura y blanca, la presencia de polen le da un color amarillo (Bradbear, 2005).

Denominación de origen controlada de la miel

Se entiende por Denominación de Origen Controlada (DOC) el nombre que identifica un producto originario de una región, de una localidad o de área de producción delimitada del territorio nacional, cuyas cualidades o características particulares se deben exclusiva o esencialmente al medio geográfico, abarcando los factores naturales y factores humanos (Argentina.gob, 2022).

Adquieren reconocimiento a nivel global y valor agregado por su exclusividad. Permite acceder a mercados internacionales gracias a la garantía de originalidad. Se conservan los métodos tradicionales de cultivo. Brinda seguridad al consumidor al saber que cumple con las normas y estándares de calidad (Argentina.gob, 2022).

Síntesis y justificación

En el presente trabajo se realizó una descripción del análisis situacional en el que se encuentra finca “La Emilia”, en el cual se estudiaron sus aspectos positivos y negativos que representan ventajas/desventajas para la actividad productiva que desarrollan.

A partir de la confección del análisis FODA, se pudo determinar la frágil estructura económica que posee la empresa, debido al tipo de producción artesanal que lleva a cabo. Teniendo en cuenta, como se estableció anteriormente, que es un proyecto familiar con un alto valor agregado y con un elevado nivel de calidad en sus productos. Lo que se traduce en una baja rentabilidad para la finca, ya que es una producción a baja escala.

En el presente reporte, se busca brindar una alternativa viable para que los dueños de la finca puedan obtener el mayor beneficio económico posible de la unidad productiva que poseen. Considerando la infraestructura y ubicación de la finca, como ventajas importantes para la proyección de la nueva idea de negocio.

Por tal motivo, se propone la incorporación de la apicultura como unidad productiva secundaria a la elaboración de vinos. Instalando colmenas dentro del predio de la finca aconsejados por un profesional (apicultor), para la producción de miel y sus derivados, para su posterior comercialización. Con el objetivo de que la empresa introduzca en el mercado un nuevo producto bajo su marca.

Esta propuesta busca lograr una nueva fuente de ingresos para la empresa, que sea producto del máximo provecho que se pueda obtener de la finca, para lograr de esta manera estabilidad económica para sus dueños. Siempre teniendo como guía la visión y misión que motorizan este emprendimiento desde sus orígenes.

Plan de implementación

A continuación, se presentarán los objetivos generales y específicos para la implementación del proyecto en el establecimiento “La Emilia”.

Objetivo General

-Incorporar en el establecimiento “La Emilia” la apicultura como nueva unidad de negocio, con la finalidad de mejorar las ganancias que perciben los dueños de la finca en el periodo de enero del 2023 hasta diciembre del 2024.

Objetivos Específicos

1. Buscar asesoramiento de un apicultor con el fin de establecer las bases operativas para la puesta en marcha del proyecto y evaluar económica - financieramente el proyecto a través de indicadores.
2. Adquirir todos los elementos necesarios para la producción.
3. Establecer los mecanismos para la evaluación de impactos de la propuesta.

Alcances

1. Buscar asesoramiento de un Apicultor con el fin de establecer las bases operativas para la puesta en marcha del proyecto y evaluar económica-financieramente el proyecto a través de indicadores.

En esta primera etapa, lo que se buscara es abrir camino en esta nueva actividad productiva. Buscando asesoramiento con profesionales e instituciones del área, quienes servirán de guía para desandar este nuevo camino. Inicialmente se necesitará:

- Designar un área dentro de la empresa que será la responsable de esta producción y quienes la llevaran a cabo.
- Contratar alguna institución o apicultor de la zona que brinde asesoramiento en el área.
- Buscar capacitaciones para el personal asignado que realizara dicha tarea.

- Realizar un diagnóstico de las instalaciones junto al apicultor (Para seguir sus recomendaciones de como instalar el apiario y evaluar la cercanía del alimento para las abejas teniendo en cuenta que no pueden volar más de 3 km para mantener la productividad).
- Concluir cual especie de abejas es la más apta para la zona y el tamaño que tendrá el apiario.

Una vez realizadas las actividades arriba descritas, se prevé tener un panorama ya encaminado hacia la instalación del apiario. Es de carácter obligatorio la contratación de un profesional idóneo en la materia con experiencia, para lograr que el apiario sea rentable y se condiga con los motivos que lo promulgaron.

Cuando completemos esta primera etapa informativa del proceso, es decir, una vez que el apicultor realice el análisis de las instalaciones que posee la finca y también de las aptitudes climática/ ambientales que posee. Estamos en condiciones de avanzar hacia la realización de las tareas que le darán comienzo a la construcción del apiario.

- Instalación de las colmenas y revisión cotidiana de los cajones para evitar la competencia entre las colmenas.
- Instalación de las reinas con los enjambres en las colmenas.
- Manejo sanitario, nutricional y espacio vital aproximadamente cada 15 días de las colmenas.
- Retiro de alzas y/o cuadros para ser trasladados a la sala de extracción.
- Extracción de la miel (Desoperculado, extracción, decantado, y homogeneización).
- Control de calidad (toma de muestras).
- Fraccionamiento (Cremado, pasteurización, blandeado, espumado, filtrado y envasado del producto final.)
- Comercialización de la miel ya fraccionada.

