



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro.

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

AUTORA:

Kristhel Esthefania Freire Maza

DIRECTORA

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

Loja - Ecuador

Año 2025



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **LUZURIAGA GRANDA IGNACIA DE JESUS**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MIEL DE BERMEJO EN EL CANTÓN SANTA ROSA, PROVINCIA DE EL ORO.**, perteneciente al estudiante **KRISTHEL ESTHEFANIA FREIRE MAZA**, con cédula de identidad N° **0750266660**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 2 de Agosto de 2024



IGNACIA DE JESUS
LUZURIAGA GRANDA

F)

DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-001650

1/1

Educamos para Transformar

Autoría

Yo, Kristhel Esthefania Freire Maza, certifico que soy autora del presente Trabajo de Integración Curricular o titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente, acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de integración curricular o de titulación en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 0750266660

Fecha: 13 de enero del 2025

Correo Electrónico: kristhel.freire@unl.edu.ec

Teléfono: 0959490691

Carta de autorización del trabajo de integración curricular por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo

Yo, Kristhel Esthefania Freire Maza, declaro ser la autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: Proyecto De Factibilidad Para La Producción Y Comercialización De Miel De Bermejo En El Cantón Santa Rosa, Provincia De El Oro, como requisito para optar el título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los trece días del mes de enero del dos mil veinticinco.

Firma:

Autora: Kristhel Esthefania Freire Maza

Cédula: 0750266660

Dirección: El Oro, Santa Rosa

Correo Electrónico: kristhel.freire@unl.edu.ec

Celular: 0959490691

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Integración Curricular: Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

Dedicatoria

El presente Trabajo de Integración Curricular lo dedico primeramente a Dios y a la Virgen María por iluminar mi camino y darme fortaleza para poder culminar mi carrera y obtener mi título universitario.

A mis queridos padres, Adriana Maza y Wilson Freire, que fueron mi pilar fundamental, al brindarme su apoyo incondicional, su amor infinito y por confiar en mí en este proceso tan importante de mi vida.

También quiero agradecer a mis hermanas, abuelitos y tíos, por su amor, apoyo y su fe inquebrantable hacia mí.

Finalmente, a mis amigas que estuvieron dándome su ánimo en este importante proceso.

Este viaje no fue fácil, pero aprendí que rendirse nunca es una opción. Cada obstáculo me enseñó a creer más en mí misma y en mi capacidad para lograr mis sueños.

Kristhel Esthefania Freire Maza

Agradecimiento

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, especialmente a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa y a la Carrera de Contabilidad y Auditoría. A sus Autoridades y docentes, quienes me brindaron la oportunidad de formarme como profesional y crecer tanto académica como personalmente.

A mi tutora, la Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE., por su invaluable guía, paciencia y valiosos consejos durante todo el proceso de elaboración de este Trabajo de Integración Curricular. Su apoyo fue fundamental para el logro de este objetivo.

Finalmente, a mi familia, por su amor incondicional y ser mi soporte durante toda mi carrera universitaria.

Kristhel Esthefania Freire Maza

Índice de Contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice de Tablas	viii
Índice de Figuras.....	xiii
Índice de Anexos.....	xiv
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
5. Metodología	49
6. Resultados	52
7. Discusión	167
8. Conclusiones	169
9. Recomendaciones	171
10. Bibliografía	172
11. Anexos	178

Índice de Tablas

Tabla 1 Tipos de Colmenas que se Utilizan para la Crianza de Abejas.....	8
Tabla 2 Estructura del Flujo de Caja.....	44
Tabla 3 Distribución de la Muestra por Parroquias	56
Tabla 4 Género de los Encuestados	57
Tabla 5 Rango de Edades de los Encuestados	58
Tabla 6 Distribución de Ingresos Mensuales de los Consumidores de Miel de Bermejo.....	59
Tabla 7 Cantidad de Personas que Consumen Miel de Abejas Bermejo	60
Tabla 8 Lugares donde Compran la Miel de Abeja Bermejo	61
Tabla 9 Volumen de Consumo.....	62
Tabla 10 Envase de Miel de Preferencia.....	63
Tabla 11 Consideraciones que Tienen los Encuestados al Comprar Miel de Bermejo	64
Tabla 12 Precio por la Cantidad Adquirida	65
Tabla 13 Marca de Preferencia	66
Tabla 14 Motivos para Consumir Productos Endulzantes Alternativos como la Miel.....	67
Tabla 15 Principales Medios de Comunicación por los que se Informan.....	68
Tabla 16 Disposición para Adquirir el Producto	69
Tabla 17 Expectativas para la Nueva Empresa Comercializadora de Miel de Bermejo.....	70
Tabla 18 Envase y Cantidad de Miel que le Interese Adquirir	71
Tabla 19 Determinación del Punto Medio de Consumo Mensual	73
Tabla 20 Consumo Promedio Anual de Miel de Abejas Bermejo en el Cantón Santa Rosa.....	74
Tabla 21 Proyección de la Demanda Potencial por Familias.....	75
Tabla 22 Proyección de la Demanda Real por Familias	75

Tabla 23 Proyección de la Demanda Efectiva por Familias	76
Tabla 24 Cantidad de Miel de Abeja Bermejo Vendida por los Productores del Cantón Santa Rosa.	77
Tabla 25 Oferta de Miel de Abeja Bermejo en el Cantón Santa Rosa.....	78
Tabla 26 Proyección de la Oferta.....	78
Tabla 27 Demanda Insatisfecha	79
Tabla 28 Producto Ofertado.....	81
Tabla 29 Capacidad Instalada de la Empresa Bermi Miel.....	85
Tabla 30 Capacidad Utilizada de la Empresa Bermi Miel.....	85
Tabla 31 Participación del Mercado de la Empresa Bermi Miel	86
Tabla 32 Factores para la Localización.....	88
Tabla 33 Maquinaria para el Proceso de la Producción de Miel	90
Tabla 34 Determinación del Equipo	91
Tabla 35 Equipos de Cómputo.....	92
Tabla 36 Vehículo.....	93
Tabla 37 Suministros de Oficina.....	93
Tabla 38 Materiales de aseo.....	95
Tabla 39 Vestimenta de los Meliponicultores.....	96
Tabla 40 Herramientas para la Cosecha de Miel	96
Tabla 41 Proveedores de Enjambres	99
Tabla 42 Proveedor de Frascos	99
Tabla 43 Proveedor de Etiquetas	99
Tabla 44 Flujograma de la Colocación de los Apiarios y Cuidado de las Colmenas	100

Tabla 45 Flujograma del Proceso de Extracción y Procesamiento de la Miel.....	101
Tabla 46 Flujograma del Proceso de Venta y Transporte de la Miel de Bermejo	102
Tabla 47 Niveles de Jerarquía.....	104
Tabla 48 Selección del Personal de la Empresa Bermi Miel	104
Tabla 49 Manual de Funciones del Administrador.....	105
Tabla 50 Manual de Funciones de la Secretaria Contadora.....	106
Tabla 51 Manual de Funciones del Jefe de Producción.....	107
Tabla 52 Manual de Funciones del Trabajador de Producción 1.....	108
Tabla 53 Manual de Funciones del Vendedor	108
Tabla 54 Manual de Funciones del Bodeguero.....	109
Tabla 55 Costo del Terreno.....	114
Tabla 56 Presupuesto de Maquinaria y Equipo	115
Tabla 57 Depreciación de la Maquinaria y Equipo.....	116
Tabla 58 Presupuesto de Muebles y Enseres	117
Tabla 59 Depreciación de Muebles y Enseres	118
Tabla 60 Presupuesto de Equipos de Cómputo.....	118
Tabla 61 Depreciación de Equipos de Cómputos	119
Tabla 62 Presupuesto de Vehículo.....	120
Tabla 63 Depreciación de Vehículo.....	121
Tabla 64 Resumen de las Inversiones en Activos Fijos.....	121
Tabla 65 Resumen de las Depreciaciones en Activos Fijos.....	122
Tabla 66 Activos Diferidos	122
Tabla 67 Amortización General de Activos Diferidos.....	123

Tabla 68 Salario del Departamento de Producción.....	124
Tabla 69 Presupuesto de Insumos.....	124
Tabla 70 Presupuesto para Materiales de Corta Duración.....	125
Tabla 71 Salario de Empleados del área de Administración	125
Tabla 72 Presupuesto de Suministros de Oficina.....	126
Tabla 73 Presupuesto de Materiales de Aseo.....	127
Tabla 74 Presupuesto de Servicios Básicos	128
Tabla 75 Presupuesto de Mantenimiento y Reparación.....	128
Tabla 76 Salario de Empleados del Área de Ventas	129
Tabla 77 Presupuesto para Publicidad	129
Tabla 78 Presupuesto para el Combustible	130
Tabla 79 Resumen de Inversión en el Capital de Trabajo	130
Tabla 80 Resumen Total de Inversiones	131
Tabla 81 Resumen total de las Inversiones	132
Tabla 82 Tabla de Amortización del Préstamo Bancario	133
Tabla 83 Presupuesto de Ingresos	134
Tabla 84 Presupuesto de Ingresos por Ventas	134
Tabla 85 Proyección de Ingresos para los Cinco Años de Vida del Proyecto.....	135
Tabla 86 Promedio de inflación.....	135
Tabla 87 Promedio de Salarios	136
Tabla 88 Proyección de Sueldos del Administrador.....	136
Tabla 89 Proyección de Sueldos de la Secretaria Contadora.....	137
Tabla 90 Proyección de Sueldos del Jefe de Ventas	137

Tabla 91 Proyección de Sueldos del Bodeguero.....	138
Tabla 92 Proyección de Sueldos del Jefe de Producción.....	138
Tabla 93 Proyección de Sueldos del Trabajador de Producción.....	139
Tabla 94 Presupuesto de Egresos.....	139
Tabla 95 Estado de Pérdidas y Ganancias	140
Tabla 96 Clasificación de los Costos y Gastos	142
Tabla 97 Flujo de Caja Proyectado	144
Tabla 98 Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 1	146
Tabla 99 Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 1	147
Tabla 100 Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 2.....	148
Tabla 101 Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 2	149
Tabla 102 Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 3	150
Tabla 103 Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 3	151
Tabla 104 Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 4.....	152
Tabla 105 Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 4	153
Tabla 106 Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 5	154
Tabla 107 Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 5	155
Tabla 108 Costo de Capital Promedio Ponderado	157
Tabla 109 Valor Actualizado	158
Tabla 110 Tasa Interna de Retorno	159
Tabla 111 Relación Beneficio – Costo	160
Tabla 112 Periodo de Recuperación del Capital	161
Tabla 113 Análisis de Sensibilidad con Disminución de Ingresos del 9%	163

Tabla 114 Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos del 12%	165
--	-----

Índice de Figuras

Figura 1 Abeja Bermejo (Melipona mimetica).....	11
Figura 2 Fases para la Formulación y Evaluación.....	22
Figura 3 Genero de los encuestados	57
Figura 4 Rango de Edades de los Encuestados.....	58
Figura 5 Distribución de Ingresos Mensuales de los Consumidores de Miel de Bermejo	59
Figura 6 Cantidad de Personas que Consumen Miel de Abejas Bermejo	60
Figura 7 Lugares donde Compran la Miel de Abeja Bermejo.....	61
Figura 8 Volumen de Consumo.....	62
Figura 9 Envase de Miel de Preferencia	63
Figura 10 Consideraciones que Tienen los Encuestados al Comprar Miel de Bermejo.....	64
Figura 11 Precio por la Cantidad Adquirida.....	65
Figura 12 Marca de Preferencia.....	66
Figura 13 Motivos para Consumir Productos Endulzantes Alternativos como la Miel	67
Figura 14 Principales Medios de Comunicación por los que se Informan	69
Figura 15 Envase y Cantidad de Miel que le Interese Adquirir.....	70
Figura 16 Expectativas para la Nueva Empresa Comercializadora de Miel de Bermejo	71
Figura 17 Envase y Cantidad de Miel que le Interese Adquirir.....	72
Figura 18 Logo de la Empresa.....	80
Figura 19 Presentación del Producto	80
Figura 20 Publicidad en Facebook.....	82
Figura 21 Publicidad en Instagram	83

Figura 22 Mapa de la Provincia de El Oro	87
Figura 23 Mapa del Cantón Santa Rosa.....	87
Figura 24 Mapa de la Parroquia La Avanzada	88
Figura 25 Mapa de la Ubicación de la Empresa	89
Figura 26 Distribución del Terreno	97
Figura 27 Distribución de las Áreas de Administración.....	98
Figura 28 Organigrama Estructural de la Empresa Bermi Miel	105
Figura 29 Punto de Equilibrio Periodo 1	148
Figura 30 Punto de Equilibrio Periodo 2	150
Figura 31 Punto de Equilibrio Periodo 3	152
Figura 32 Punto de Equilibrio Periodo 4	154
Figura 33 Punto de Equilibrio Periodo 5	156

Índice de Anexos

Anexo 1 Proyecto de Integración Curricular	178
Anexo 2 Encuesta Aplicada a la Muestra Objeto de Estudio	182
Anexo 3 Entrevista Aplicada a los Productores de Miel de Abeja Bermejo en el Cantón Santa Rosa	186
Anexo 4 Presupuesto para la Compra de las Colmenas	187
Anexo 5 Resumen de Propiedad, Planta y Equipo	187
Anexo 6 Rol de Pagos del Jefe de Producción	188
Anexo 7 Rol de Pagos del Trabajador de Producción	188
Anexo 8 Rol de Pagos del Administrador	189
Anexo 9 Rol de Pagos de la Secretaria Contadora	189

Anexo 10 Rol de Pagos del Jefe de Ventas	190
Anexo 11 Rol de Pagos del Bodeguero	190
Anexo 12 Certificado de Inglés	191

1. Título

Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro.

2. Resumen

Este Trabajo de Integración Curricular se enfoca en determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de miel de bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro. La investigación se estructuró en torno a cuatro objetivos, los cuáles son: realizar el estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero y la evaluación financiera. Para realizar el proyecto de factibilidad, en primer lugar, se inició con el estudio de mercado, donde se aplicó una encuesta a una muestra de 377 familias del Cantón Santa Rosa, de esta manera, se determinó que existe una demanda potencial de 189'657.551g de miel. A continuación, para el estudio técnico, a través de la macro y micro localización se determinó el espacio adecuado para la empresa, en este caso el Balneario Limón Playa de la Parroquia La Avanzada, Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro. Asimismo, el estudio organizacional permitió definir el tipo de empresa, la estructura y los niveles jerárquicos. Seguidamente, el estudio financiero en el que se fijó que se necesita una inversión inicial de \$90.032,31, monto financiado con capital propio que representa el 22,25% corresponde a \$20.032,31 y financiamiento externo de un préstamo bancario al BanEcuador de 77,75% que constituyen \$70.000,00. Finalmente, la evaluación financiera que contribuyó a determinar el Valor Actual Neto de \$84.341,06, la Tasa Interna de Retorno de 45,07%, la Relación Beneficio Costo de \$2,22, el Periodo de Recuperación de Capital de 2 años, 5 meses y 19 días, el Análisis de Sensibilidad que señala que el proyecto resiste un incremento de costos del 12% y una disminución de Ingresos del 9%. De acuerdo a los datos obtenidos se concluye que el proyecto es viable para llevarse a cabo.

Palabras Clave: Miel de Bermejo, Factibilidad, Inversión Inicial, Capital, Financiamiento.

2.1 Abstract

This Curricular Integration Work is focused on determining the feasibility for the creation of a Bermejo honey production and marketing company in the Santa Rosa Canton, El Oro Province. The research was structured around four objectives, which are: market study, technical study, organizational study, financial study and financial evaluation. To carry out the feasibility project, first of all, we started with the market study, where a survey was applied to a sample of 377 families in the Santa Rosa Canton, thus, it was determined that there is a potential demand of 189'657.551g of honey. Next, for the technical study, through the macro and micro location, the adequate space for the company was determined, in this case the Limón Playa Spa in the Parish of La Avanzada, Canton Santa Rosa, Province of El Oro. Likewise, the organizational study allowed us to define the type of company, the structure and hierarchical levels. Next, the financial study in which it was determined that an initial investment of \$90.032,31 is needed, amount financed with own capital that represents 22,25% corresponding to \$20.032,31 and external financing of a bank loan to BanEcuador of 77,75% that constitutes \$70,000.00. Finally, the financial evaluation that contributed to determine the Net Present Value of \$84.341,06, the Internal Rate of Return of 45.07%, the Benefit-Cost Ratio of \$2.22, the Capital Recovery Period of 2 years, 5 months and 19 days, the Sensitivity Analysis that indicates that the project withstands a cost increase of 12% and a decrease in Income of 9%. Based on the data obtained, it is concluded that the project is viable to be carried out.

Keywords: Bermejo Honey, Feasibility, Initial Investment, Capital, Financing.

3. Introducción

Un proyecto de factibilidad es un estudio técnico, financiero y organizacional que se realiza antes de implementar una idea de negocio, con el objetivo de determinar su viabilidad y rentabilidad. Estos estudios son esenciales para identificar la capacidad de producción, las utilidades potenciales y los riesgos asociados a su ejecución.

En este caso, el proyecto analiza la factibilidad de establecer una empresa productora y comercializadora de miel de bermejo, proveniente de las abejas meliponas, una especie nativa caracterizada por su ausencia de aguijón y su miel de alto valor medicinal. En el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, esta actividad es llevada a cabo principalmente por pequeños comerciantes, quienes operan de manera semestral y en cantidades limitadas. La implementación de este proyecto busca cubrir la creciente demanda de productos naturales, aprovechando las propiedades únicas de esta miel y su aceptación en el mercado.