A continuación, graficaremos mediante un diagrama de GANTT la distribución de las tareas que se mencionaron anteriormente. Los lapsos temporales que se presentaran pueden sufrir modificaciones según la curva de floración de la zona donde se encuentra la finca, dicha curva debe ser calculada por el apicultor contratado. Una vez realizada la curva de floración de la región, se vuelcan las actividades relacionadas al manejo apícola para cada época según la oferta floral ya que estas marcan los ciclos de las abejas.

Diagrama 1: Proyección de actividades a realizar.

“La Emilia”	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
	N	E	A	B	A	U	U	G	E	C	O	I	N	E	A	B	A	U	U	G	E	C	O	I
	E	B	R	R	Y	N	L	O	P	T	V	C	E	B	R	R	Y	N	L	O	P	T	V	C
Formar grupo de trabajo (Designar Área)																								
Capacitación del personal																								
Contratación de un profesional para diagnóstico y control del apiario (Apicultor).																								
Compra de los insumos																								
Instalación de las colmenas																								
Manejo sanitario, nutricional Y estructural de las colmenas.																								
Retiro de cuadros de las colmenas para su posterior traslado (cosecha).																								
Extracción de miel y control de calidad/ rendimiento																								
Fraccionamiento y distribución																								
Evaluación del proyecto																								

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Recursos

-Adquirir todos los elementos necesarios para la producción.

Para poner en marcha el apiario, se deberá disponer de diferentes herramientas y utensilios indispensables para la actividad. A continuación, se presentará un detalle de los mismos haciendo un cálculo estipulado para un apiario compuesto por 100 colmenas, ya que 1 solo apicultor podría atenderlas sin necesidad de contratar más operarios. La determinación final del tamaño del apiario queda a consideración del apicultor.

-Mano de obra directa de fabricación

En cuanto a la mano de obra necesaria para llevar adelante la apicultura dentro de la finca dependerá de la alternativa que se considere mejor para poner en marcha la producción de miel, entre ellas podemos mencionar:

-Alquilar el predio que posee la finca para la instalación de colmenas a un apicultor de la zona. Mediante la celebración de un contrato entre partes, se dispondrá la instalación de colmenas para la explotación apícola dentro del predio de “La Emilia”, a cambio del pago de, ya sea, un porcentaje de la producción o un monto ya estipulado por contrato.

Este supuesto presenta ventajas ya sea para los dueños de la finca como para el apicultor, si bien los dueños no percibirían los mismos ingresos que si ellos mismos realizarían la explotación, en este caso no tendrían ningún tipo de inversión inicial y podrían seguir enfocados solamente en la producción vitivinícola teniendo un ingreso extra. En cuanto al apicultor, este supuesto le permitiría aumentar el número de colmenas que posee en producción y será él quien administrara la contratación de mano de obra.

-Asociarse con un apicultor de la zona para que el mismo sea el encargado de la formulación del proyecto de producción apícola, determine las necesidades de equipos y herramientas, controle los procesos productivos y cosecha de la miel, siendo también el encargado de gestionar la comercialización del producto final.

En este supuesto “La Emilia” es la encargada de afrontar la inversión inicial para el establecimiento del apiario, a partir de las recomendaciones del apicultor. Este último será el responsable de brindar el asesoramiento técnico en todo el proceso y el encargado de realizar las diversas tareas que se requieran en el proceso.

En esta sociedad el socio mayoritario es “La Emilia”, ya que sería la parte que más capital destinaria para el proyecto, y el Apicultor sería el socio minoritario, acordando un porcentaje de la producción en concepto de remuneración.

Este es el supuesto que se eligió implementar para el caso de finca “La Emilia” y se desarrollara a lo largo de todo el trabajo final de grado.

- Indumentaria del apicultor

Tabla 4: Costo Indumentaria apicultor

Prendas	Costo	USD
Sombrero	\$ 7.000	Usd 44.51
Pantalón	\$ 6.500	Usd 41.33
Buzo 3/4	\$ 9.950	Usd 63.27
Guantes	\$ 3.879	Usd 24.66
Botas	\$17.500	Usd 111.28
TOTAL	\$44.829	Usd 285

El presente presupuesto fue consultado el día 14/10/2022 con IVA incluido.

Cotización dólar Banco Nación (14/10/2022): \$157,2500 + Impuesto país %30 +

Percepción de ganancias %45.

- Materiales directos de fabricación

Tabla 5: Costo herramientas

Herramienta	Costo	Cantidad
Ahumador	\$ 3.900	x1 unidad
Pinza-Palanca levanta marcos	\$ 4.000	x1 unidad
Cepillo	\$ 500	x1 unidad
Alambrador	\$ 6.600	x1 unidad
Incrustador de cera	\$ 5.000	x1 unidad
Cera estampada (10 kg)	\$ 24.600	x 10 unidades \$ 246.000
Bobina de alambre (2 kg)	\$ 4.000	x1 unidad
Núcleos de abejas (c/u)	\$ 6.500	x100 unidad \$ 650.000
Colmenas/Cajones	\$ 8.000	x100 unidades \$ 800.000
Centrifugadora/ extractor de miel	\$ 107.000	x1 unidad
Envases (capacidad ¼ kg)	\$ 30	x12.000 unidades \$360.000
Rejilla excluidora de reina (10 Ud.)	\$ 8.400	x10 unidades \$84.000
Cuchillo Desoperculador	\$ 2.900	x1 unidad
Cuadro panal (c/u)	\$ 150	x1.000 unidades \$ 150.000
TOTAL	\$ 2.423.900	usd 15.414

El presente presupuesto fue consultado el día 14/10/2022 con IVA incluido.

Cotización dólar Banco Nación (14/10/2022): \$157,2500 + Impuesto país %30 +
Percepción de ganancias %45.

Indicadores económico-financieros

A continuación, desarrollaremos indicadores económicos a tener en cuenta para la consideración del proyecto. Partiendo del siguiente supuesto de producción

- Producción

Tabla 6: Producción estimada

Detalle	Actual
Colmenas	100
Producción Media (Kg.)	30 kg
Producción Total (Kg.)	3.000 kg

Fuente: Elaboración propia, (2022).

- Ingresos Brutos

Tabla 7: Ingresos brutos estimados

Kg de miel producida/ año	Envases/año	Precio por unidad	Ingresos en pesos	Ingresos en usd
3.000 kg	12.000 (250cc)	\$ 650	\$7.800.000	usd 49.056

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Dólar de referencia BNA: \$159.00 (19/10/2022)

- Egresos centrales

Tabla 8: Egresos centrales estimados

Detalle	Ars	Usd
Honorarios sector ventas	\$250.000	Usd 1.572
Honorarios sector Administración	\$350.000	Usd 2.201

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Dólar de referencia BNA: \$159.00 (19/10/2022)

- Resultados

Tabla 9: Resultados estimados

Resultados Estimados 2023			
Porcentajes estimados		ARS	Ingresos en usd
Ingresos (Ventas)	100%	\$7.800.000	usa 49.056
Egresos (costos fijos y variables)	39.3%	\$3.068.729	usa 19.300
Impuestos	35%	\$2.730.000	usa 17.169
Utilidad Neta	25.7.%	\$2.001.271	usa 12.586

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Dólar de referencia BNA: \$159.00 (19/10/2022)

- Flujo Neto de Fondos

Tabla 10: Flujo de Fondos

Flujo neto de fondos						
Conceptos	Periodo 0 (enero 2022)	Periodo 1 (enero 2023)	Periodo 2 (enero 2024)	Periodo 3 (enero 2025)	Periodo 4 (enero 2026)	Periodo 5 (enero 2027)
Saldo		-\$ 2.468.729	\$1.754.399	\$5.827.527	\$9.713.655	\$13.364.908
Venta de productos		\$7.800.000	\$7.800.000	\$7.800.000	\$7.800.000	\$7.800.000
Costos Variables y Egresos centrales		-\$600.000	-\$750.000	-\$937.000	-\$1.171.875	-\$1.464.843
Depreciaciones bienes de uso		-\$246.872.	-\$246.872.	-\$246.872.	-\$246.872.	-\$246.872.
Utilidad antes de impuestos		\$4.484.399	\$8.557.527	\$12.443.655	\$16.094.908	\$19.453.193
Gastos impositivos		-\$2.730.000	-\$2.730.000	-\$2.730.000	-\$2.730.000	-\$2.730.000
Utilidad después de impuestos		\$1.754.399	\$5.827.527	\$9.713.655	\$13.364.908	\$16.723.193
Inversión Inicial	-\$ 2.468.729					
Flujo Neto Anual	-\$ 2.468.729	\$4.223.128	\$4.073.128	\$3.886.128	\$3.681.253	\$3.358.285
Flujo Neto Acumulado	-\$ 2.468.729	\$1.754.399	\$5.827.527	\$9.713.655	\$13.364.908	\$16.723.193

Fuente: Elaboración propia, (2022)