El presente Trabajo de Integración Curricular, titulado “**Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro**”, se encuentra estructurado de conformidad con lo establecido en el artículo 229 del Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja, mismo que está constituido de la siguiente forma: **Título**, el cual corresponde a la denominación del Trabajo de Integración Curricular; **Resumen**, constituye una síntesis de los resultados obtenidos planteados en español y traducido al inglés; **Introducción**, describe la importancia del título, y el aporte que se le dará a la empresa mediante el Trabajo de Integración Curricular así como la estructura general; **Marco Teórico**, incluye la revisión bibliográfica de las bases indispensables en la elaboración del proyecto, lo que permitió conocer los elementos que giran en torno a la elaboración de un proyecto de factibilidad; **Metodología**, describe los métodos y técnicas empleadas en el

desarrollo del Trabajo de Integración Curricular; **Resultados**, comprende el Estudio de Mercado, el Estudio Técnico, el Estudio Financiero y la Evaluación Financiera; **Discusión**, hace referencia a los resultados de la situación actual con los beneficios que traería la creación del proyecto de factibilidad en la ciudad de Santa Rosa; **Conclusiones**, corresponde a los resultados obtenidos en forma resumida en relación a los objetivos propuestos; **Recomendaciones**, representan aquellas sugerencias realizadas conforme a las conclusiones realizadas; **Bibliografía**, se detalla el listado de las fuentes de información teórica utilizadas en el desarrollo del Trabajo de Integración Curricular; y, finalmente, los **Anexos**, en el que constan los documentos de soporte para la realización del Trabajo de Integración Curricular.

4. Marco Teórico

La Meliponicultura

Según Ramírez (2020), la meliponicultura es la crianza de abejas sin aguijón conocidas como abejas meliponas. A diferencia de la apicultura habitual de unas pocas especies, la meliponicultura implica la cría de muchas especies de abejas nativas adaptadas para el uso tropical.

La meliponicultura, además de ofrecer beneficios económicos, constituye una herramienta importante para la conservación de la biodiversidad. Dado que las plantas polinizan, directa o indirectamente, en la mayoría de los casos, mantienen los ecosistemas naturales y mejoran la calidad de vida de las comunidades, también perpetúan varios tipos de vegetación.

La Meliponicultura en Ecuador

En Ecuador, la actividad de producción de abejas Meliponas es poco desarrollada e investigada como sector económico, no obstante, las abejas nativas no producen mucha miel, a diferencia de la *Apis Mellifera*, pero las cantidades de miel que producen las abejas autóctonas son altas en propiedades medicinales lo que captura la atención del mercado, cuadruplicando su precio en comparación a la miel de abeja común.

Según Ocaña y Ron Román (2022), la cría de abejas nativas resulta atractiva para los productores, ya que se les facilita la manipulación de las colmenas, la extracción de la miel y la baja necesidad de equipamientos e insumos para su crianza.

Esta actividad se lleva desarrollando tradicionalmente por algunos pueblos, principalmente en zonas secas como Manabí, Guayas, Loja y El Oro. Espinosa (2018) demuestra que en la provincia de Loja hay varias personas que se dedican a la meliponicultura como una actividad cultural, utilizando a las abejas para obtener miel que es destinada para el consumo personal, mas no con fines comerciales.

A nivel nacional, el Ministerio de Agricultura y Ganadería brinda apoyo a la meliponicultura mediante asesoramiento técnico, talleres teórico – prácticos, enfocándose principalmente en la Región Sur. Las especies de abejas nativas manejadas son *Scaptotrigona postica*, *Melipona indecisa* y *Melipona mimetica*. Este proyecto involucra a un total de 355 agricultores que crían estas abejas en sus hogares, además de la participación de 12 organizaciones. Asimismo, se han destinado tres planes de inversión por un monto de 25.000 dólares para impulsar esta actividad (MAG, 2020).

Las Colmenas

Olivera (2018), menciona que “las colmenas son el área diseñada para alojar y mantener las colonias de las abejas por un tiempo determinada hasta que produzcan la miel”.

Por su parte Adler & Anaya (2020), mencionana que una colmena es el espacio físico o morada donde habitan las abejas, estas con las opciones de ser una caja, árbol, pared, entre otros.

Las colmenas son estructuras fundamentales para el desarrollo y supervivencia de las abejas meliponas. Estas construcciones son elaboradas por las propias abejas mediante la acumulación de cera, lo que significa que brindan un hábitat protegido para la cría de nuevas especies. Sin embargo, cabe mencionar que, además de las colmenas naturales construidas por los enjambres, existen también colmenas artificiales fabricadas por los meliponicultores o productores de miel. Este tipo de diseño se crea específicamente para facilitar el manejo y la extracción del producto apícola.

Por consiguiente, para que las colmenas sean adecuadas deben contar con los siguientes requisitos:

- Es importante que las piezas sean poco pesadas, accesibles en cuanto a su precio y sencillas de manipular.

- La madera utilizada en su fabricación debe de carecer de olores.
- Cuando se realicen las revisiones periódicas y su manipulación, no deben presentar ningún tipo de complicaciones.
- Sus dimensiones por lo general dependen de la preferencia de cada productor, las medidas que suelen ocupar son de 70 cm de largo y 20 cm de ancho.
- Los cajones deben estar en perfecto estado, sin presentar grietas o rajaduras, esto para evitar que se produzcan corrientes de aire y ataque de polillas.

Tipos de Colmenas

Tabla 1

Tipos de Colmenas que se Utilizan para la Crianza de Abejas

Tipos de colmenas	Concepto
Colmenas rústicas o fijas	Son refugios que se encuentran ubicados en sitios como huecos, cajones de madera o en canastas que son lugares que impiden el incremento de producción de miel, es por ello que no es recomendable este tipo de colmenas para comercialización, pues el rendimiento es lento, en bajas cantidades y calidad. Además, esta cosecha implica daños a los panales y muerte de las abejas tanto adultas como a las crías.
Colmenas movilísticas	Estas colmenas son diseñadas por el hombre a través de los años, para que faciliten la manipulación de las colmenas y la extracción de miel con fines lucrativos a través de este proceso. Además, este tipo de colmenas cuenta con varios diseños.
Colmena estándar americana	Este tipo de colmenas son empleadas a nivel mundial, ya que cuentan con mecanismos versátiles y prácticos para la crianza de abejas ayudando a facilitar el proceso de la cosecha de miel.

Nota. Mauricio Chamorro y Valenzuela Dávila (2020, p. 63).

Las Abejas

Farouk Miranda et al. (2014) indican que:

El término “abejas” hace referencia a un grupo de familias del orden Hymenoptera denominado como “Apiformes” o “Antophila” que se distinguen de otros insectos del mismo orden por presentar pelos ramificados o plumosos en ciertas áreas específicas de su cuerpo y porque el basitarso de la pata posterior es más ancho que los tarsos siguientes.

Las abejas son insectos que pertenecen al orden de los himenópteros y son conocidas por su importancia en la polinización de las plantas y en el proceso productivo de miel, es importante destacar que las abejas son una especie importante para mantener la vida en el planeta, ya que gracias a ella se garantiza la polinización de innumerables cultivos y plantas silvestres. A través del proceso de la recolección del néctar y el transporte de polen de una flor a otra, estas pequeñas obreras facilitan la reproducción vegetal, lo que permite la formación de frutos y semillas.

Abejas Nativas

Según Adler y Anaya (2020), son un conjunto de insectos voladores de diferentes especies. También se los denomina como “meliponinos” o “abejas sin aguijón”, aunque en realidad poseen un aguijón extremadamente pequeño que les impide picar efectivamente.

Las abejas se las caracteriza por ser de tamaño pequeño a mediano, distintos colores, desde amarillo a castaño o hasta completamente oscuras, dependiendo de la especie. Además, las abejas nativas se pueden dividir en dos grupos:

- **Meliponas:** Este grupo de abejas son más grandes, peludas y sus alas son más cortas.
- **Trigonas:** Son visiblemente más pequeñas, no tienen mucho pelo y sus alas son más grandes que su cuerpo.

Abejas Meliponas

Vossler (2019), señala que son insectos sociales que viven en colonias con una organización similar a las abejas melíferas, con reinas, obreras y zánganos. Sin embargo, estas se diferencian porque carecen del aguijón punzante que poseen las melíferas, o más bien lo tienen atrofiado, lo cual las convierte en opciones seguras para ser criadas en ambientes cercanos como hogares y escuelas, en donde la especie melífera represente un riesgo para estos lugares.

Estas abejas son inofensivas, además se caracterizan en producir una miel con un sabor distinto y único, lo que resulta novedoso para nuestro paladar. Este sabor depende de las distintas flores visitadas por estas pequeñas obreras y los procesos de producción aplicados.

En la provincia de El Oro, las abejas más conocidas son:

Abejas Catianas. La abeja Catiana, también conocida como abeja catana, es una especie nativa del sur de Ecuador. Se la conoce científicamente como *Scaptotrigona aff. postica*. Esta especie de abeja sin aguijón es importante en la región mencionada y ha sido objeto de investigación, estudios y actividades de meliponicultura en la zona. Su presencia y manejo son importantes en la cría y producción de miel, polen y otros productos apícolas.

Abeja Bermejo. Rasmussen (2004), señala que son una especie nativa de la región sur de Ecuador, conocida por los habitantes como Bermejo, abeja de palo, abeja criolla o abeja real. La relevancia ecológica de esta especie radica en su papel como polinizadora para las especies vegetales nativas, las cuales evolucionaron de manera conjunta y acorde a las especificaciones y necesidades de su hábitat de supervivencia de estos insectos.

Figura 1

Abeja Bermejo (*Melipona mimetica*)



Nota. Nature and Culture International, 2024, imagen de abeja bermejo, localizada en Ecuador.

Integrantes en el enjambre

Adler y Anaya (2020) mencionan que dentro de la colmena existen tres tipos diferentes de individuos que conforman la colonia. Cada uno de ellos tiene diferente anatomía y cumplen diferentes funciones, tales como:

La Reina

La colmena cuenta con una sola reina activa, que se caracteriza por ser más grande que todos los individuos de la colmena, su función es colocar los huevos. Cabe recalcar que la reina nunca abandona su nido, y las obreras nunca abandonan a la reina, esto quiere decir que si un enjambre desaparece no es porque se hayan marchado, sino que se debilitaron hasta que todas murieron.

Las Obreras

Las obreras conforman un grupo más abundante en la colmena, se encargan de realizar la mayoría de funciones tanto internas como externas. Este grupo se encarga de obtener diferentes

recursos para su nido como polen, resinas o barro con los que producen la miel y la cera. Además, se encargan de la construcción de su nido, limpieza, cuidado de las abejas más jóvenes y están al cuidado de la entrada de la colmena.

Los Zánganos

Los zánganos son abejas macho y conforman el grupo más pequeño del enjambre. Por lo general, su única función es reproductiva, pocas veces contribuyen trayendo algunos recursos para ser aceptados dentro de la colmena.

Cada uno de estos integrantes cumple un papel fundamental para la supervivencia del enjambre. La colaboración de ellos es importante para sostener el equilibrio y la eficiencia dentro del ecosistema de la colmena.

Productos Generados por la Abeja

Miel

Olivera (2018), menciona que la miel es un fluido espeso y dulce producido a partir del néctar que las abejas extraen de las flores.

Por su parte, Muñoz Cardona et al. (2019), señalan que la miel es una sustancia dulce y viscosa producida principalmente por las abejas melíferas que pertenecen al género *Apis*, utilizando como materia prima no solo del néctar floral, sino que también secreciones de partes vivas de plantas o excreciones de insectos extraedores como los áfidos. Además, las abejas reúnen estos recursos, los procesan mezclándolos con sustancias propias, los depositan, deshidratan y almacenan en los panales para permitir su maduración.

La miel es un producto natural, tiene diferentes beneficios que aporta a la sociedad, desde propiedades medicinales, sustituto natural y saludable del azúcar refinado común, además su

producción y comercialización genera ingresos para los que se dedican a esta actividad, esto aporta al desarrollo económico de un país.

Polen

El polen es el gameto masculino de las plantas con flor, presente en forma de un polvillo muy fino dentro de las mismas (Olivera, 2018).

Este elemento juega un rol fundamental en el proceso de fecundación y polinización, siendo las abejas grandes facilitadoras de dicho servicio ecológico. Mediante este proceso se generan semillas que más tarde servirán para realizar más plantaciones. Es importante que nosotros como sociedad, contribuyamos al cuidado de nuestro ecosistema, plantando más árboles para que las abejas tengan un lugar donde habitar.

Cera

Según Adler y Anaya (2020), la cera es uno de los materiales más valiosos. Por esta razón, se recomienda proporcionar a las colonias de abejas sustitutos artificiales como láminas o potes de cera mezclada. Estos sustitutos facilitan y estimulan la construcción de panales y otras estructuras diferentes partes de la colmena.

Por su parte, Mariani (2017) señala que en la apicultura orgánica busca mantener un circuito cerrado de renovación de la cera, de manera que esta provenga exclusivamente de la fundición de opérculos o panales viejos de las propias colmenas orgánicas. De este modo, los apicultores orgánicos deben asegurar una producción y reserva suficiente de cera para su reciclaje.

En este contexto, la cera es uno de los componentes más importantes para la construcción de las colmenas, ya que gracias a su consistencia sirve para sellar espacios, construir estructuras y comunicarse entre sí, ya que las abejas dejan rastros de cera que contienen feromonas que ayudan

tanto en la orientación como en la coordinación de las actividades que se realizan dentro de la colmena.

Propóleo

Martínez-Pizarro (2021) menciona que el propóleo es una resina natural que se caracteriza por tener una consistencia compleja y viscosa, elaborada metabólicamente por las abejas. Además, el propóleo ofrece múltiples beneficios medicinales, pues contiene varias sustancias curativas como los flavonoides que son un grupo de polifenólicos que se encuentra en las plantas, esta sustancia es muy importante ya que tiene efectos antiinflamatorios, antivirales, antialérgicos, anticancerígenos, antibacterianos y antioxidantes.

En otras palabras, el propóleo es muy importante porque posee propiedades benéficas para la salud humana.

Jalea Real

Según Olivera (2018), la jalea real es un producto elaborado por las abejas a partir del consumo de polen, destacado por su alta concentración en proteínas. Esta sustancia constituye un alimento esencial para las larvas durante los primeros tres días de vida, así como para aquellas que se convertirán en futuras reinas durante todo su desarrollo. Además, la jalea real es fundamental para la alimentación de la reina durante toda su existencia dentro de la colmena.

La Empresa

Según Tantalean (2021, citado en Tantalean, 2022), describe a la empresa como una organización que lleva a cabo actividades de consumo, producción y distribución de bienes y servicios, con el objetivo de satisfacer las necesidades de un mercado determinado. La contraprestación por estos servicios es el precio, y su finalidad puede ser generar beneficios económicos o perseguir fines no lucrativos.

Importancia

Sánchez Jiménez, (2015) menciona que las empresas son importantes para el desarrollo económico y social, ya que su función principal es generar riqueza mediante la producción de bienes y servicios, lo que contribuye al bienestar de la sociedad. Además, de ser factores clave en la economía, las empresas contribuyen significativamente a la creación de empleo, la innovación y el progreso de las infraestructuras.

Objetivos

De acuerdo con Navío Marco et al. (2022), algunos de los principales objetivos de una empresa son los siguientes:

- Maximizar los beneficios
- Generar valor añadido
- Satisfacer las necesidades del mercado
- Interactuar con el entorno

Clasificación

Las empresas representan un papel importante en la economía, debido a su diversidad y funciones, se pueden clasificar de diversas formas. Esta clasificación permite entender mejor su estructura, funcionamiento y los diferentes sectores que operan. De acuerdo con Espejo Jaramillo y López (2018), existen varias maneras de clasificar las empresas, las cuales se detallan a continuación:

Por la Actividad

Industriales. Estas empresas se dedican principalmente a la adquisición de materias primas, las cuales transforman en productos finales para su posterior comercialización.

Comerciales. Se especializan en la compra de bienes o productos con el propósito de venderlos directamente al consumidor final o a otras empresas, sin modificar su estado original, obteniendo ingresos a partir de dicha actividad.

Servicios. La actividad económica de estas empresas es la generación o venta de productos intangibles.

Extractivas. Son empresas que se dedican a la extracción de recursos que se encuentran en el subsuelo.

Agropecuarias. Son aquellas que se enfocan en actividades relacionadas con el cultivo de la tierra y la cría de animales.

Por el Sector al que Pertenecen

Públicas. Son organizaciones establecidas mediante la Constitución, leyes o actos legislativos seccionales, como ordenanzas, cuyo propósito principal es la provisión de servicios públicos, operando como personas jurídicas bajo el marco del derecho público.

Privadas. Son personas naturales o jurídicas de derecho privado, que se dedican a la producción, comercialización de bienes y servicios.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas se conforma mediante contribuciones tanto del sector público como del sector privado.

Por el Tamaño

Microempresas. Son pequeñas empresas, que empiezan como emprendimientos personales o familiares. Se distinguen por tener 9 empleados máximo, ventas brutas anuales y activos totales hasta \$100.000.

Pequeñas. Son aquellas que realizan actividades económicas y productivas; tienen entre 10 y 49 empleados, ventas brutas anuales de \$100.001 a \$1.000.000 y activos totales de \$100.001 hasta \$750.000.

Medianas. Este tipo de empresas tienen entre 50 y 199 empleados, ventas brutas anuales de \$1.000.001 a \$5.000.000 y activos totales de \$750.001 a \$3.999.999.

Grandes. Este tipo de empresas tienen 200 o más empleados, ventas brutas anuales desde \$5.000.001 y activos totales mayor o igual a \$4.000.000.

Por la Función Económica

Primarias. Son empresas dedicadas a actividades de explotación, como la minería, la silvicultura o la extracción de productos marinos, así como aquellos enfocados en la agricultura, la ganadería y la construcción.

Secundarias. Se trata de empresas cuya actividad principal es transformar materias primas en productos elaborados.

Terciarias. Estas empresas se enfocan únicamente en brindar servicios como atención médica, educación, transporte, alojamiento, seguros, servicios financieros, entre otros.

Empresa Productora

Una empresa productora es una unidad económica dedicada a la producción de bienes o servicios mediante la transformación de recursos con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado y obtener beneficios económicos. Según el análisis de Fuentes Parrales (2015), una empresa es una “unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es la obtención de beneficios a través de la satisfacción de una demanda en el mercado” tal como lo presenta Cultura S.a. en su Diccionario de Marketing.