- Flujo Neto de Fondos con crédito tomado

Tabla 11: Flujo de fondo con toma de deuda

Flujo neto de fondos						
Conceptos	Periodo 0 (enero 2022)	Periodo 1 (enero 2023)	Periodo 2 (enero 2024)	Periodo 3 (enero 2025)	Periodo 4 (enero 2026)	Periodo 5 (enero 2027)
Saldo		\$31.271	\$3.693.200	\$7.199.129	\$10.521.058	\$13.608.112
Venta de productos		\$7.800.000	\$7.800.000	\$7.800.000	\$7.800.000	\$7.800.000
Costos Variables y Egresos centrales		-\$600.000	-\$750.000	-\$937.000	-\$1.171.875	-\$1.464.843
Depreciaciones bienes de uso		-\$246.872.	-\$246.872.	-\$246.872.	-\$246.872.	-\$246.872.
Utilidad antes de impuestos		\$6.984.399	\$10.493.328	\$13.815.257	\$16.902.311	\$19.696.397
Gastos impositivos		-\$2.730.000	-\$2.730.000	-\$2.730.000	-\$2.730.000	-\$2.730.000
Utilidad después de impuestos		\$4.254.399	\$7.763.328	\$11.085.257	\$14.172.311	\$16.966.397
Inversión inicial	-\$2.468.729					
Préstamo	\$2.500.000					
Amortización deuda		-\$564.199	-\$564.199	-\$564.199	-\$564.199	-\$564.199
Flujo Neto Anual	\$31.271	\$3.679.929	\$3.508.929	\$3.886.128	\$3.087.054	\$2.794.086
Flujo Neto Acumulado	\$31.271	\$3.693.200	\$7.199.129	\$10.521.058	\$13.608.112	\$16.965.832

Fuente: Elaboración propia, (2022)

- VAN, TIR y PRI estimados

Tabla 12: Índices de inversión

VAN	\$8.114.556
TIR	160%
PRI	1

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Financiamiento

A la hora de solicitar financiamiento se recomienda pedir un crédito para inversión productiva, en ese sentido el ministerio de desarrollo productivo presento una línea de créditos directo para financiar este tipo de proyectos.

En los cuales se financia hasta el 80% del proyecto presentado mientras que el 20 % restante queda a cargo de la pyme solicitante, posee un interés del 24 % anual con un plazo de pago de 61 meses y un año de gracia. Este último aspecto es de crucial importancia para poner en marcha el apiario.

Por otro lado, el Banco Nación posee una línea de créditos que otorgan según la calificación del proyecto, el 100% de lo solicitado en un plazo de 48 a 60 meses con un periodo de gracia de 6 meses (posee un sistema de amortización alemán).

Evaluación

2. Establecer los mecanismos para la evaluación de impactos de la propuesta.

En primer lugar, será fundamental controlar los parámetros productivos de las colmenas, ya que estos brindan información valiosa a lo largo de toda la temporada mejorando la productividad y la rentabilidad de la explotación. Dicho control estará a cargo del apicultor contratado, quien deberá monitorizar las colmenas para adelantarse a los posibles problemas que puedan surgir dentro de la colmena.

Los parámetros básicos a la hora de monitorear las colmenas son la humedad, la temperatura y el peso de las colonias de abejas. La temperatura interna del núcleo de cría debe ser entre 33° c y 36°c de forma normal, a su vez la humedad considerada normas durante la temporada esta entre el 40 % y 65 %.

Si bien hay muchos procedimientos distintos para monitorizar las colmenas, el avance de la tecnología permite en la actualidad realizar este trabajo mediante dispositivos de control remoto ubicados dentro de las colmenas. Estos dispositivos permiten establecer los diferentes tipos de alertas a tiempo, pudiendo llevar un control actualizado.

Si bien hay varios tipos y modelos de dispositivos, se recomienda utilizar Smartbee ya que los mismos están fabricados en plástico alimentario que evita contaminar a las abejas y a los productos de la colmena.

La información que recaudan los mismos se envía directamente desde el dispositivo intracolmena a un dispositivo que cuente con sistema Android, que permita la recopilación de la información.

Realizando el presente control, se pretende determinar si las recomendaciones del apicultor fueron las correctas para instalar de manera exitosa el apiario.

Otra tarea de control fundamental que deberá realizar el Apicultor es la de controlar la calidad de las mieles luego de la cosecha, ya que quien pone un producto alimenticio en el mercado es responsable de su composición. Existen diferentes parámetros que definen la calidad de los productos de la colmena, los cuales se determinan por diferentes métodos y son el resultado de la forma en que se realizó el tratamiento y cosecha del producto final.

Entre los parámetros a evaluar podemos citar a:

- Análisis macroscópico de impurezas: Mediante una inspección visual o con la utilización de un estereoscopio, se pueden observar impurezas en los productos obtenidos
- Determinación de parámetros fisicoquímicos de calidad de la miel: Mediante un análisis de laboratorio se puede obtener algunos parámetros que determinan la calidad de la miel de acuerdo con sus propiedades y como consecuencia de la forma en que se llevó a cabo su tratamiento. Para el análisis fisicoquímico se necesitará gotero, precipitador, Erlenmeyer, balanza, calentador y bureta.
- La humedad de la miel es un factor relevante para su conservación, ya que mieles con humedades superiores al 18% corren riesgo de fermentación. La medición de la humedad puede realizarse con un refractómetro clásico o con uno digital, Los refractómetros clásicos dan una lectura menos precisa cuando las mieles están

cristalizadas o en proceso de cristalización. Los refractómetros digitales dan una lectura más precisa, independientemente del estado de cristalización de la miel y compensan automáticamente las variaciones de temperatura (Equipo a utilizar: Refractómetro digital 0 a 85 % BRIX).