La importancia de las empresas productivas radica en su papel fundamental en la sociedad económica. Estas organizaciones no sólo producen bienes y servicios necesarios para satisfacer la demanda del mercado, sino que también realizan contribuciones significativas al desarrollo económico y social al crear empleos, generar ingresos e impulsar la innovación y la competitividad. Además, las empresas manufactureras desempeñan un papel clave en la conversión de recursos en productos con valor agregado, fortaleciendo las cadenas de suministro y promoviendo el crecimiento en otros sectores económicos.

Proyectos

Según Rosero et al. (2019) un proyecto constituye un estudio técnico que analiza, mediante técnicas cualitativas y cuantitativas, identificando las ventajas y desventajas que conlleva identificar si es adecuado invertir tiempo y recursos en el desarrollo de una idea determinada. Esto permite identificar la factibilidad del proyecto en el entorno macroeconómico, el mercado específico y el ámbito financiero.

Clases de Proyectos

los proyectos pueden clasificarse de diferentes formas, como por el sector económico al que están orientados, el objetivo que persigue, el responsable de su ejecución, su área de influencia, entre otros criterios. De acuerdo a Tapias (2014) los proyectos se pueden clasificar de la siguiente manera:

Según al Sector de la Economía al que están Dirigidos

Agropecuarios. Estos proyectos son dirigidos al sector primario, como la producción animal, actividades pesqueras y forestales, etc.

Industriales. Se centran en actividades de la industria manufacturera y extractiva, así como el procesamiento de productos obtenidos a través de la pesca, la agricultura y ganadería.

De Infraestructura Social. Tienen por objeto atender necesidades básicas de la sociedad como salud, educación, vivienda, alcantarillados, etc.

De Infraestructura económica. Estos proyectos proporcionan bienes o servicios de utilidad general como la energía eléctrica, el transporte y las comunicaciones.

De Servicios. No producen bienes materiales, solo servicios de valor añadido, administrativos, entre otros.

Según el Ejecutor

Públicos. Son realizados por instituciones del gobierno con presupuestos provenientes de dinero público.

Privados. Son realizados por personas físicas o jurídicas empleando recursos privados o créditos. Además, estos proyectos por lo general tienen objetivos de rentabilidad.

Mixtos. Estos proyectos son promovidos y realizados en conjunto entre los sectores público y privado.

Según su Área de Influencia

Proyectos Locales. Son iniciativas para atender necesidades específicas de una comunidad o región con un alcance limitado y enfoque en el desarrollo local.

Proyectos Regionales. Son aquellos que abarcan un conjunto de localidades dentro de una región específica, orientados al desarrollo económico, social o cultural de dicha área.

Proyectos Nacionales. Son iniciativas de alcance y cobertura en todo el territorio de un país, diseñadas para promover el desarrollo económico, social, cultural o político a nivel nacional.

Proyectos Multinacionales. Involucran la colaboración de dos o más países, con el fin de alcanzar metas que beneficien tanto a las naciones participantes como las áreas de economía, infraestructura, medio ambiente o integración social.

Proyecto de Inversión

Baca Urbina (2013) define a un proyecto de inversión como una propuesta a la que se asigna un capital específico y se proveen recursos necesarios para producir un bien o servicio que generará beneficios para la comunidad. Por otro lado, Meza Orozco (2017) describe el proyecto de inversión como un plan que, al recibir un presupuesto económico y recursos de diversos tipos, permite la creación de un producto o servicio útil para la sociedad. Además, señala que un proyecto de inversión implica un conjunto de acciones encaminadas a mejorar la eficiencia y la distribución de bienes o servicios.

Ambos autores coinciden en que un proyecto de inversión es esencialmente un plan que, al contar con los recursos necesarios y un presupuesto adecuado, resulta en la producción de bienes o servicios de calidad con utilidad social.

Importancia

Los proyectos desempeñan un papel fundamental al satisfacer las necesidades de individuos y de empresas. Según Cevallos et al. (2022), la evaluación de un proyecto tiene como objetivo determinar su rentabilidad económica y social, asegurando que aborde de manera segura y eficiente una necesidad humana específica, mediante una asignación adecuada de los recursos económicos disponibles. Por lo tanto, los proyectos constituyen iniciativas clave para atender requerimientos, generar soluciones viables y aportar valor tanto a la sociedad como a los distintos sectores productivos.

En este sentido, los proyectos de inversión son esenciales para promover el desarrollo económico, generar empleo, optimizar recursos y crear valor en la sociedad, garantizando la viabilidad y rentabilidad de las inversiones realizadas.

Clasificación

Los proyectos de inversión pueden clasificarse de distintas maneras, como se detalla a continuación:

- **Proyecto de inversión privada:** Son proyectos que tienen por objetivo principal generar rentabilidad económica a partir de la inversión realizada.
- **Proyecto de inversión pública:** Su propósito es aumentar la capacidad para producir bienes o servicios destinados a satisfacer necesidades de la población.
- **Proyecto de inversión social:** Son aquellos cuyo objetivo es únicamente generar un impacto positivo en la sociedad.
- **Proyecto de infraestructura:** Estos proyectos son obras públicas que tienen el objetivo de utilizarse para una actividad económica o para una actividad social.
- **Proyecto de fortalecimiento de capacidades sociales o gubernamentales:** Estos proyectos se enfocan en áreas como participación ciudadana, gestión pública y vigilancia, con una inversión limitada en activos fijos como obras civiles o equipamiento.

Etapas del Proyecto de Inversión

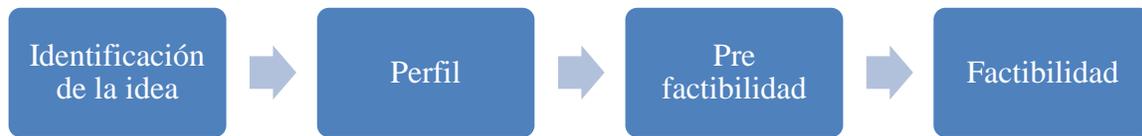
Etapas de Pre-inversión

Esta etapa permite conocer la factibilidad de un proyecto en el entorno, haciendo estudios que permitan conocer el mercado y el ámbito financiero. Además, se requiere realizar una investigación a fuentes secundarias como estudios previos y primarios que se encuentren relacionados al proyecto (Rosero et al., 2019, p.19).

Pasaca (2017) menciona que la etapa que preinversión cuenta con cuatro fases para realizar la formulación y evaluación. Las fases son:

Figura 2

Fases para la Formulación y Evaluación



Nota. Tomado de Libro de Proyecto de Factibilidad Pasaca (2017).

Identificación de la idea. Consiste en identificar y delimitar problemas u oportunidades que planteen soluciones para satisfacer necesidades insatisfechas o aprovechar oportunidades específicas. Este proceso requiere realizar un diagnóstico inicial y analizar aspectos fundamentales como cantidad, calidad, precio y beneficio de los posibles bienes o servicios que se van a desarrollar.

Nivel perfil. Permite evaluar el proyecto desde el punto de vista técnico y económico, considerando los beneficios frente a los costos y aspectos tan críticos como el mercado, el estudio técnico y la evaluación financiera. Su objetivo es minimizar la incertidumbre y obtener la información suficiente para decidir sobre la viabilidad del proyecto o si debe estudiarse más a fondo o debe suspenderse.

Prefactibilidad. Es una fase de evaluación intermedia donde se analizan en profundidad las alternativas técnica, económica y socialmente viables de un proyecto, evaluando sus beneficios, costos, factores ambientales, institucionales y legales, así como sus condicionantes técnicas de tamaño y localización, con el fin de seleccionar la alternativa más favorable para una evaluación más precisa que determinará la decisión de ejecutar, postergar o abandonar definitivamente el proyecto.

Factibilidad. Es un análisis detallado y cuantificado de la mejor alternativa seleccionada, que evalúa sus beneficios, costos, aspectos físicos y cronogramas, con el fin de reducir la incertidumbre a un nivel mínimo que permita tomar la decisión de invertir.

Etapas de Inversión

Para Cevallos et al. (2022), la fase de inversión comprende todas las actividades relacionadas con la ejecución física del proyecto. Esta etapa, que sigue lo planteado en la fase de pre-inversión, busca evaluar los beneficios que se obtendrán una vez que el proyecto esté en marcha. En este proceso, se requiere la adquisición de diversos recursos materiales, financieros, técnicos, tecnológicos y humanos para iniciar las operaciones del proyecto.

Según Pasaca (2017), la etapa de inversión se divide en tres fases clave para la correcta ejecución del proyecto:

- 1. Proyectos de Ingeniería:** En esta etapa, se materializa físicamente la obra según los análisis realizados en la fase pre-inversión. Para llevar a cabo este proceso, es necesario contar con profesionales especializados en ingeniería y arquitectura, quienes se encargarán de estudiar y adaptar el espacio donde se ejecutará el proyecto.
- 2. Negociación del financiamiento:** Una vez definidas las bases del proyecto, es fundamental explorar diversas opciones de financiamiento disponibles. Esto incluye analizar las tasas de interés, plazos de pago y elegir la opción que mejor se ajuste a las necesidades de la empresa, garantizando que no se comprometa su estabilidad operativa.
- 3. Implementación:** Esta fase consiste en llevar a cabo las actividades previstas en el proyecto, transformando las ideas en acciones concretas. Aquí, se gestionan todos los recursos necesarios para que la nueva unidad productiva esté completamente equipada y preparada para comenzar su funcionamiento.

Etapa de Operación

Cevallos et al. (2022) menciona lo siguiente:

La fase de inversión abarca las acciones necesarias para poner en funcionamiento el proyecto y materializar los beneficios netos previstos en la fase de preinversión. Con el inicio de la operación, comienza la producción de bienes o la prestación de servicios, lo que genera costos, gastos e ingresos hasta que se cumpla la vida útil del proyecto o el horizonte de planificación. Es decir, en esta etapa, una vez concluida la obra física diseñada en la fase de preinversión, comienzan a materializarse los beneficios establecidos en el proyecto.

Etapa de Evaluación

Cevallos et al. (2022) señalan que, una vez concluidos todos los estudios hasta la fase de factibilidad y definido el diseño definitivo de todos los elementos del proyecto, este debe someterse a la supervisión de una unidad ejecutora. Dicha unidad evaluará los aspectos sociales, económicos, de género y financieros del proyecto, con el fin de determinar si es recomendable llevarlo a cabo.

La etapa de evaluación es fundamental, ya que permite tomar decisiones informadas sobre el proyecto. Este análisis profundo verifica si el proyecto está adecuadamente estructurado y cuenta con las bases necesarias para materializar la idea de negocio.

Estudio de Factibilidad

Según Burneo-Valarezo et al. (2016), el estudio de factibilidad es un proceso analítico de análisis en el que se priorizan los proyectos con menor disponibilidad financiera. El Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y, en ocasiones, el VAN Social además del Costo/Beneficio son algunos de los indicadores clave que determinan la factibilidad económica y financiera de si los proyectos son rentables o no. Este análisis ayuda a definir un orden de prioridad

y una estrategia de ejecución para garantizar que, entre aquellos viables y factibles, se desarrollen los más rentables, mientras que el resto se pospondrá por falta de financiamiento.

Estudio de Mercado

Según Baca Urbina (2013), el estudio de mercado constituye la primera etapa de la investigación, donde se analiza y cuantifica la oferta, la demanda, los precios, y las estrategias de comercialización necesarias para introducir el producto al mercado.

Por su parte, Cevallos et al. (2022) resaltan que el propósito principal del estudio de mercado es identificar la demanda insatisfecha mediante la evaluación de la relación entre la oferta y la demanda de un producto o servicio. Este análisis permite determinar si existe una mayor cantidad de consumidores en comparación con proveedores, lo que facilita comprender las necesidades de los clientes potenciales, analizar a los competidores, evaluar los precios del mercado y de la competencia, además de diseñar estrategias innovadoras de marketing para su implementación.

Importancia

Según Cevallos et al. (2022), la investigación y el análisis de mercado son importantes porque recogen información profunda y necesaria que permitirá tomar decisiones prudentes en los proyectos de inversión.

Este estudio tiene un gran valor porque ayuda a reducir la incertidumbre y los riesgos relacionados con la inversión. A través de esto, se pueden agrupar las oportunidades y amenazas del mercado y, en consecuencia, se pueden definir tácticas que conduzcan a los objetivos comerciales y maximicen el retorno de la inversión. Un conocimiento más sólido del comportamiento del usuario final y de la competencia respaldará aún más el desarrollo de planes más estables y sostenibles que aumentarán aún más la probabilidad de consecución del proyecto.

Producto

Según Serrano (2020), “un producto es todo aquello, propicio o adverso, que se puede intercambiar” (p. 24), lo cual resalta la diversidad de lo que puede considerarse un producto. Lamb et al. (2011) amplían esta idea al señalar que los productos se pueden categorizar como bienes tangibles, servicios o ideas.

Un producto puede definirse como cualquier bien, servicio o idea que se ofrece en el mercado para su adquisición, uso o consumo. Este concepto resalta que un producto no solo incluye el objeto físico, sino también las experiencias y valores que se transmiten a los consumidores, lo que le da un significado más amplio y diverso en el ámbito comercial.

Mercado

“En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en funciones de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc” (Pasaca, 2017, p. 45).

Comprender las características del mercado es fundamental para desarrollar estrategias que posicionen el producto de manera precisa. Una segmentación eficaz no solo identifica a los consumidores potenciales, sino también los mensajes y estrategias que resuenan con sus necesidades y preferencias. Además, la información sobre factores como los ingresos y la residencia marca la diferencia en las decisiones sobre precios, distribución y promoción, que pueden afectar la competitividad del producto en el mercado.

Segmentación Geográfica

Es un tipo de segmentación de mercado que divide a los consumidores según su ubicación geográfica. Para Kotler y Keller (2016), la segmentación geográfica consiste en dividir el mercado

en distintas zonas geográficas, como países, estados, regiones, provincias, ciudades o vecindarios, que tienen un impacto en las preferencias de los consumidores. Las empresas pueden concentrarse en una o varias de estas áreas, o incluso abarcar todas, pero ajustando sus estrategias para adaptarse a las diferencias locales.

Segmentación Demográfica

Según Kotler y Keller (2016) la segmentación demográfica divide el mercado en función de características como la edad, el tamaño y el ciclo de vida familiar, el género, los ingresos, la ocupación, el nivel educativo, la religión, la raza, la generación, la nacionalidad y la clase social. Estas variables son ampliamente utilizadas por los especialistas en marketing, ya que suelen estar estrechamente relacionadas con los deseos y necesidades de los consumidores.

Cuantificación del Mercado

Kotler y Keller (2016) señalan:

La cuantificación de mercado es el proceso que permite determinar el tamaño y las características del mercado, identificando el número de consumidores potenciales, su capacidad de compra y las posibles demandas que se pueden cubrir. Este análisis es clave para evaluar la viabilidad comercial de un producto o servicio y tomar decisiones estratégicas.

Análisis de la demanda

Pasaca (2017), señala que es un estudio que permite comprender la situación de la demanda de un producto al estudiar el mercado potencial, esto con el fin de identificar la demanda no cubierta. A partir de esta evaluación, se determinará la base sobre la cual se desarrollará el proyecto.

Este enfoque estratégico evita el riesgo de lanzar nuevos productos o servicios que no responden a una demanda real, perfeccionando así los recursos y aumentando las posibilidades de lograr una propuesta exitosa y rentable a largo plazo.

Demanda

Viñán et al. (2016) mencionan que se la define como la cantidad total de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos y son capaces de adquirir a diferentes precios en un periodo específico, con el objetivo de satisfacer sus necesidades o deseos.

En otras palabras, permite proyectar el volumen de ventas potenciales que los consumidores estarían dispuestos a adquirir de la nueva oferta productiva, en función del precio establecido. Hay que tener en cuenta que la demanda varía según su precio, donde se debe considerar que el mismo cubra los costos de producción y proporcione un margen de utilidad rentable.

Tipos de Demanda

Pasaca (2017) menciona los siguientes tipos de demanda:

Demanda Potencial. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

Demanda Real. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

Demanda Efectiva. La cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quisiera hacerlo.

Demanda Insatisfecha. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. Constituye aquella parte de la demanda que no es atendida por el mercado, ya sea por falta del producto o por carecer de las características requeridas por el demandante.

Estos tipos de demanda sirven para investigar aspectos relevantes sobre productos o servicios que se hayan creado o que próximamente estarán en el mercado, con la finalidad de estudiar la acogida que van a tener los productos.

Análisis de la Oferta

El análisis de la oferta, busca definir las cantidades y condiciones de los productos o servicios que estarán disponibles para el mercado. Esto significa que se debe pensar cual va hacer su precio y donde la gente puede acceder para adquirir el producto. Este procedimiento nos ayuda a ver lo bueno y lo malo del proyecto, para que podamos hacer planes para mejorarlo (Viñán et al., 2018).

Realizar el análisis de la oferta es importante para cualquier emprendimiento, ya que provee información crítica sobre el mercado, los retos que se van a enfrentar y las oportunidades existentes, lo que permite tomar decisiones adecuadas y llevar el proyecto por el mejor camino.

Oferta

Viñán et al. (2018) señalan que la oferta representa el conjunto de bienes y servicios que los productores están dispuestos a llevar al mercado para su respectiva venta o comercialización a diferentes precios, en un periodo de tiempo determinado, bajo ciertas condiciones de producción, costos y regulaciones específicas.

Es así que la oferta representa las cantidades de bienes y servicios que las empresas están dispuestas a ofrecer al mercado a diferentes precios, en un periodo de tiempo establecido. Cuando

más alto es el precio, aumenta la cantidad ofertada al volverse más rentable para los productores incrementar sus niveles de operación. De acuerdo a esto la oferta interactúa con la demanda para determinar los precios en un mercado competitivo.

Comercialización del Producto

Pasaca (2017) menciona que la comercialización es el proceso por el cual los productores ponen a disposición de los consumidores los bienes elaborados y los servicios ofertados, asegurándose de que lleguen al lugar y momento adecuados. Durante este proceso, se debe tener en cuenta los factores como la distribución, promoción y determinación de los precios para garantizar que el producto satisfaga las necesidades y deseo del mercado de manera óptima.

En este contexto, la comercialización es distribuir el producto en el mercado, determinando la calidad y el precio con respecto a los costos invertidos, es necesario tener los medios adecuados para hacer llegar los productos a los consumidores de manera eficiente, para que la empresa no tenga inconvenientes y no presente pérdidas.

Precio

El precio es el valor monetario que se le asigna a un bien, producto o servicio, que los consumidores deben pagar para adquirirlo. Para Serrano (2020), “el precio se puede definir como la expresión monetaria que se le asigna a un bien o servicio que se compra y se vende en un mercado”. Además, es importante reconocer que el precio siempre va a depender de la oferta y la demanda del producto o servicio que se va a ofrecer al mercado.

Publicidad

Según Serrano (2020), “la publicidad es una forma de comunicación pagada que pretende dar a conocer los productos. Su principal ventaja es la capacidad que tiene para comunicarse con un gran número de personas” (p 35).

Estudio Técnico

Viñan et al. (2018) mencionan que el estudio técnico es crucial en un proyecto de inversión, ya que permite analizar la localización y el tamaño óptimo de las instalaciones, considerando todos los factores que influyen en el desarrollo eficiente del proyecto.

Por su parte, Meza Orozco (2017), indica “con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto.

El objetivo principal de este estudio es evaluar la viabilidad de producir y comercializar el producto o servicio, asegurando que se cumplan los estándares de calidad, cantidad y costo establecidos. Para ello, es fundamental identificar las tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos y recursos humanos necesarios.

Tamaño y Localización

Tamaño

Pasaca (2017), manifiesta que el tamaño hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, y se miden en unidades producidas por año.

Para determinar el tamaño de un proyecto es crucial para tener una gestión eficiente desde el inicio. Comprender la magnitud y complejidad del trabajo por realizar permite planificar y asignar los recursos necesarios y adecuados, como el personal, el presupuesto y los materiales.

Capacidad diseñada. Para Meza Orozco (2017), “el nivel de producción o de prestación de servicios en condiciones normales de operación” (p. 26).

En este contexto, la capacidad diseñada es importante para garantizar que los sistemas, productos y procesos cumplan con los requisitos esperados de manera óptima, segura, eficiente y rentable, tanto en el corto como en el largo plazo.

Capacidad instalada. Según Córdoba Padilla (2011), menciona “que corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente” (p. 108).

La importancia de la capacidad instalada radica en que define los límites de la producción potencial de la empresa. Una capacidad instalada mayor permite aumentar los niveles de producción para cubrir y satisfacer la demanda. Por otro lado, de la capacidad instalada baja puede restringir crecimiento y productividad.

Capacidad utilizada. Meza Orozco (2017), lo describe como “el porcentaje de la capacidad instalada que se alcanza, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas” (p. 26).

La capacidad utilizada se refiere a la porción de la capacidad instalada total que realmente se está empleando en un determinado periodo de tiempo para llevar a cabo la producción de bienes o servicios.

Localización

Según Viñán et al. (2018), la localización de un proyecto implica analizar diversas variables con el objetivo de determinar el lugar óptimo para establecer la unidad de producción. Este proceso busca maximizar las ganancias o minimizar los costos unitarios, contribuyendo a una mayor rentabilidad del proyecto. Asimismo, destaca la importancia de considerar tanto la macrolocalización como la microlocalización (p.31).

Es fundamental analizar cuál es el sitio más adecuado para ubicar el proyecto, ya que esto permite identificar un lugar estratégico donde los productos o servicios puedan ser bien recibidos, generando tanto oportunidades como beneficios económicos.

Macro-Localización

Según Meza Orozco (2017), la macro-localización considera aspectos sociales y nacionales, analizando las condiciones regionales de la oferta y la demanda, así como la infraestructura disponible. Para su adecuada representación, se recomienda incluir un mapa del país o región que corresponda al área de influencia del proyecto.

Cevallos et al. (2022) destacan que este proceso consiste en identificar la zona, región, provincia o área geográfica donde se establecerá la unidad de producción, priorizando la minimización de los costos totales de transporte.

Asimismo, la selección del área ideal requiere integrar factores sociales y nacionales en la planificación, considerando tanto las condiciones del mercado regional como la infraestructura económica existente para garantizar el éxito del proyecto.

Micro-Localización

Meza Orozco (2017) menciona:

Abarca la investigación y comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar el sitio preciso del proyecto en un plano de la ciudad, considerando las variables mencionadas anteriormente en un mayor detalle (costos de terreno, facilidades de acceso a servicios públicos, facilidades administrativas o legales, etc.). (p.25)

El objetivo de la micro localización es identificar la ubicación óptima que maximice los beneficios y minimice los costos para establecer el proyecto de la manera más eficiente y rentable posible.

Factores de localización

Según Pasaca (2017) señala que “constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa”

Los factores a determinar son:

- Abastecimientos de materia prima.
- Vías de comunicación adecuadas.
- Disponibilidad de mano de obra calificada.
- Servicios básicos indispensables.

Ingeniería del Proyecto

Serrano (2020), manifiesta:

La ingeniería del proyecto incluye lo referente al funcionamiento de las instalaciones, para lo cual es necesario determinar el proceso por el que se llevarán a cabo las actividades de producción de bienes o de servicios. Este aspecto fundamental del proyecto de inversión se debe analizar desde una perspectiva presente y futura, ya que todo proceso con el paso del tiempo implica desarrollo tecnológico y cambios en el mismo. Es un hecho que se modificará tanto el proceso en sí como la forma en que se desempeñará la organización misma. (p. 72)

Componente Tecnológico

Según Pasaca (2017), “Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados

de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer” (p. 60). Además, implica la evaluación de alternativas tecnológicas, considerando su impacto en la sostenibilidad ambiental, la eficiencia energética y la capacidad de adaptación frente a posibles cambios en la producción o en las necesidades del mercado.

Infraestructura Física

Para Pasaca (2017), “se relaciona con la parte física de la empresa, se determinarán las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa” (p. 63). También incluye el diseño adecuado de las instalaciones, considerando factores como la accesibilidad, la seguridad, la optimización del espacio disponible y el cumplimiento de normativas legales y técnicas aplicables al sector productivo.

Proceso de Producción

“Este proceso determina la forma como una serie de insumos (materias primas) se transforman en producto terminados, mediante la aplicación de una determinada tecnología que combina mano de obra, maquinaria y equipos, y procedimientos de operación” (Meza Orozco, 2017, p. 28). Este proceso involucra la planificación, la gestión de recursos, el control de calidad y la optimización de tiempos y costos con el fin de lograr una producción eficiente y rentable.

Estudio Organizacional

Meza Orozco (2017) señala:

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularán las actividades durante

el período de operación. Mediante este estudio se concretan todos los aspectos concernientes a la nómina de personal y a la remuneración prevista para cada uno de los cargos. (p. 28)

Base Legal

Pasaca (2017), lo describe como “el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generará el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, en muchos casos aquello constituye información confidencial para manejo interno” (p. 65). Además, debe incluir el marco normativo aplicable, como las leyes laborales, tributarias, ambientales y comerciales que rigen la operación de la empresa, asegurando el cumplimiento legal y la sostenibilidad del negocio.

Estructura Empresarial

“La estructura Organizacional se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, esta estructura tiene que ver con la deprivatización” (Pasaca, 2017, p. 68). Asimismo, debe promover la comunicación eficiente y la coordinación entre las áreas, estableciendo niveles jerárquicos claros que optimicen la toma de decisiones y fomente un ambiente colaborativo.

Organigramas

“Constituye la representación gráfica de la estructura organizativa de la nueva unidad productiva; entre los más utilizados se encuentran el estructural, el funcional y el de posición”. Además, los organigramas permiten identificar responsabilidades y líneas de autoridad, ayudando a evitar la duplicación de funciones y garantizando que cada miembro del equipo entienda su rol dentro de la organización.

Manual de Funciones

“Es importante plantear una guía básica sobre la cual ellas se establezcan los criterios de trabajos de acuerdo a los intereses de la empresa” (Pasaca, 2017, p. 68). Esta herramienta debe incluir descripciones detalladas de los perfiles de los puestos, las competencias requeridas, las metas esperadas y los mecanismos de evaluación del desempeño, asegurando así la alineación con los objetivos estratégicos de la empresa.

Estudio Financiero

De acuerdo con Sapag Chain et al. (2019) “El estudio financiero ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (pág. 34).

Meza Orozco (2017) menciona:

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en este orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el período de evaluación del proyecto. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto. (p. 29)

Inversiones y Financiamiento

Inversiones

“Las inversiones son colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro sea esto traducido a un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición” (Viñán et al., 2018, pág. 57).

Clasificación

Las inversiones de un proyecto se clasifican en:

- **Fijas:** Se toma en consideración a los activos fijos cuya vida útil sea mayor a un año que sean utilizadas en el proceso productivo o que sirvan de apoyo a la actividad del proyecto como, por ejemplo, maquinaria, instalaciones industriales, terrenos, edificaciones, infraestructura de servicios, entre otros.
- **Intangibles:** Representan los gastos pagados por anticipado, este tipo de inversiones son amortizables en un plazo no mayor a cinco años; dentro de estos rubros se consideran gastos de constitución, licencias, patentes.
- **Capital de Trabajo:** Representa el activo circulante de una empresa para llevar a cabo las actividades del proyecto.

Financiamiento

Rodríguez Aranday (2018), señala:

Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad, seguridad y que ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital.

Pasaca (2017), menciona dos fuentes de financiamiento:

- 1. Fuente interna:** Se constituye por el aporte de los socios.
- 2. Fuente externa:** Constituida normalmente por entidades financieras y privadas.

Costos e Ingresos

Los costos

Rincón Soto et al. (2021), menciona que los costos suelen interpretarse como simples egresos, sin considerar que están estrechamente vinculados con los ingresos. En esencia, un costo proyectado refleja un beneficio futuro, ya que sin este gasto no se podría generar tal beneficio. Por lo tanto, los costos no deben reducirse al extremo, ya que hacerlo podría perjudicar significativamente el funcionamiento de la organización. En realidad, los costos deben gestionarse de manera óptima para contribuir al logro de los indicadores finales, que son los que realmente necesitan maximizarse.

Para Sánchez Machado et al. (2015) “la formación del costo se realiza a partir de tres elementos esenciales: los materiales, la mano de obra y otros gastos de manufactura; elementos indispensables para desarrollar cualquier producto, servicio o actividad productiva” (p.28).

Los Ingresos

Los ingresos son los recursos económicos que una organización, empresa o individuo obtiene como resultado de la venta de bienes, prestación de servicios o cualquier otra actividad económica. Para Viñán Villagrán et al. (2018) los ingresos representan un elemento fundamental dentro del proyecto, ya que se originan a partir de la comercialización de bienes o servicios, así como de los subproductos, residuos y desechos generados durante el proceso productivo. Además, los ingresos son esenciales para garantizar la sostenibilidad financiera de cualquier iniciativa, ya que permiten cubrir los costos operativos, generar utilidades y reinvertir en el desarrollo y

crecimiento del proyecto. Por lo tanto, su adecuada proyección y gestión es clave para evaluar la viabilidad y el éxito de cualquier emprendimiento.

Costo Total de Producción

El costo total de producción es la suma de todos los gastos necesarios para fabricar un bien o proporcionar un servicio. Incluye tanto los costos directos como los costos indirectos asociados con el proceso productivo. Pasaca (2017), manifiesta que “los costos totales de producción para el efecto de determinar el costo real de producir y el cual se venderá en el mercado”.

Viñán Villagrán et al. (2018), establece que el costo del proyecto está en función de:

- Costos de producción
- Costos de administración
- Costos de venta
- Costos de financiamiento

Costo Unitario de Producción

El costo unitario de producción es el gasto promedio necesario para producir una sola unidad de un bien o servicio. Representa todo costo de un producto que se obtiene dividiendo el costo total de producción para la cantidad total producida.

Presupuesto

Según Mendoza Roca (2017) el presupuesto es una herramienta fundamental que transforma los planes empresariales en información cuantitativa y monetaria, sirviendo como la base para la elaboración de los estados financieros proyectados. Su importancia radica en que facilita la toma de decisiones al permitir anticipar las condiciones económicas de la empresa, como el nivel de endeudamiento, la disponibilidad de liquidez, la naturaleza de las transacciones

financieras y la rotación de los fondos invertidos. Además, el presupuesto contribuye a optimizar la gestión de recursos y a garantizar que las metas empresariales sean alcanzables y sostenibles.

Precio de venta

Es el establecimiento del precio de venta del producto o servicio que va a ofertar la empresa en el mercado para su venta, se plantea la siguiente fórmula del precio de venta:

$$PVP = CUP + MU$$

Donde:

PVP = Precio de Venta al Público

CUP = Costo Unitario de Producción

MU = Margen de Utilidad

Estado de Pérdidas y Ganancias

Pasaca (2017), menciona que “permite medir las utilidades que ofrece el proyecto frente a las opciones del mercado” (p. 99).

Espejo Jaramillo & López (2018) mencionan:

El Estado de Resultados es un informa financiero que presenta de manera ordenada y clasificada los ingresos provenientes de las actividades del movimiento del negocio; los costos y gastos que se producen de dichas actividades en un periodo determinado y la utilidad o pérdida del ejercicio.

Punto de equilibrio

Meza Orozco (2017), señala que:

El punto de equilibrio se define como aquel punto o nivel de ventas en el cual los ingresos totales son iguales a los costos totales y, por lo tanto, no se genera ni utilidad ni pérdida contable en la operación. Es un mecanismo para determinar el punto en que las ventas

cubrirán exactamente los costos totales. El punto de equilibrio es también conocido como relación Costo-Volumen-Utilidad, y hace énfasis en los diferentes factores que afectan la utilidad. El punto de equilibrio permite determinar el número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdidas. (p. 123)

Utilidades del Punto de Equilibrio

Pasaca (2017), menciona que la utilidad del punto de equilibrio no radica en saber cuánto hay que producir, vender o utilizar de la capacidad instalada; como herramienta para la toma de decisiones, además proporciona información que permite medir la utilización de recursos y el cumplimiento de políticas internas.

Clasificación de Costos

Pasaca (2017), señala que en todo proceso productivo, los costos incurridos no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad productiva, por lo que es necesario clasificarlos de acuerdo a su origen o naturaleza.

Costos Fijos. Son los gastos monetarios que una empresa debe afrontar al realizar actividades operacionales, sin importar si está produciendo o no. Además, la empresa está obligada a cubrirlos, ya que de ellos depende su capacidad para mantenerse en funcionamiento (Pasaca, 2017).

Costos Variables. Representan los gastos en los que incurre una empresa, los cuales dependen directamente de su nivel de producción. Estos costos fluctúan de manera proporcional al volumen de bienes o servicios producidos por la empresa, es decir, aumentan cuando la producción se incrementa y disminuyen cuando la producción se reduce. (Pasaca, 2017).

Cálculo del Punto de Equilibrio

Viñán Villagrán et al. (2018), menciona que la fórmula para determinar el punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{P - V}$$

Donde:

PE= Punto de Equilibrio

CFT= Costos Fijos Totales

P= Precio de Ventas

V= Costo Variable Unitario

Evaluación financiera

Pasaca (2017), describe la evaluación financiera como el conjunto de cálculos utilizados para medir la eficiencia económica, la objetividad y el impacto de un proyecto, tomando como base los objetivos planteados, los cuales deben estar claramente definidos y estructurados. Además, su importancia radica en que permite determinar la viabilidad económica del proyecto, identificar posibles riesgos financieros y tomar decisiones fundamentales que aseguren la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo. Este proceso es clave para garantizar que los recursos sean asignados de manera óptima y se logre el cumplimiento de las metas empresariales.

Flujo de caja

“El flujo de caja se expresa en momentos, que corresponde a los intervalos de tiempo definidos para efectuar la proyección de flujos, los cuales pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales” (Sapag et al., 2019, p. 226). El criterio de selección de intervalos obedecerá a la magnitud y relevancia de los flujos considerados en la evaluación, donde el costo de oportunidad de los recursos desempeña un rol importante en su determinación.

Estructura del Flujo de Caja

Pasaca (2017), señala que la estructura se basa en la secuencia lógica de las causales de cada componente, de tal manera que se realiza como lo siguiente:

Tabla 2

Estructura del Flujo de Caja

INGRESOS	1	2	3	4	5
Ventas	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Valor Residual	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Otros Ingresos	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
TOTAL INGRESOS	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
EGRESOS					
Costo de Producción	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Costo de Operación	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
EGRESO TOTAL	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD GRAVABLE	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
15% Utilidad para trabajadores	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD ANTES IMPUESTO	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
25% Impuesto a la Renta	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(+) Amortizaciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(+) Depreciaciones	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
FLUJO DE CAJA	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

Nota. Tabla de la Estructura de Flujo de Caja planteada por Pasaca (2017, p. 111).

Valor actual neto – VAN

Virreira (2020), menciona:

El VAN de una inversión se define como la diferencia entre el valor presente de los flujos futuros del proyecto y la inversión inicial necesaria para ejecutar el mismo. Es un indicador que

mide el beneficio económico de un proyecto dado su flujo de fondos y su tasa de descuento. La tasa de descuento podría ser diferente para cada periodo, pero para simplicidad se asumirá que esta es igual en todos los periodos considerados. (p. 37)

Pasaca (2017), señala que es una serie de pautas que ayudan a conocer si la información en el valor actual neto es conveniente invertir o caso contrario no en el proyecto de factibilidad, de los cuales se debe tener en cuenta los siguientes criterios de decisión:

- Si el VAN tiene un resultado positivo se puede aceptar el proyecto, porque el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión del proyecto, ya que la empresa perderá valor con el pasar del tiempo.
- Si el VAN es igual a cero la inversión, el valor de la empresa no aumentará, ni disminuirá, por lo que queda a decisión del inversionista invertir o no en el proyecto de inversión.