- La conductividad eléctrica es la capacidad de una disolución de miel al 20% de conducir la electricidad. Esta medida está directamente relacionada con el contenido en sales minerales. Las mieles con bajos contenidos de minerales, que serán de colores claros, tendrán conductividades bajas. Y las mieles con altos contenidos de minerales, que serán de colores oscuros, tendrán conductividades altas. Las mieles de origen floral tendrán conductividades más bajas (y colores más claros) que las mieles de mieladas (más oscuras).

La medición de la conductividad se realiza preparando primero una solución de miel al 20 % de peso seco en agua destilada, para lo que es preciso medir la humedad de la miel y disponer de una balanza de precisión. Luego se introduce el conductímetro en la solución de miel y se lee la medida (Equipo a utilizar: Tester Conducción eléctrica 0 a 1999 microS/cm H198303).

- El color de las mieles es un factor de composición que está ligado casi exclusivamente a su origen botánico. Por tanto, cuando se envasa una miel como monofloral se ha de estar seguro de que está dentro del rango comercialmente admitido para esa miel. La norma de la miel dice que podrá citarse en la etiqueta su origen floral si el producto procede totalmente o en su mayor parte del origen indicado y si posee las características organolépticas, fisicoquímicas y microscópicas de dicho origen. Para la medición del color se utilizará un Fotómetro portátil H196785

Tabla 13: Parámetros calidad miel

PARÁMETRO	DESCRIPCIÓN	REFERENCIA
Acidez	Dentro de su contenido la miel tiene ácidos orgánicos, responsables de su acidez, aroma y sabor. Un valor mayor al permitido puede indicar que la miel ha fermentado.	Máximo 50
pH		-
Humedad	El segundo componente principal de la miel es el agua. Si la humedad de la miel es muy alta, esta tiene una vida útil menor, tendiendo a la fermentación.	Máximo 20%
Sólidos solubles totales	Los azúcares son los principales constituyentes de la miel, representan entre el 65 y 90% del total, e influyen directamente en su sabor. Se mide en grados Brix (°Bx). 1°Brix equivale a 1 gramo de azúcar en 100 gramos de miel.	Mínimo 60 grados Brix

Fuente: Elaboración propia, (2022).

Viabilidad Comercial

En este apartado no nos tendremos que limitar por las características del producto al análisis del consumidor, sino que también será necesario el análisis del mercado (proveedor, competidor y distribuidor). Para lograr junto a nuestro socio apicultor romper con el equilibrio del mercado, para adquirir ventajas competitivas y aprovechar la marca ya establecida.

En esta etapa, nuestro apicultor será el encargado de controlar el precio, calidad y disponibilidad de los insumos necesarios para la producción. Ya que utilizaremos su experiencia y profesionalismo como carácter para la elección de los insumos. La selección del proveedor es de gran importancia ya que tiene consecuencias en los costos finales del producto.

También se realizará estudio de los competidores directos que estén asentados dentro de la zona de injerencia de “La Emilia” para comparar y obtener información sobre las relaciones comerciales que se deberán asumir. De esta manera lograremos definir la estrategia comercial que guiará al proyecto durante su realización.

En este estadio del proyecto, se deberá determinar junto al apicultor los atributos con los que se presentará al público el producto final y el complemento promocional que se aplicará.

Es altamente recomendable desarrollar una venta minorista y mayorista de la producción de miel obtenida.

En cuanto al aspecto minorista, debido a la ubicación que posee el establecimiento, se presenta como una oportunidad poder ofrecer al mercado la miel como un producto autóctono. Aprovechando el renombre que posee la zona a nivel gastronómico para poder colocar el producto a nivel regional y provincial.

Un aspecto fundamental para la colocación minorista es poder contar con un distribuidor propio, que comercialice nuestros productos en la zona con distintos comercios. De esta manera, poder establecer alianzas estratégicas con distintos puntos de venta que se encarguen de comercializar la miel, generando un contacto directo con el consumidor final.

Negociando acuerdos comerciales con comerciantes, de manera tal de poder definir las condiciones de entrega y protocolos de comunicación eficiente para asegurar una distribución adecuada de nuestro producto.

Por otro lado, teniendo en cuenta el alto nivel de consumo mundial de miel que representan países como Alemania, E.E. U.U., Japón, Inglaterra, etc. Y su alto valor en estos mercados, se presenta la exportación a granel de miel como una variable muy interesante de analizar.

Siguiendo esta línea de negocio, y teniendo en cuenta la calidad y cantidad de miel producida se aconseja desarrollar un mecanismo de exportación compuesta por 2 tandas anuales de 10 tambores de 300 kg aproximadamente por tanda.

Para exportar la miel se necesita tambores de hierro de 300 kg de contenido neto. Los cuales deben ser barnizados por dentro, se pueden utilizar tambores nuevos o de 2da mano, pero deben estar limpios y no tener abolladuras. Todos los tambores deben tener el número de RENAPA (Registro Nacional de Productores Apícolas), ya que es de carácter obligatorio para la exportación.