Fórmula del Valor actual

Viñán Villagrán et al. (2018), menciona la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \sum_{j=1}^n \frac{FNC_j}{(1+i)^n}$$

Donde:

FNC_j = Flujo Neto de Caja Proyectado

i = Tasa de descuento, se convertirá en TIR cuando el VAN sea igual a cero.

n = Periodo (tiempo de vida del proyecto)

i = Inversión Inicial

Tasa Interna de Retorno

Según Virreira Ávila (2020), “la TIR de un proyecto representa la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto valga cero. Por lo tanto, en cierta medida, representa la rentabilidad que el proyecto estaría generando para los inversionistas” (p. 42).

Fórmula para calcular la tasa interna de retorno

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

Donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

Tm = Tasa menor de Descuento

DT = Diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm = Valor Actual a la tasa menor

VAN TM = Valor Actual a la tasa mayor

Periodo de recuperación de capital – PRC

De acuerdo con Viñán Villagrán et al. (2018), el período de Recuperación (PR) es otro criterio muy usual al momento de evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado; esto hace que se pueda medir la rentabilidad en términos de tiempo y se interpreta como el tiempo necesario para que el proyecto recupere el capital invertido.

Fórmula para calcular el periodo de Recuperación de Capital

$$PRC = ASI + \left(\frac{Inversión - \sum FASI}{FNASI} \right)$$

Donde:

ASI = Año que se supera la inversión

$\sum \text{FNASI}$ = Sumatoria de flujos hasta el año que supera la inversión

FNASI = Flujo neto del año que supera la inversión

Relación beneficio costo – RBC

Pasaca (2017) explica que es aquella herramienta de evaluación financiera para medir el rendimiento de una empresa por una cierta cantidad monetaria invertida, por lo que permite determinar si el proyecto de inversión se puede aceptar o no.

De igual manera Aguilera Díaz (2017) mencionan que:

Desde el punto de vista empresarial, uno de los objetivos más importantes a lograr es la rentabilidad, sin dejar de reconocer que existen otros tan relevantes como crecer, agregar valor a la entidad y demás. Sin rentabilidad no es posible la permanencia de la empresa a mediano y largo plazos. Para que esta exista, los ingresos tienen que ser mayores que los egresos, o sea, es preciso que los ingresos por ventas sean superiores a los costos.

Todas las empresas o negocios en la actualidad tienen muy bien trazado su objetivo principal, dirigido, específicamente, a incrementar su nivel de rentabilidad a partir de la obtención de utilidades, por lo que enfocan sus esfuerzos hacia las diferentes estrategias que posibiliten lograrlo.

Fórmula para calcular la relación Beneficio Costo

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} \right)$$

Donde:

RBC = Relación Beneficio Costo

$\sum \text{Ingresos Actualizados}$ = Sumatoria de los valores de los ingresos actualizados

$\sum \text{Costos Actualizados}$ = Sumatoria de los valores de los costos actualizados

Análisis de Sensibilidad

Gitman y Zutter (2012) lo definen como “un método común donde implica realizar cálculos pesimistas (peores escenarios), cálculos más probables (esperados) y cálculos optimistas (mejores escenarios) del rendimiento relacionado con un activo específico” (p. 290).

Pasaca (2017) menciona la siguiente fórmula de análisis de sensibilidad:

Procedimiento

1. Nueva TIR

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor} \right)$$

Donde:

NTIR = Nueva tasa interna de retorno

Tm = Porcentaje de la Tasa menor

TM = Porcentaje de la Tasa mayor

Dt = Diferencia de Tasas entre Tm y TM

VAN Tm = Valor actual neto de la Tasa menor

VAN TM = Valor actual neto de la Tasa mayor

2. Diferencia de la TIR

$$Dif.TIR = TIR del proyecto - Nueva TIR$$

3. Porcentaje de Variación:

$$\%Variación = \frac{Diferencia de la TIR}{TIR del proyecto} \times 100$$

4. Sensibilidad:

$$S = \left(\frac{\%Variación}{Nueva TIR} \right)$$

5. Metodología

Métodos

Para el desarrollo del Proyecto de Trabajo de Integración Curricular se emplearon los siguientes métodos:

Método Científico

El método se aplicó para obtener la información de las temáticas en relación al tema del proyecto, la información se obtuvo de diferentes fuentes bibliográficas como: libros, leyes, reglamentos, textos, artículos, cuyas definiciones se analizaron y se compararon entre sí. Este procedimiento contribuyó a respaldar los estudios que se realizaron, así como también ayudó a evitar errores que pudieran perjudicarán la viabilidad del proyecto.

Método Sintético

Se aplicó en la elaboración del proyecto, integrando los datos específicos obtenidos a través de diversos cálculos. Este enfoque permitió construir una visión comprensiva para evaluar la viabilidad del proyecto de inversión, culminando en la formulación de conclusiones y recomendaciones coherentes para el Trabajo de Integración Curricular.

Método Inductivo

Mediante la aplicación de este método, se conoció cuál era la aceptación y viabilidad del proyecto de inversión. A través de la realización del estudio financiero respaldado por las herramientas de evaluación financiera, se obtuvieron resultados que determinaron que el proyecto es viable. Estos resultados proporcionaron una comprensión detallada de factores económicos y financieros clave, ofreciendo la información crucial para la toma de decisiones informadas sobre la factibilidad y conveniencia de llevar a cabo el proyecto.

Método Deductivo

El método fue importante tanto en la creación del marco teórico como en el análisis de la oferta y la demanda en el Cantón Santa Rosa. Se empezó revisando diversos conceptos sobre la meliponicultura, abejas y exploramos la demanda potencial en el Cantón Santa Rosa a través de un estudio de mercado, lo que nos permitió confirmar los resultados.

Método Analítico

Se utilizó para analizar e interpretar los cálculos de la evaluación financiera del proyecto, lo que permitió entender mejor los resultados obtenidos. Esto facilitó la toma de decisiones sobre la viabilidad del proyecto, proporcionando una base sólida para decisiones bien informadas.

Técnicas

Para el Proyecto se aplicaron diversas técnicas de investigación para obtener la información necesaria para la implementación de la empresa en el Cantón Santa Rosa, fueron las siguientes:

Encuesta

Permitió conocer la demanda del producto mediante la aplicación de un formulario diseñado con preguntas específicas. Este cuestionario estuvo formulado de manera precisa, brindando a los consumidores la oportunidad de expresar sus intereses y necesidades con respecto al producto. Este enfoque proporcionó información valiosa sobre la aceptación del producto y las expectativas del consumidor, contribuyendo así a una comprensión más profunda de la demanda potencial.

Entrevista

La aplicación de la entrevista a los productores de miel brindó una valiosa perspectiva sobre cómo percibían el mercado y las técnicas que empleaban para gestionar sus negocios. Mediante las preguntas, se obtuvo opiniones fundamentales que brindaron respuestas útiles sobre

la dinámica del negocio de la miel de bermejo en el Cantón Santa Rosa. Esta interacción directa permitió comprender mejor los desafíos y oportunidades que enfrentan los productores, contribuyendo así a una evaluación más completa del panorama apícola en la región.

Muestreo

Este recurso permitió identificar la forma adecuada de elegir una muestra representativa de la población. En el Cantón Santa Rosa, se inició por establecer el tamaño de la muestra entre los habitantes. Luego, se segmentó la población y se aplicaron las técnicas de investigación solo a aquellos individuos que proporcionaron datos significativos sobre el proyecto.

Observación

Fue fundamental para examinar los resultados derivados de la evaluación financiera y los estudios realizados, con el objetivo de determinar la viabilidad del proyecto de inversión. Además, se extendió a la población para evaluar la aceptación y la demanda potencial del producto, proporcionando una visión clara e integral que respaldó la toma de decisiones informadas sobre la viabilidad y la aceptación del proyecto en cuestión.

Revisión Bibliográfica

Permitió recopilar, seleccionar y sintetizar información de diversas fuentes bibliográficas, físicas, electrónicas y webgráficas relacionadas con la educación en sus diferentes niveles, incluyendo el ámbito universitario. El propósito fue fundamentar de manera correcta, clara, precisa y necesaria la redacción y composición de la fundamentación teórica. Esta se constituyó como la base esencial para la ejecución de la parte práctica del trabajo de integración curricular, específicamente en la elaboración del Proyecto de Factibilidad de Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro.

6. Resultados

Generalidades del Sector donde se va a Implementar la Empresa Bermi Miel

Principales Actividades Económicas del Sitio

La empresa se planea crear en el Balneario Limón Playa, ubicado en la Parroquia La Avanzada, se caracteriza principalmente por un lugar turístico y dedicado a la agricultura, que se realiza generalmente por hombres.

Datos Geográficos

Según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia La Avanzada (2015), la parroquia La Avanzada está situada al sur del Ecuador, en la parte central de la provincia de El Oro y del Cantón Santa Rosa; es una importante zona de paso hacia el sur del Ecuador (Loja) y hacia la frontera en Huaquillas. La ubicación de la parroquia es estratégica, convirtiéndose en una importante zona de comercio para los viajeros que transitan por esta arteria comercial del Ecuador. Actualmente la parroquia es una zona de producción ganadera, agrícola y minera.

Relieve

La parroquia La Avanzada está dominada principalmente por un relieve montañoso que ocupa el 82,21 % del territorio. Este relieve se caracteriza por superficies inclinadas situadas entre los puntos altos, como picos y crestas, y los puntos bajos, como pies de vertientes y vaguadas. El perfil del relieve puede ser regular, irregular, mixto, rectilíneo, convexo o cóncavo, dependiendo de la litología y la acción de la erosión. Además, el 17,19 % del territorio presenta un relieve costero menos representativo, donde predominan áreas con topografía ondulada y una diferencia de altura relativa de 25-75 metros, con pendientes del 8-13 %. Estas zonas llanas, bajas y estrechas están formadas por depósitos aluviales de arenas del Cuaternario combinados con guijarros grandes.

Clima

El clima se presenta como seco, se presentan temperaturas mayores a 22 °C con humedad relativa entre el 70 y 90% de acuerdo a la época.

Sector Económico de la Empresa que se va a Implementar

La empresa pertenece al sector primario ya que utiliza materia prima que se obtiene directamente de la naturaleza y se encarga directamente de la comercialización.

Estudio de Mercado

Análisis y Estudio de la Demanda

Población Objeto de Estudio

Basándose en la información recabada del Censo de Población y Vivienda del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010) se determinó que la población del Cantón Santa Rosa es de 69.036 habitantes, de los cuales sirven para el desarrollo de la investigación de la demanda que está enfocada en el número de familias del cantón.

Promedio de Habitantes por Familia

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el número estimado de integrantes por familias es de 4 integrantes.

Número de familias en el Cantón Santa Rosa

Para realizar la investigación, se consideró a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro como fuente principal para la recolección de los datos necesarios. Según los datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda realizada por el INEC, la población total del Cantón es de 69.036 habitantes. A partir de esta información, se procede a calcular de manera aproximada el número de familias de la siguiente manera:

Fórmula:

$$\mathbf{Familias} = \frac{\text{Número de habitantes}}{\text{Número de miembro por familia según el INEC}}$$

Aplicación:

$$\mathbf{Familias} = \frac{69.036}{4}$$

$$\mathbf{Familias} = 17.259$$

Tasa de crecimiento Poblacional del Cantón Santa Rosa

Conforme a la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, el Cantón Santa Rosa registro una tasa de crecimiento poblacional de 1,50% para el año 2010.

Proyección de la Población del Cantón Santa Rosa

De acuerdo a los datos planteados y la aplicación de la fórmula de proyección de la población, se derivan los siguientes resultados:

$$\mathbf{Pf} = Po (1 + i)^n$$

Donde:

Pf = Población Futura

Po = Población Inicial

I = Tasa de Crecimiento Poblacional

N = Número de Periodos

Aplicación de la Fórmula:

$$\mathbf{Pf} = Po (1 + i)^n$$

$$\mathbf{Pf} = 69.036 (1 + 1,50\%)^{14}$$

$$\mathbf{Pf} = 69.036 (1 + 0,015)^{14}$$

$$Pf = 69.036 (1,015)^{14}$$

$$Pf = 69.036 (1,23)$$

$$Pf = 85.035$$

En el año 2010 hubo 61.039 personas conforme a la información recopilada luego de aplicar la fórmula para la proyección de la población, se estima que para el año 2024 la población del Cantón Santa Rosa asciende a 85.035 habitantes, lo que da una diferencia de 15.999 personas más que en el año 2010.

Proyección de Familias del Cantón Santa Rosa

Conforme a los datos recopilados a través de la aplicación de la fórmula de la proyección de la población, se derivan los siguientes resultados:

$$Pf = Po (1 + i)^n$$

Aplicación de la Fórmula:

$$Pf = Po (1 + i)^n$$

$$Pf = 17.259 (1 + 1,50\%)^{14}$$

$$Pf = 17.259 (1 + 0,015)^{14}$$

$$Pf = 17.259 (1,015)^{14}$$

$$Pf = 17.259 (1,23)$$

$$Pf = 21.259 \text{ Familias}$$

Tamaño de la Muestra

Para realizar el cálculo de la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(N - 1)e^2 + (Z^2 \times P \times Q)}$$

Donde:

n = Población de familias 2024

P = Probabilidad de éxito 50%

Q = Probabilidad de fracaso 50%

Z = Nivel de confianza 95%

e = Margen de error 5%

Aplicación de la Fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(N - 1)e^2 + (Z^2 \times P \times Q)}$$

$$n = \frac{21.259 \times (1,96)^2 \times 0,50 \times 0,50}{(21.259 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 \times 0,50 \times 0,50}$$

$$n = \frac{21.259 \times 3,84 \times 0,50 \times 0,50}{53 + 0,96}$$

$$n = \frac{20.417}{54}$$

n = 377 Encuestas

Luego de efectuar los cálculos relacionados con la muestra, se obtuvo 377 familias pertenecientes al Cantón Santa Rosa, a las que se les aplicó la encuesta, misma que permitió identificar la demanda potencial, real y efectiva del producto que se oferta en el mercado.

Tabla 3

Distribución de la Muestra por Parroquias

Parroquias	Población	N° de Familias	Porcentaje	Encuestas
Bellamaría	2.860	715	3,36%	13
Bellavista	3.492	873	4,11%	15
Jambelí	2.116	529	2,49%	9
La Avanzada	2.547	637	3,00%	11
San Antonio	2.574	644	3,03%	11
Santa Rosa	65.114	16.279	76,57%	289
Torata	2.406	602	2,83%	11
La Victoria	3.926	982	4,62%	17
Total	85.035	21.259	100%	377

Nota. La tabla anterior presenta la distribución de la muestra por parroquias en las que se aplicó las encuestas en el Cantón Santa Rosa, ubicado en la Provincia de El Oro.

Tabulación de las Encuestas Aplicadas a las Familias del Cantón Santa Rosa

Tabla 4

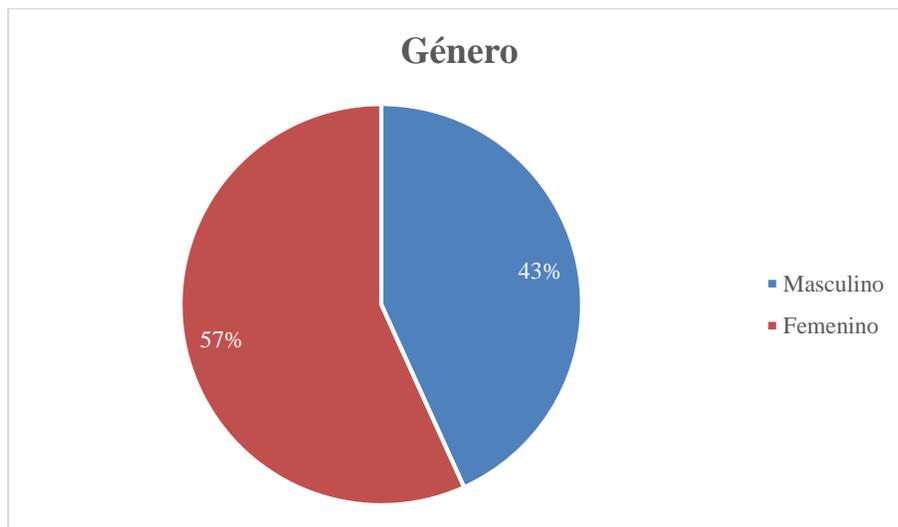
Género de los Encuestados

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	163	43%
Femenino	214	57%
Total	377	100%

Nota. La tabla muestra la distribución de géneros de las personas encuestadas en función al estudio de mercado, con sus respectivas frecuencias y porcentajes correspondientes.

Figura 3

Genero de los encuestados



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, el género femenino representa la mayor parte de los encuestados con un 57%, mientras que el género masculino constituye el 43% restante. Por lo tanto, los resultados obtenidos reflejan que la metodología de recolección de datos favoreció su participación al género femenino.