En cuanto a la logística de este proyecto, a nivel nacional se realizará por vía terrestre hasta el puerto de Buenos Aires, y de allí por vía marítima se distribuirá al mercado destino

Debido al volumen de miel producida que maneja el establecimiento y la complejidad del negocio en cuanto a las estrictas directivas de calidad, se aconseja

asociarse a productores o cooperativas que empleen este sistema de comercialización exterior.

Ya que, de esta manera, se podrá contar con un mayor volumen de producción para comercializar a nivel internacional. Lo que permitirá poder tener mayor fuerza de negociación a la hora de establecer acuerdos comerciales. Logrando pactar pagos, precios, canales de distribución y estrategias de inserción más favorables.

Viabilidad Técnica

En este aspecto, juega un rol principal el apicultor que se contratará ya que será quien determinará en base a su experiencia la capacidad productiva que se puede alcanzar, en consonancia a las características del lugar.

Realizara un análisis de la finca y las instalaciones con las que cuenta la bodega, para de esta manera determinar que espacios serán necesarios reacomodar para disponerlos a la nueva actividad.

A partir del análisis de la viabilidad técnica, se realizará una estimación de costos de los insumos que serán necesarios para llevar adelante el proyecto en base a la producción que pronostique viable el apicultor, además del tamaño y el nivel de operación que se diseñe.

También un aspecto importante es la coordinación entre las 2 producciones (Vitivinícola y apicultura) que se desarrollaran en la finca. De esta manera el apicultor deberá tener en cuenta los métodos y actividades productivas que se realizaran para la viticultura, y que estas no tengan consecuencias negativas en las abejas. Como así también se deberá controlar que las actividades apícolas no tengan injerencia en los viñedos.

Viabilidad Legal

El marco jurídico de la apicultura a nivel provincial en Córdoba se encuentra regulado por la Ley N.º 8079 (1993) que trata temas como el registro de marcas y posesión de colmenas.

Actualmente hay dos registros de apicultores, uno es el registro nacional (Renapar online) y el otro es el registro provincial. La presente le y establece 5 regiones productores

en Córdoba y el deber de los productores de hacer actualizaciones anuales (septiembre) de su producción y cada 2 años la reinscripción.

Su objetivo es asesorar a las autoridades sobre el cumplimiento de la presente ley, estudiar la política apícola provincial, impulsar la enseñanza y fomentar la apicultura y actividades conexas como así también la industrialización de sus productos y derivados.

Es menester del apicultor aconsejar a los dueños de “La Emilia” de tal manera, que el establecimiento cumpla con todos los requisitos de la presente ley. Pero en líneas generales no hay ningún tipo de impedimento ni limitación que deba considerarse para establecer el apiario.

Viabilidad Económica-financiero

En el apartado anterior se realizó el análisis de todos los indicadores económico-financieros necesarios para analizar la viabilidad económica del proyecto. (Leer páginas 24-25 del presente trabajo).

Viabilidad ambiental

Es de público conocimiento la importancia de las abejas en el ambiente para la biodiversidad y la producción de alimentos a través de la polinización, logrando así un equilibrio ecológico en la naturaleza y para la vida humana.

La presencia de abejas en los ecosistemas favorece a la biodiversidad y contribuye a su preservación, las abejas viajan de flor en flor, transportando el polen de unas a otras. El polen fecunda los óvulos de la flor y solo así, se pueden producir las semillas y frutos de estas especies. La polinización que realizan las abejas es fundamental para que podamos mantener una dieta variada, sana y equilibrada.

Por estos motivos debemos evitar la extinción de las abejas, con acciones sostenibles, reduciendo la contaminación y evitando la degradación de ecosistemas.

En este sentido el gobierno de Córdoba entiende la importancia de las abejas para la biodiversidad provincial y en tal sentido se realizan diversas actividades desde áreas como la secretaria de Ganadería, la Dirección de Producción Agropecuaria Familiar y la Dirección de Fiscalización y Control, para lograr promover la actividad apícola en toda la provincia.

Conclusión

El presente reporte de caso brinda toda la información necesaria para incorporar la apicultura dentro de finca “La Emilia”. Dicha recomendación surge de la problemática detectada en el análisis FODA realizado al comienzo del trabajo donde se planteó la necesidad de aumentar la rentabilidad que perciben los dueños de la finca, incorporando una nueva fuente de ingresos.

En tal sentido, se postuló la apicultura como actividad productiva secundaria para realizar dentro de la finca ya que no presenta ningún perjuicio para la actividad principal del establecimiento que es la vinicultura.

La apicultura se presenta como una alternativa altamente viable para la solución del problema anteriormente marcado, ya que desde el punto de vista de la factibilidad técnica y económica es realizable. Además, trae aparejada una serie de ventajas que se han ido especificando a lo largo del trabajo.

Entre ellas podríamos remarcar que su implementación dentro de la finca permitiría aumentar la rentabilidad de la unidad utilizando todo el potencial productivo de las instalaciones y sin desembolsar grandes cantidades de dinero, con un periodo de recupero de inversión aproximado de 1 año el cual es muy aceptable.

Ya sea que se lleve adelante el plan de comercialización minorista o mayorista de la miel, se va a lograr aumentar la rentabilidad del establecimiento y proyectar un crecimiento de ventas a futuro con vistas a consolidarse en el mercado regional e internacional.

Además, la apicultura es una actividad con una faceta muy beneficiosa para el medio ambiente ya que las abejas cumplen un rol fundamental en el mantenimiento de la biodiversidad debido a su participación en la polinización.

La finalidad que motorizo desde un principio la idea que postula el presente trabajo, es la de solucionar la falencia en materia económica que posee “La Emilia”. Presentando una idea innovadora que sea contundente para solucionar dicho problema, fácil de llevar a cabo, no necesite de grandes inversiones y sea amigable con el medio ambiente. En consecuencia, la empresa lograra aumentar los beneficios percibidos, la liquidez para los compromisos a corto plazo y solvencia para el largo plazo.

Recomendaciones

A partir de todo lo expuesto en el presente trabajo, se postulará una serie de recomendaciones para tener en cuenta durante su desarrollo con el fin de alcanzar el mejor resultado posible del proyecto.

► Determinar de qué manera se desea implementar el proyecto dentro de la finca, decidir nivel de participación en la producción teniendo en cuenta la inversión a desembolsar (ver pág. 26).

► Contratar un apicultor experimentado y que desarrolle su actividad en zonas aledañas, para que tenga más experiencia e información específica de la zona (como curva de floración) que le permita determinar con éxito la disposición del apiario. También, esta perspectiva de proximidad del apicultor es relevante en el aspecto logístico del proyecto.

► Determinar si el proyecto será costado por la finca o se solicitará financiamiento. De elegirse esta última opción, la tasa de interés del préstamo, cantidad de cuotas y periodo de gracia del financiamiento solicitado tienen total relevancia e injerencia en la rentabilidad final que se obtenga del proyecto. Por tal motivo se recomienda si cabe la posibilidad, el auto financiamiento del proyecto.

► El monitoreo, registro y control de los indicadores económicos debe ser exhaustivo y realizado con periodicidad para que el proyecto sea efectivo y funcional.

► Una vez obtenido el producto final (Miel pura), se recomienda su fraccionamiento y venta al público ya que de esta manera se lograría colocar el producto a un precio superior que si se vende a granel.

► De considerar la venta a granel, buscar cumplir con total rigor los requisitos de calidad de la miel para poder lograr un producto valorado por el mercado internacional. Y buscar asociarse con productores o cooperativas regionales, para obtener una mejor postura de negociación.

► Durante la cosecha es fundamental evitar la contaminación de la miel, por tal motivo el vehículo para transportar las alzas debe tener dimensiones adecuadas para facilitar la carga y descarga. Las alzas deben estar cubiertas con una lona limpia y el piso

del vehículo debe ser de fácil limpieza, no permitir el ingreso de polvo y agua durante el traslado.

► La zona de Colonia Caroya es reconocida por la venta de productos autóctonos, tal característica debe ser utilizada para poder colocar el producto en el mercado.

Este es un listado de ciertos aspectos muy importantes del proyecto en donde se pueden encontrar puntos críticos del mismo, por tal motivo se resaltan y se realizan recomendaciones puntuales para poder llevar adelante el proyecto con la menor cantidad de falencias posibles.

Referencias

- Abadía Retuerta. (2022). *Tierras bañadas por el Duero*.
<https://www.abadia-retuerta.com/tienda/historia>
- Agencia Córdoba Turismo. (17 de abril de 2019). *Córdoba: 400 años de Historia*. Recuperado en <https://www.cordobaturismo.gov.ar/experiencia/cordoba-400-anos-de-buen-vino/>.
- Alberto. (18 de enero de 2017). EL SUEÑO DE UN PAISAJISTA: VIÑEDOS, OLIVARES Y DEHESAS LLENAS DE MIEL. *Mieladictos*
https://mieladictos.com/2017/01/18/el-sueno-de-un-paisajista-vinedos-olivares-y-dehesas-llenas-de-miel/#Proyectos_con_abejas_en_dehesas_olivares_y_vinedos_y_colmenas
- American Express. (2022). *La industria vitivinícola mide el pulso a las pymes argentinas*.
<https://www.amexcorporate.com.ar/multitaskers/negocios-y-actualidad/la-industria-vitivinicola-mide-el-pulso-a-las-pymes-argentinas>
- Argentina.gob.ar. (2022). *Inscripción, registro, protección y derecho a uso de una Denominación de Origen Controlada (D.O.C.)*
<https://www.argentina.gob.ar/servicio/inscripcion-registro-proteccion-y-derecho-uso-de-una-denominacion-de-origen-controlada-doc>
- BBVA Francés. (11 de julio de 2019). *¿Por qué diversificar mi inversión?*
<https://www.bbva.mx/educacion-financiera/ahorro/por-que-diversificar-mi-inversion.html>
- Bradbear, N. (30 de diciembre de 2005). *Otros productos provenientes de las abejas. La apicultura y los medios de vida sostenibles*.
<https://www.fao.org/3/y5110s/y5110s00.htm#Contents>
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (26 de febrero de 2020). *Vendimia en puerta, momento de análisis y balance*. <https://www.redcame.org.ar/>
- De la cepa a la botella. (1 de abril de 2015). *Calendario de trabajos en el campo de viña*. <https://delacepaalabotella.wordpress.com/2015/04/01/calendario-de-trabajos-en-el-campo-de-vina/>