Tabla 5

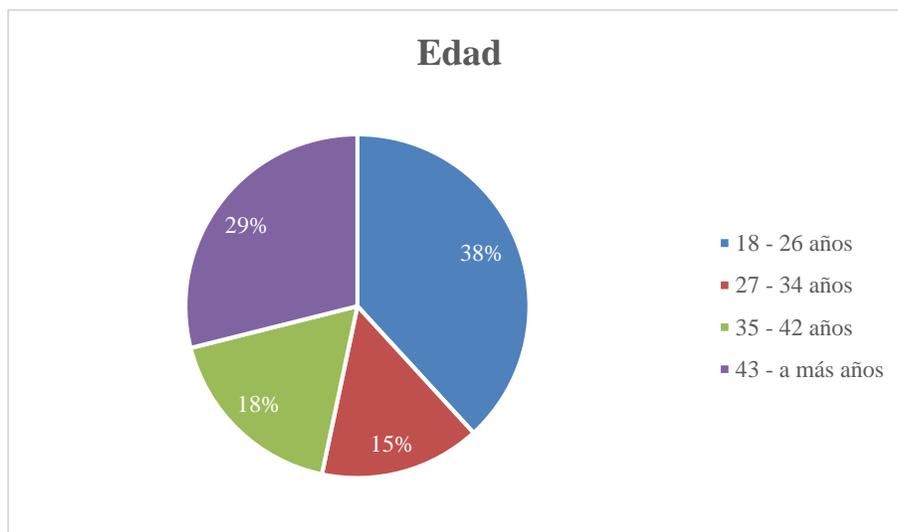
Rango de Edades de los Encuestados

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 - 26 años	144	38%
27 - 34 años	57	15%
35 - 42 años	67	18%
43 - a más años	109	29%
Total	377	100%

Nota. La tabla muestra la distribución de edades de las personas encuestadas en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada rango de edad.

Figura 4

Rango de Edades de los Encuestados



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, el rango de edades que representa la mayor parte de la muestra es de 18 a 26 años que equivale a 38%, seguido por el rango de 43 años o más que representa el 29%, de 35 a 42 años representa el 18%, y finalmente el rango de 26 a 34 años que representan el 15% restante. Por lo tanto, estos datos reflejan que las personas más jóvenes presentan un mayor interés en el producto, sin embargo, es necesario no descuidar a las demás edades, especialmente al rango 43

años en adelante, que también tiene una presencia significativa y podría ser un consumidor potencial.

Tabla 6

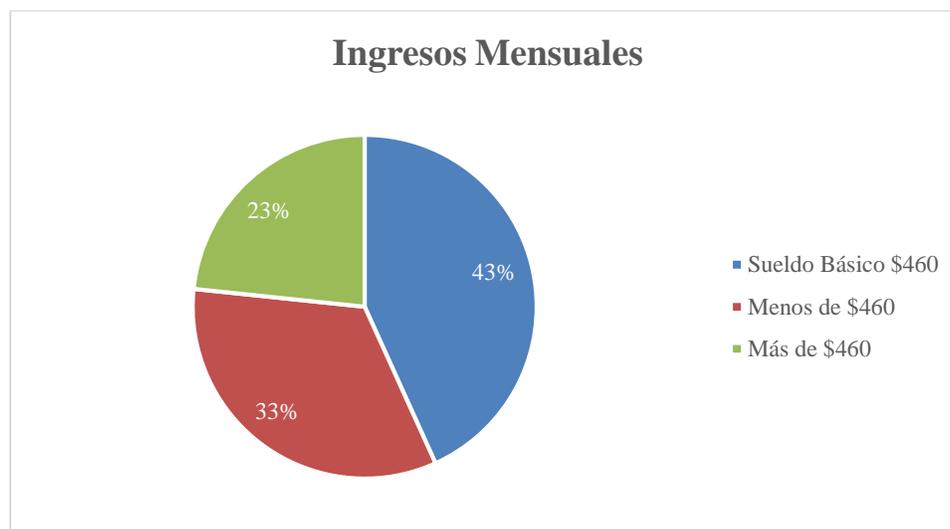
Distribución de Ingresos Mensuales de los Consumidores de Miel de Bermejo

Ingresos	Frecuencia	Porcentaje
Sueldo Básico \$460	126	33%
Menos de \$460	163	43%
Más de \$460	88	23%
Total	377	100%

Nota. La tabla muestra la distribución de ingresos mensuales de los consumidores encuestados en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada rango de ingresos.

Figura 5

Distribución de Ingresos Mensuales de los Consumidores de Miel de Bermejo



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, el grupo más representativo de la muestra son aquellos que perciben el sueldo básico de \$460 lo que corresponde el 43%. A continuación, el grupo que percibe un sueldo menos de \$460 constituye el 33%. Finalmente, quienes ganan más de \$460 constituyen el 23% restante,

lo que indica que se debe establecer un precio adecuado para que todas las personas puedan adquirir el producto. Arreglar la interpretación de acuerdo a la tabla.

Tabla 7

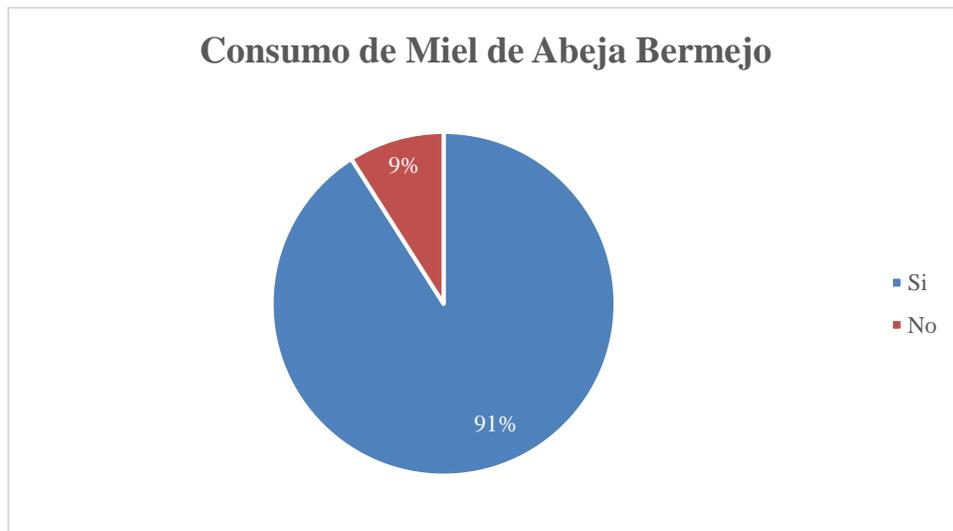
Cantidad de Personas que Consumen Miel de Abejas Bermejo

Consumo de Miel	Frecuencia	Porcentaje
Si	343	91%
No	34	9%
Total	377	100%

Nota. La tabla muestra la cantidad de personas que consumen miel de abeja bermejo en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente.

Figura 6

Cantidad de Personas que Consumen Miel de Abejas Bermejo



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, la mayor parte de encuestados afirma consumir miel de abeja bermejo representando el 91%, mientras que solo una pequeña proporción del 9% indica no consumirla. Esto indica que existe un alto consumo de miel de abeja por parte de las personas de la zona, dando

como resultado que el producto tiene un alto porcentaje de acogida al momento de ofrecerlo al mercado.

Tabla 8

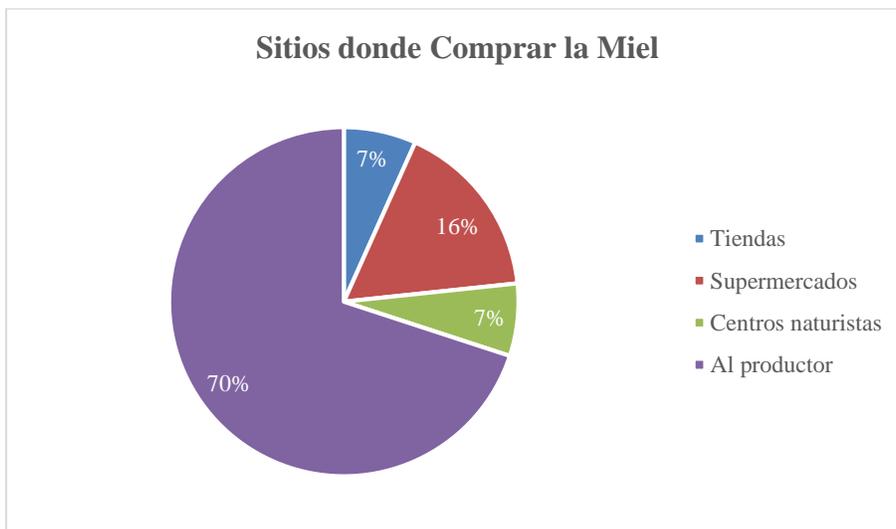
Lugares donde Compran la Miel de Abeja Bermejo

Lugares	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	23	7%
Supermercados	57	17%
Centros naturistas	23	7%
Al productor	240	70%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra los lugares donde compran la miel abeja bermejo los encuestados en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente.

Figura 7

Lugares donde Compran la Miel de Abeja Bermejo



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, la mayoría de los encuestados, alcanzando el 70% prefieren adquirir la miel de abeja directamente de los productores, el 17% la adquieren del supermercado, el 7% la adquieren tanto de tiendas como de centros naturistas. Lo que indica que la mayor parte de la

muestra prefiere adquirir la miel por parte del productor ya que es una forma de compra más tradicional, popular y mayoritaria.

Tabla 9

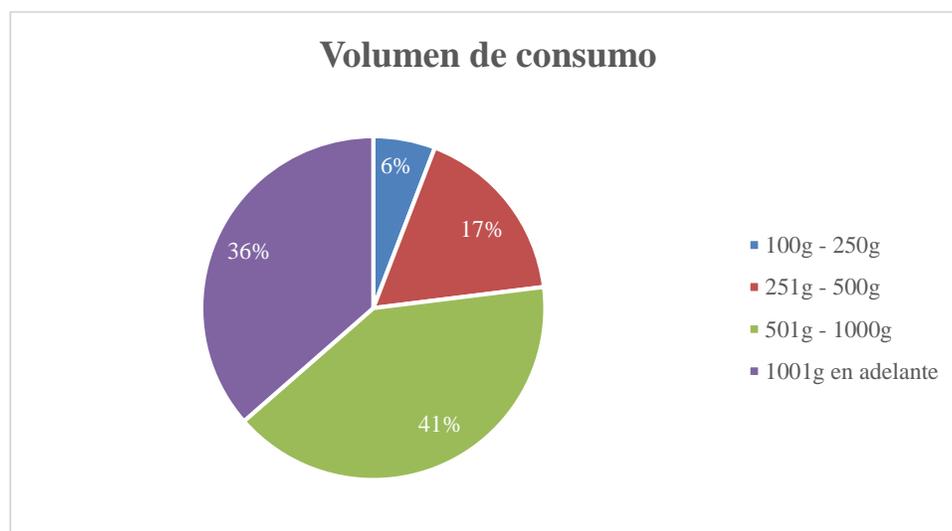
Volumen de Consumo

Tamaño de Envase	Frecuencia	Porcentaje
100g - 250g	20	6%
251g - 500g	59	17%
501g - 1000g	139	41%
1001g en adelante	125	36%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra el tamaño del envase de miel de abeja bermejo que prefieren comprar los encuestados en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente.

Figura 8

Volumen de Consumo



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, el volumen de consumo de miel de abeja se distribuye de la siguiente manera: de 501g - 1000g representa el 41%, seguidamente la variable de 1001g en adelante representa el

36%, así mismo el 251g - 500g equivale al 17%, y por último de 100g - 250g el 6% restante. Esto indica que la mayoría de las familias prefiere consumir entre 501 gramos a 1000 gramos de miel de abeja mensualmente.

Tabla 10

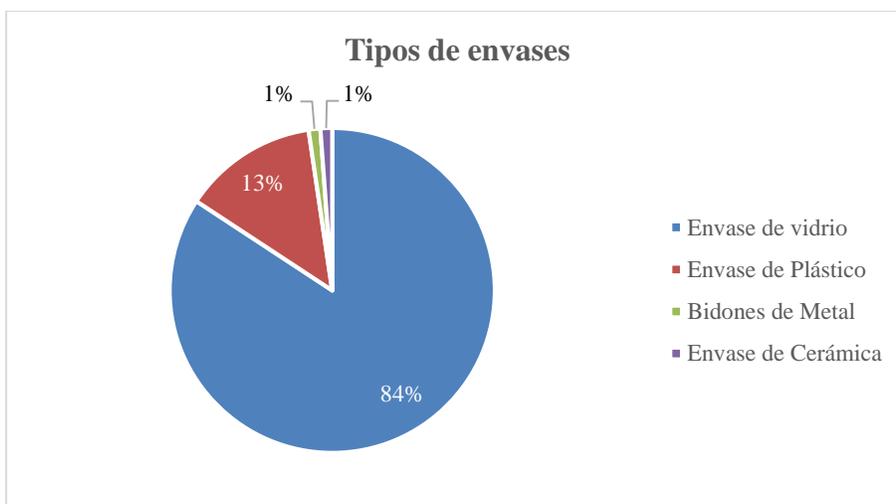
Envase de Miel de Preferencia

Tipo de envase	Frecuencia	Porcentaje
Envase de vidrio	289	84%
Envase de Plástico	46	13%
Bidones de Metal	4	1%
Envase de Cerámica	4	1%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra la distribución del tipo de envase de miel de abeja preferido por los encuestados en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente.

Figura 9

Envase de Miel de Preferencia



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, existe una amplia preferencia por los envases de vidrio, los cuales fueron elegidos por el 84% de los encuestados; luego se encuentran los envases de plástico con un 14%

de preferencia; finalmente los envases de metal y cerámica obtuvieron una baja preferencia del 1% cada uno. Esto indica que existe una preferencia elevada por parte de los encuestados de adquirir la miel en envases de vidrio para su conservación óptima.

Tabla 11

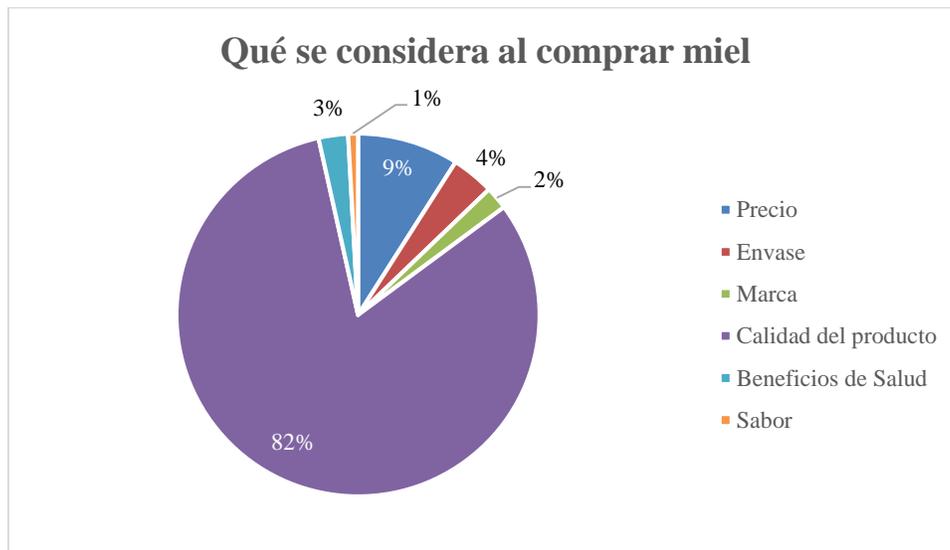
Consideraciones que Tienen los Encuestados al Comprar Miel de Bermejo

Qué se considera al Comprar Miel	Frecuencia	Porcentaje
Precio	31	9%
Envase	13	4%
Marca	7	2%
Calidad del producto	280	82%
Beneficios de Salud	9	3%
Sabor	3	1%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra las principales consideraciones de los encuestados al comprar miel de bermejo en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada factor.

Figura 10

Consideraciones que Tienen los Encuestados al Comprar Miel de Bermejo



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, al comprar miel de abeja bermejo el 82% considera la calidad del producto, el 9% el precio, el 4% el envase, el 3% los beneficios que tiene para la salud, el 2% la marca, y por último el 1% restante considera el sabor. Los resultados de acuerdo a la encuesta aplicada evidencian que, al momento de adquirir la miel, observan la calidad del producto.

Tabla 12

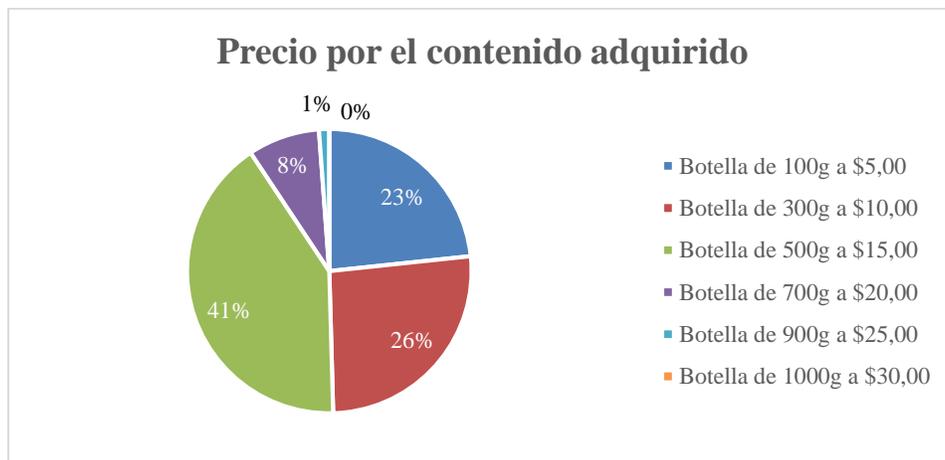
Precio por la Cantidad Adquirida

Cantidad	Precio del Producto	Presentación	Frecuencia	Porcentaje
Botella de 100 g.	\$5,00	g	80	23%
Botella de 300 g.	\$10,00	g	90	26%
Botella de 500 g.	\$15,00	g	141	41%
Botella de 700 g.	\$20,00	g	28	8%
Botella de 900 g.	\$25,00	g	4	1%
Botella de 1000 g.	\$30,00	g	0	0%
Total			343	100%

Nota. La tabla muestra el precio que pagan los encuestados por los gramos de miel de bermejo que adquieren, en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente.

Figura 11

Precio por la Cantidad Adquirida



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, se ha determinado que el 41% paga \$15,00 por 500g; el 26% paga \$10,00 por 300g; el 23% paga \$5,00 por 100g; el 8% paga \$20,00 por 700g; el 1% paga \$25,00 por 900g, la opción de 1000g que cuesta alrededor de \$30,00 no tuvo acogida. Lo que indica que la mayor parte de la muestra adquiere el producto que se ajusta a sus ingresos, ya que prefieren comprar la unidad que contiene 500 gramos y pagar \$15,00.