- Decreto N° 869/93 - Reglamentación de la Ley N° 8.079, *Régimen de explotación y producción apícola*. <https://www.ecolex.org/details/legislation/ley-no-8079-regimen-de-explotacion-y-produccion-apicola-lex-faoc121687/>
- Díaz, H. (24 de noviembre de 2015). El sabor del pasado. *ABC*.
<https://www.abc.es/local-castilla-leon/20150924/abci-sabor-pasado-201509240926.htmlDoe>
- Doe, J. (9 de septiembre de 2022). TERRUÑO Y MIEL: DONDE EL VINO Y LAS ABEJAS SE ENCUENTRAN. *Terroir*.
<https://cubanfoodla.com/terroir-honey-where-wine>
- El Litoral. (05/12/2012). *La Apicultura como alternativa*.
<https://www.ellitoral.com.ar/corrientes/2012-12-5-13-13-0-la-apicultura-como-alternativa>
- Forero, T. (6 de agosto del 2021). Conoce el valor de las estrategias de diversificación para las empresas y cuáles puedes implantar en la tuya. *Rockcontent*. <https://rockcontent.com/es/blog/estrategias-de-diversificacion/Frey>
Wineyards
- Frey Wineyards. (2022). *Helping Honeybees*.
<https://www.freywine.com/Sustainable-Agriculture/Honeybees>
- Heredero, L. (5 de septiembre de 2016). Miel y viñedos. *El Español*.
https://www.elespanol.com/corazon/estilo/belleza/20160825/150485226_0.html
- Iprofesional. (24 de febrero de 2020). *Las Pymes advierten sobre la industria del vino: "La mayoría de los productores está en quebranto generalizado"*
<https://www.iprofesional.com/economia/309866-las-pymes-advierten-sobre-la-industria-del-vino-la-mayoria-de-los-productores-esta-en-quebranto-generalizado>
- Mansilla, D. (2017). *Geografía Vitivinícola Argentina* (Tesis de Grado). Azafrán, Córdoba. Recuperada de:<https://www.azafran.com.ar/portal/wp-content/uploads/2017/03/7.-Geografia-vitivinicola.-Centro-Oeste-y-Otras.pdf>
- Miel imperial. (2020). *Apicultura para diversificar la finca y lograr rentabilidad económica*.<https://imperialdeometepe.com/2020/09/25/la-apicultura-para-para-diversificar-la-finca-y-lograr-rentabilidad-economica/#:~:text=La%20venta%20de%20los%20diferentes,de%20enjambres%20o%20abejas%20reinas.>
- Pantoja, L. (18 marzo, 2019). *Córdoba quiere convertirse en una provincia vitivinícola*. Comercio y justicia.<https://comercioyjusticia.info/negocios/cordoba->

[quiere-convertirse-en-una-provincia-vitivinicola/](#)

- Paretá, M. (22 de mayo de 2020). LA FAUNA DE LA VID: LA ABEJA DE LA MIEL. *Maset*.
<https://www.maset.com/es/blog/la-fauna-de-la-vid-la-abeja-de-la-miel>
- Peralta, E. (16/03/2022). *Esta industria es "la reina" de las exportaciones, pero está en problemas: qué pasó.* Cronista.
<https://www.cronista.com/pyme/negocios-pyme/esta-industria-es-la-reina-de-las-exportaciones-pero-esta-en-problemas-que-paso/>
- Pursell, S. (12 de agosto de 2022). Análisis FODA de una empresa: qué es, cómo se hace y ejemplos. *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>
- Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación. (2019). Caracterización del sector vitivinícola. M. F. Filippini (ed.) -*Guía para una producción sustentable* (pp. 8-13). Ciudad autónoma de Buenos Aires: Buenos Aires.
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/sector_vitivinicola.pdf
- US21 (s.f.). Negocios con producciones alternativas. Manual de Cátedra. Módulo 1. Reingeniería. *Canvas Siglo21*.
<https://siglo21.instructure.com/courses/9253/pages/lectura-reingenieria>
- US21 (s.f.). Negocios con producciones alternativas. Manual de Cátedra. Módulo 3. Diversificación y nichos de mercado. *Canvas Siglo21*.
<https://siglo21.instructure.com/courses/9253/pages/lectura-diversificacion-y-nichos-de-mercado>
- Vinetur. (9 de diciembre de 2016). *Un paisajista crea un sistema para incrementar el rendimiento de los viñedos.*
<https://www.vinetur.com/2016120926498/un-paisajista-crea-un-sistema-para-incrementar-el-rendimiento-de-los-vinedos.html>