Tabla 13

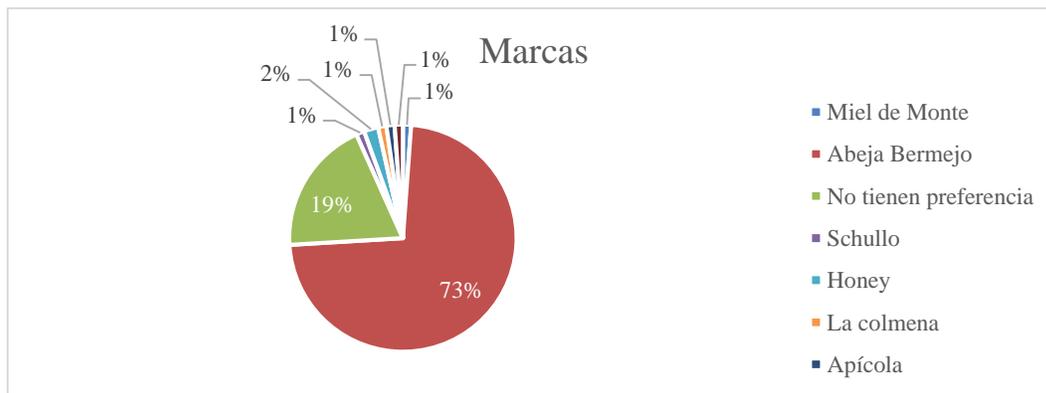
Marca de Preferencia

Marcas	Frecuencia	Porcentaje
Miel de Monte	4	1%
Abeja Bermejo	250	73%
No tienen preferencia	66	19%
Schullo	4	1%
Honey	7	2%
La colmena	4	1%
Apícola	4	1%
Catiana	4	1%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra la distribución de las marcas de miel preferidas por los encuestados en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada marca.

Figura 12

Marca de Preferencia



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, los consumidores prefieren la marca de miel de abeja bermejo en un 73%; mientras que el 19% no tienen preferencia por la marca; luego la marca Honey con un 2%; y, por último, las marcas de Miel de monte, Schullo, La colmena, Apícola, Catiana representan el 1% cada una. Esto indica que las personas prefieren la marca de miel de abeja bermejo, ya que muchos consumidores valoran más los atributos naturales y la calidad de la miel antes que el nombre comercial.

Tabla 14

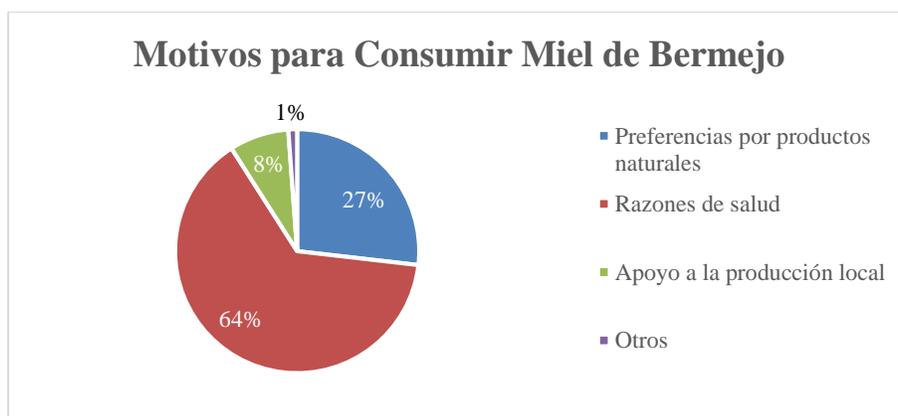
Motivos para Consumir Productos Endulzantes Alternativos como la Miel

Motivos para consumir	Frecuencia	Porcentaje
Preferencias por productos naturales	92	27%
Razones de salud	220	64%
Apoyo a la producción local	27	8%
Otros	4	1%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra los motivos por los cuales los encuestados consumen productos endulzantes alternativos como la miel en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente.

Figura 13

Motivos para Consumir Productos Endulzantes Alternativos como la Miel



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, se constató que las principales causas de los encuestados para consumir miel de bermejo son por motivos de salud con un 64%, el factor que continúa es la preferencia por productos naturales que representan el 27%, el apoyo a la producción conforma el 8%, finalmente las inclinaciones por otras razones con un porcentaje de 1% restante. Lo que indica que el consumo de miel de abeja bermejo por parte de los encuestados se debe principalmente para cuidado de su salud, aunque una parte representativa de la muestra también indica que tiene preferencia por consumir productos naturales.

Tabla 15

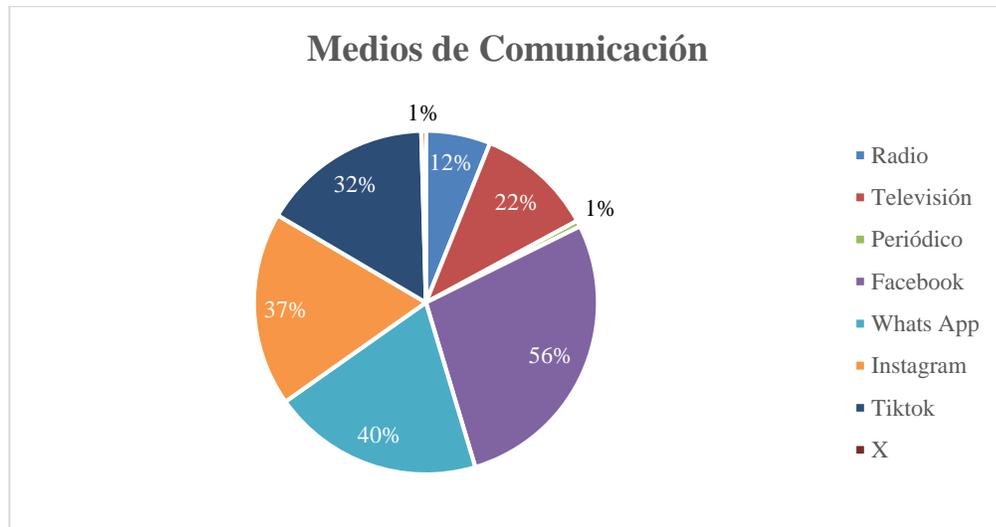
Principales Medios de Comunicación por los que se Informan

Medios de comunicación para informarse	Frecuencia	Porcentaje
Radio	42	12%
Televisión	76	22%
Periódico	4	1%
Facebook	191	56%
Whats App	137	40%
Instagram	126	37%
Tiktok	111	32%
X	3	1%

Nota. La tabla muestra los medios de comunicación que prefieren los encuestados para informarse en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente. Revisar porcentajes.

Figura 14

Principales Medios de Comunicación por los que se Informan



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, la red social Facebook tiene una acogida del 56%, seguido de WhatsApp con 40%, luego Instagram con 37%, continuando con tik tok tiene la aceptabilidad del 32% y televisión con 22%; sigue la opción de radio que representa el 12%; finalmente las opciones de periódico y X que representan el 1% cada una. Lo que indica que la mayoría de los encuestados en la actualidad opta más por informarse a través de las redes sociales.

Tabla 16

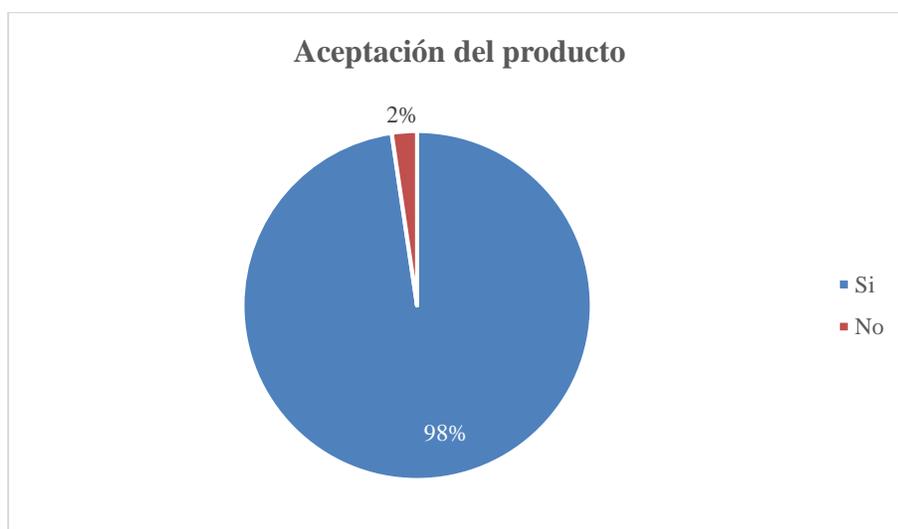
Disposición para Adquirir el Producto

Consumo de Miel	Frecuencia	Porcentaje
Si	335	98%
No	8	2%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra la disposición de los encuestados para adquirir la miel de abeja en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada marca.

Figura 15

Envase y Cantidad de Miel que le Interese Adquirir



Interpretación

Según los resultados de la encuesta realizada a las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, se determinó que el 98% de los encuestados están interesados en consumir la miel de bermejo, mientras que el 2% no se encuentra interesado. Esto indica que la mayor parte de los encuestados tienen la predisposición en adquirir el producto ofertado, lo que evidencia el éxito del proyecto.

Tabla 17

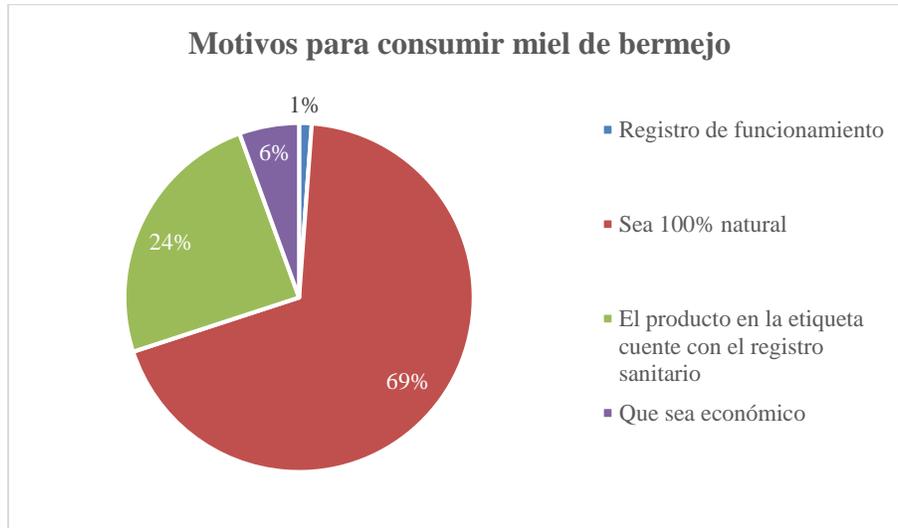
Expectativas para la Nueva Empresa Comercializadora de Miel de Bermejo

Motivos para consumir	Frecuencia	Porcentaje
Registro de funcionamiento	4	1%
Sea 100% natural	236	69%
El producto en la etiqueta cuente con el registro sanitario	84	24%
Que sea económico	19	6%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra las expectativas de los encuestados para la nueva empresa comercializadora de miel de bermejo en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada marca.

Figura 16

Expectativas para la Nueva Empresa Comercializadora de Miel de Bermejo



Interpretación

De acuerdo a la encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, se determinó que el 69% de los encuestados prefieren que la miel sea 100% natural, el 24% prefiere que el producto en la etiqueta contenga el registro sanitario, el 6% que el producto sea económico, mientras que el 1% restante que la empresa cuente con el registro de funcionamiento. Esto indica que las preferencias principales al adquirir la miel de abeja bermejo es que sea 100% natural al momento de ofrecerla al mercado.

Tabla 18

Envase y Cantidad de Miel que le Interese Adquirir

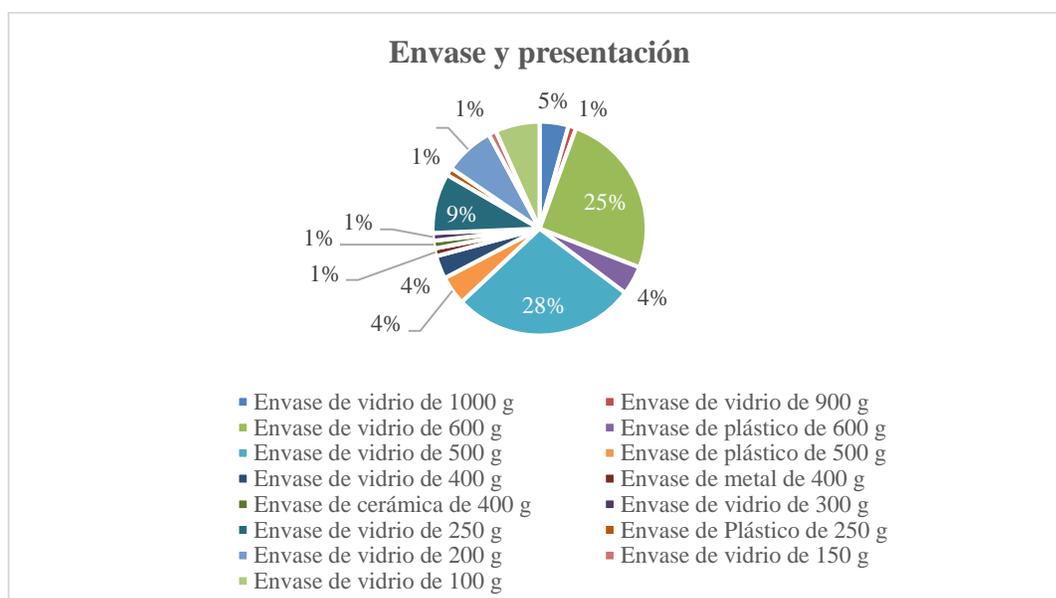
Envase y presentación	Frecuencia	Porcentaje
Envase de vidrio de 1000 g	15	4%
Envase de vidrio de 900 g	4	1%
Envase de vidrio de 600 g	87	25%
Envase de plástico de 600 g	15	4%
Envase de vidrio de 500 g	95	28%
Envase de plástico de 500 g	15	4%
Envase de vidrio de 400 g	12	3%

Envase y presentación	Frecuencia	Porcentaje
Envase de metal de 400 g	4	1%
Envase de cerámica de 400 g	4	1%
Envase de vidrio de 300 g	4	1%
Envase de vidrio de 250 g	31	9%
Envase de Plástico de 250 g	4	1%
Envase de vidrio de 200 g	26	8%
Envase de vidrio de 150 g	4	1%
Envase de vidrio de 100 g	23	7%
Total	343	100%

Nota. La tabla muestra las preferencias de los encuestados en cuanto a los envases y la cantidad de gramos para la presentación del producto en función al estudio de mercado, indicando la frecuencia y el porcentaje correspondiente a cada marca.

Figura 17

Envase y Cantidad de Miel que le Interese Adquirir



Interpretación

Dando contestación a la encuesta aplicada, las familias del Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, se determinó que el envase de preferencia por parte de la muestra es de vidrio con una cantidad de 500 g el cual representa el 28%, le sigue el envase de vidrio de 600 g que representa el 25%, luego el envase de vidrio con 250 g de contenido que constituye el 9% y el envase de

vidrio con 200 g que representa el 8% de la muestra. Esto indica que la mayoría de las personas, al comprar el producto prefiere que la miel de bermejo sea almacenada en envase de vidrio y el contenido cubra los 500 g.

Análisis de la demanda

La demanda permite conocer información relevante para crear una empresa, por lo que es necesario analizar el consumo existente actual y proyectar las cantidades del producto que se venderán durante la vida del proyecto. Para llevar a cabo el estudio se realizaron 343 encuestas, las cuales fueron aplicadas a las familias del Cantón Santa Rosa ubicado en la Provincia de El Oro.

Consumo Promedio Anual

El consumo promedio anual es una medida estadística que representa la cantidad promedio de un producto que es aceptado por las personas durante un año. Para calcular el consumo promedio anual se toma la información de la tabla 9, en la que consta el consumo mensual de miel por parte de las personas.

El cálculo del consumo promedio anual está determinado en la siguiente tabla:

Tabla 19

Determinación del Punto Medio de Consumo Mensual

Alternativas	Punto Medio
100g - 250g	175 g.
251g - 500g	375 g.
501g - 1000g	750 g.
1001g en adelante	1001 g.

Nota. La tabla muestra el punto medio de las opciones de consumo de miel mensual en el Cantón Santa Rosa, los datos se obtuvieron de la **Tabla 9**.

Para efectuar el cálculo del punto medio de consumo, se realizó una suma entre cada rango y la respuesta se la dividió para dos, así sucesivamente con las otras alternativas y para la última alternativa solo se tomó la alternativa de 1001g.

Tabla 20*Consumo Promedio Anual de Miel de Abejas Bermejo en el Cantón Santa Rosa*

Cantidad	Frecuencia	Consumo Promedio Mensual	Consumo Promedio Anual
175 g.	20	3.500 g.	42.000 g.
375 g.	59	22.125 g.	265.500 g.
750 g.	139	104.250 g.	1.251.000 g.
1001 g.	125	125.125 g.	1.501.500 g.
Total	343	255.000 g.	3.060.000 g.

Nota. La tabla muestra el cálculo del consumo promedio de miel de abeja bermejo en el Cantón Santa Rosa. Datos tomados de la tabla 19 y 9.

Para realizar el cálculo del consumo promedio general se aplicó la media ponderada como se presenta a continuación:

$$x = \frac{\sum f(Xm)}{f}$$

$$x = \frac{3.060.000}{343}$$

$$x = \mathbf{8.921 \text{ g.}}$$

Luego de aplicar la fórmula se obtuvo que el consumo promedio anual de miel de abeja bermejo por familia es de 8.921 gramos por año.

Demanda Potencial

La demanda potencial viene siendo toda la miel de abeja bermejo que se podría vender en el futuro dentro del cantón Santa Rosa, ubicado en la Provincia de El Oro, entorno a esta información, la empresa debe contar con los recursos adecuados y necesarios para cubrir el consumo anual que se obtuvo de los cálculos realizados.

Proyección de la Demanda Potencial

Para realizar el cálculo de la demanda potencial se consideró el número total de familias del Cantón Santa Rosa, esto multiplicado por el 100% de aceptación, también se tomó en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, que es del 1,50% según el INEC esto para determinar el incremento de las familias por cada periodo de vida del proyecto. En cuanto al cálculo de la

demanda potencial anual en gramos de miel de abeja bermejo se considera el consumo de promedio anual que se determinó anteriormente.

Tabla 21

Proyección de la Demanda Potencial por Familias

Periodo	Población por Familias	Nivel de Aceptación	Demandantes Potenciales	Consumo Promedio Anual	Demanda Potencial
0	21.259		21.259		189.657.551
1	21.578		21.578		192.503.440
2	21.901		21.901		195.385.015
3	22.230	100%	22.230	8.921 g.	198.320.117
4	22.563		22.563		201.290.904
5	22.902		22.902		204.315.219

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda potencial por familias para los cinco periodos de vida del proyecto. Se tomó en cuenta el valor del consumo de promedio anual.

Demanda Real

Para realizar el cálculo de la demanda real, se tomó el porcentaje de las personas que contestaron afirmativamente a la pregunta 4 de la encuesta aplicada a las familias del Cantón Santa Rosa. Para obtener el resultado se multiplica el número de los demandantes potenciales por el porcentaje de 90,98%.

Tabla 22

Proyección de la Demanda Real por Familias

Periodo	Demandantes Potenciales	Nivel de Aceptación	Demandantes Reales	Consumo Promedio Anual	Demanda Real
0	21.259		19.341		172.550.440
1	21.578		19.632		175.139.630
2	21.901		19.926		177.761.286
3	22.230	90,98%	20.225	8.921	180.431.642
4	22.563		20.528		183.134.464
5	22.902		20.836		185.885.986

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda real por familias para los cinco periodos de vida del proyecto. Se tomó la información de las tablas 4 y 21 y el valor del consumo promedio Anual.

Demanda Efectiva

Para realizar el cálculo de la demanda efectiva, se tomó el porcentaje de aceptación de la pregunta 13 de la encuesta aplicada a las familias del Cantón Santa Rosa que se refería a la adquisición del producto en caso de implementarse una nueva empresa productora y comercializadores de miel de abeja bermejo, multiplicado por la demanda real que se encuentra en ubicada en la tabla 22.

Tabla 23

Proyección de la Demanda Efectiva por Familias

Periodo	Demandantes Reales	Nivel de Aceptación	Demandantes Efectivos	Consumo Promedio Anual	Demanda Efectiva por Familias
0	19.341		18.890		168.526.196
1	19.632		19.175		171.061.801
2	19.926	97,67%	19.462	8.921	173.623.545
3	20.225		19.754		176.228.857
4	20.528		20.050		178.869.022
5	20.836		20.351		181.552.755

Nota. La tabla muestra la proyección de la demanda efectiva por familias del cantón Santa Rosa, para los cinco periodos de vida del proyecto. Se tomó la información de las tablas números: 16; 22 y el valor del consumo promedio anual de la tabla 20.

Estudio de la Oferta

El estudio de la oferta consiste en determinar la cantidad de un bien o servicio que una empresa está dispuesta a vender en el mercado a diferentes precios. Para realizar la proyección de la demanda se debe tomar en cuenta la tasa de crecimiento poblacional del Cantón Santa Rosa, considerando la tasa de crecimiento del 1,50% que consta en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Análisis de la Oferta

Para llevar a cabo el análisis de la oferta, es fundamental contar con un conocimiento previo sobre los productores y negocios dedicados a la comercialización de miel de abejas bermejo en el

Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro. Este conocimiento nos permite comprender la competencia existente en el mercado e identificar aspectos que podemos mejorar en la empresa Bermi Miel. Además, nos ayuda a determinar ventajas competitivas sobre otras empresas dedicadas a la misma actividad. Para la realización de esta fase, se aplicó una entrevista a los principales productores de miel de abejas bermejo en el Cantón Santa Rosa, obteniendo información crucial como las ventas mensuales en gramos. Este dato se lo multiplico por los doce meses del año para calcular las ventas anuales en gramos, proporcionando una visión clara del volumen de producción y comercialización en la región.

Resultados de la entrevista aplicada a los principales productores y comercializadores de miel de abeja bermejo en el Cantón Santa Rosa.

La entrevista se aplicó a los principales comercializadores de miel de abeja bermejo del Cantón Santa Rosa, la información que se recabo de la entrevista sirvió para conocer el mercado sobre este tipo de miel que es conocida en el sector. En las siguientes tablas 24; 25 y 26 se detalla la información de la cantidad de miel vendida por los productores, la oferta de miel y la venta de miel en los últimos cinco años.

Tabla 24

Cantidad de Miel de Abeja Bermejo Vendida por los Productores del Cantón Santa Rosa.

Marca	Dirección	Envase	Presentación	Precio de Venta	Envases Vendidos al Mes	Ventas Mensuales	Ventas Anuales
Miel de Bermejo "Eduardo"	Limón Playa	Vidrio - Plástico	600 g.	\$20,00	5	3.000 g.	36.000 g.
Miel de Abeja "Pablo"	Santa Rosa	Vidrio	550 g.	\$15,00	12	6.600 g.	79.200 g.
La Ramada	La Avanzada	Vidrio	600 g.	\$20,00	10	6.000 g.	72.000 g.
Total					27	15.600 g.	187.200 g.

Nota. La tabla muestra las ventas anuales de miel de abejas bermejo por parte de los principales negocios del Cantón Santa Rosa, la información fue recopilada a través de la entrevista aplicada a los productores del Cantón Santa Rosa. Anexo 3.

Para obtener los resultados se multiplicó la cantidad de gramos de cada presentación por la cantidad de unidades que vende la competencia de forma mensual, luego para obtener el resultado anual se procedió a multiplicar las ventas mensuales por los doce meses que tiene el año.

Tabla 25

Oferta de Miel de Abeja Bermejo en el Cantón Santa Rosa

Oferta	Ventas Mensuales	Ventas Anuales
Principales productores de miel de abeja bermejo en el Cantón Santa Rosa	15.600 g.	187.200 g.
Total	15.600 g.	187.200 g.

Nota. La tabla refleja el total de ventas mensuales y anuales de miel de abejas bermejo en el Cantón Santa Rosa, estos datos fueron obtenidos de la **Tabla 25**.

Porcentaje de Incremento de Ventas

Tasa de crecimiento económico de 8,20% corresponde al valor agregado bruto del Cantón Santa Rosa (Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de El Oro, 2020, p. 100).

Proyección de la Oferta

Para realizar la proyección de la oferta se multiplica el valor de las ventas por el porcentaje de incremento en ventas y sumar nuevamente el valor actual de las ventas, así sucesivamente hasta realizar los cálculos de todos los periodos de vida del proyecto.

Tabla 26

Proyección de la Oferta

Periodo	Oferta	Incremento en Ventas	Total Oferta Proyectada
0	187.200		
1	202.550	8,20%	202.550
2	219.160	8,20%	219.160
3	237.131	8,20%	237.131
4	256.575	8,20%	256.575
5	277.615	8,20%	277.615

Nota. La tabla muestra la proyección de la oferta de los cinco años de vida del proyecto de inversión, los datos se tomaron de la tabla 25 y el porcentaje de incremento de ventas se obtuvo Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Provincia de El Oro.

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se produce cuando la demanda de un producto en el mercado es mayor que la oferta disponible. De acuerdo a los cálculos de la tabla 26 de la oferta y la tabla 24 de la demanda efectiva, se determinó que la demanda del producto es elevada en comparación a la oferta, dando como resultado la demanda insatisfecha.

Para realizar el cálculo de la demanda insatisfecha se utilizó la siguiente fórmula:

$$\mathbf{Demanda\ Insatisfecha = Demanda\ Efectiva - Oferta}$$

Tabla 27

Demanda Insatisfecha

Periodo	Demanda Efectiva	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
0	168.526.196		
1	171.061.801	202.550	170.859.250
2	173.623.545	219.160	173.404.386
3	176.228.857	237.131	175.991.726
4	178.869.022	256.575	178.612.447
5	181.552.755	277.615	181.275.140

Nota. La tabla muestra los cálculos de la demanda insatisfecha del mercado en el Cantón Santa Rosa, para los cinco periodos del proyecto de inversión. Los datos se obtuvieron de las tablas 24 y 26.

Estrategias de Mercadotecnia

Para promover el posicionamiento y el incremento de las ventas de miel de abeja bermejo en el Cantón Santa Rosa, se implementaron diversas estrategias de mercadotecnia enfocadas en resaltar los diversos atributos del producto y captar el interés del mercado. Entre las principales estrategias se encuentran:

- Realizar un logo adecuado que represente tanto a la empresa como al producto.
- Diseñar la presentación del producto con características reales.

- Establecer perfiles en las redes sociales que más utilicen los habitantes del Cantón Santa Rosa para ofertar el producto.
- Emplear la venta en línea a través de un proceso seguro de pago.
- Entregas seguras a los clientes de acuerdo al pedido.

Figura 18

Logo de la Empresa



Nota. Logo de la empresa Bermi Miel.

Figura 19

Presentación del Producto



Nota. Presentación del producto.

Producto

El producto que se va a ofrecer al mercado es miel de abejas bermejo, esta miel es conocida como una sustancia deliciosa, se pretende entregar un producto de alta calidad a las familias que les sirva tanto como endulzante natural y con fines médicos.

Tabla 28

Producto Ofertado

Miel de Abejas Bermejo		
Imagen	Presentación	Descripción
	Frasco de 500 g.	Frasco de vidrio con contenido de 500g. de cantidad de miel de abeja bermejo, cuenta con una tapa metálica, sellada y etiquetada con las especificaciones de la empresa.

Nota. La tabla muestra la presentación del producto que se ofertará a las familias del Cantón Santa Rosa.

Plaza

La empresa “BERMI MIEL”, realizará sus actividades de producción en el Balneario de Limón Playa que pertenece a la Parroquia La Avanzada, Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, ubicación que se estableció por el hábitat adecuado para las abejas.

Precio

Para determinar el precio del producto primero se debe estimar los costos y gastos que se generarán para obtener el producto final que es la miel.

Publicidad

La empresa “BERMI MIEL”, utilizará los siguientes medios para promocionar el producto, en base a la encuesta que se aplicó a las familias del cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, los medios que prefieren son:

Redes Sociales. La publicidad se va a realizar a través de las principales redes sociales que los habitantes del Cantón Santa Rosa prefieren para informarse acerca del producto, estas son: Facebook, WhatsApp e Instagram, se publicará el diseño de la marca, el producto, sus beneficios, y como es el proceso para obtener la miel de bermejo.

Facebook. Para iniciar con la publicidad del producto en esta aplicación primero se crea una cuenta, donde se mencione el nombre de la empresa que es “BERMI MIEL”, el producto, los beneficios, los horarios de atención, donde va a estar ubicado el negocio, tal como se muestra a continuación:

Figura 20

Publicidad en Facebook



Nota. La figura muestra el modelo publicitario que se mostrará en la red social Facebook.

WhatsApp. Esta aplicación sirve como receptora de pedidos y también para promocionar el producto por estados, para que los consumidores sigan conociendo las ofertas y los beneficios que tienen al consumir miel de bermejo.

Instagram. Este medio permite subir publicaciones que todas las personas puedan ver como sugerencias, así permitirá que el producto sea más conocido en el mercado, mediante post del producto, de su precio, ubicación, promociones, regalos, entre otros.

Figura 21

Publicidad en Instagram



Nota. La figura muestra la publicidad que se realizará en Instagram.

Estudio Técnico

El estudio técnico nos permite analizar y determinar los aspectos operativos y físicos necesarios para el funcionamiento óptimo del proyecto. Dentro de este estudio se estudiará la ubicación correcta donde establecer el proyecto, se definirá la estructura física y administrativa de la empresa, con la finalidad de mejorar las diversas áreas y aumentar la eficiencia de las operaciones.

Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto se refiere al tamaño óptimo de las instalaciones, cuya determinación requiere comprender detalladamente las estrategias de comercialización y las tecnologías que se implementarán.

Capacidad Instalada

Para determinar el tamaño óptimo de la planta, es importante conocer los siguientes elementos:

- Se cuenta con un terreno de 1 hectárea de terreno, donde 7.000 m^2 estarán acondicionados para la construcción del apiario, 1.500 m^2 destinados para la planta de producción de miel donde estará la maquinaria necesaria, 1.000 m^2 para el área administrativa donde estarán las oficinas y almacenamiento de equipos y suministros adicionales, los 500 m^2 restantes serán destinados para el área de estacionamiento y áreas verdes.
- Las colmenas pueden ser cosechadas en los dos semestres del año, por lo general cada colmena rinde alrededor de 2.400 gramos de miel lo que equivale a 1,71 litros de miel.

De acuerdo con esta información, se determinó que la empresa contará con 750 colmenas. Cada una de ellas producirá 4.800 gramos de miel al año, lo que da como resultado una producción

total de 3.600.000 gramos anuales. Esto permite ofrecer al mercado 7.200 frascos de miel de abeja bermejo, cada uno con un contenido de 500 gramos.

Tabla 29

Capacidad Instalada de la Empresa Bermi Miel

Periodos	Enjambres	Gramos por Cosecha	Cosechas al Año	Cosecha Anual en Gramos	Producción en Frascos de 500 g.
1	750	2.400	2	3.600.000	7.200
2	750	2.400	2	3.600.000	7.200
3	750	2.400	2	3.600.000	7.200
4	750	2.400	2	3.600.000	7.200
5	750	2.400	2	3.600.000	7.200

Nota. La tabla muestra la capacidad de la empresa para los periodos de vida del proyecto.

Capacidad Utilizada

La capacidad utilizada es la producción real con la que se va a trabajar durante la vida óptima del proyecto de inversión, la empresa producirá 14.400 frascos de miel de abeja de contenido de 500 gramos, se tomó el 95% de la capacidad de producción para emplear en la capacidad utilizada. En la siguiente tabla se detallan los cálculos para la producción real que se llevará a cabo.

Tabla 30

Capacidad Utilizada de la Empresa Bermi Miel

Periodos	Cosecha Anual	Porcentaje Empleado	Capacidad de Producción Anual	Producción en Frascos de 500 g.
1	3.600.000	95%	3.420.000	6.840
2	3.600.000		3.420.000	6.840
3	3.600.000		3.420.000	6.840
4	3.600.000		3.420.000	6.840
5	3.600.000		3.420.000	6.840

Nota. La tabla muestra la capacidad instalada que tendrá la empresa la empresa Bermi Miel por los cinco años de vida del proyecto.

Participación del Mercado

De acuerdo a la demanda insatisfecha del Cantón Santa Rosa, se determina como la empresa deberá cubrir la producción para los cinco años del proyecto de inversión.

Tabla 31

Participación del Mercado de la Empresa Bermi Miel

Periodo	Demanda Insatisfecha	Oferta de la Empresa	Porcentaje que se Cubrirá
1	170.859.250	3.420.000	2,00%
2	173.404.386	3.420.000	1,97%
3	175.991.726	3.420.000	1,94%
4	178.612.447	3.420.000	1,91%
5	181.275.140	3.420.000	1,89%

Nota. La tabla muestra la participación que tendrá la empresa para cubrir la demanda insatisfecha de miel de abeja bermejo en el Cantón Santa Rosa, la información se obtuvo de la tabla 28 y 31.

Localización del Proyecto

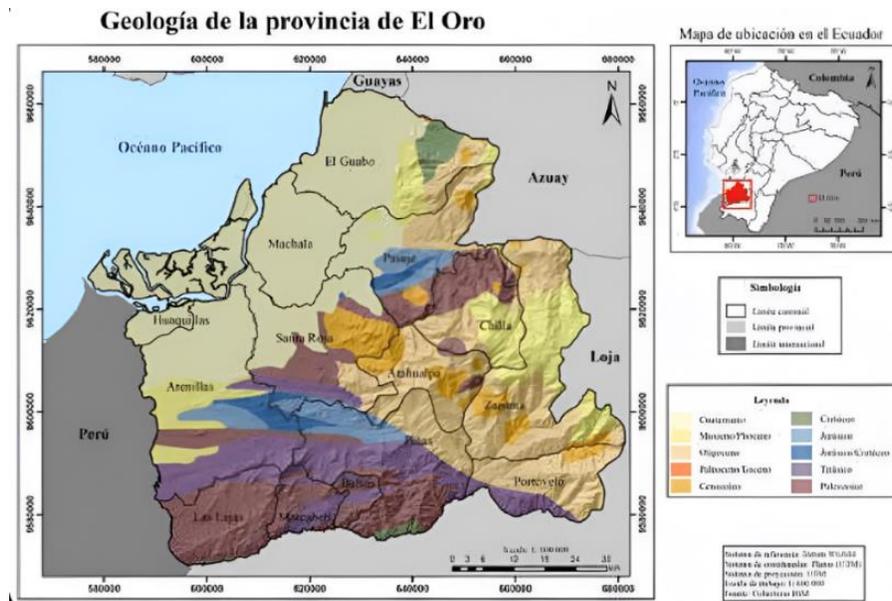
La localización del proyecto es la ubicación geográfica del lugar en donde funcionará la empresa “BERMI MIEL”, para ello es necesario estudiar los factores más importantes que hay con la finalidad de elegir el lugar correcto para asentar el proyecto.

Macro Localización

La empresa productora y comercializadora de miel de abejas bermejo “BERMI MIEL”, estará ubicada en Ecuador, provincia de El Oro, Cantón Santa Rosa, Parroquia la Avanzada.

Figura 22

Mapa de la Provincia de El Oro



Nota. La imagen muestra la ubicación de la Provincia de El Oro.

Figura 23

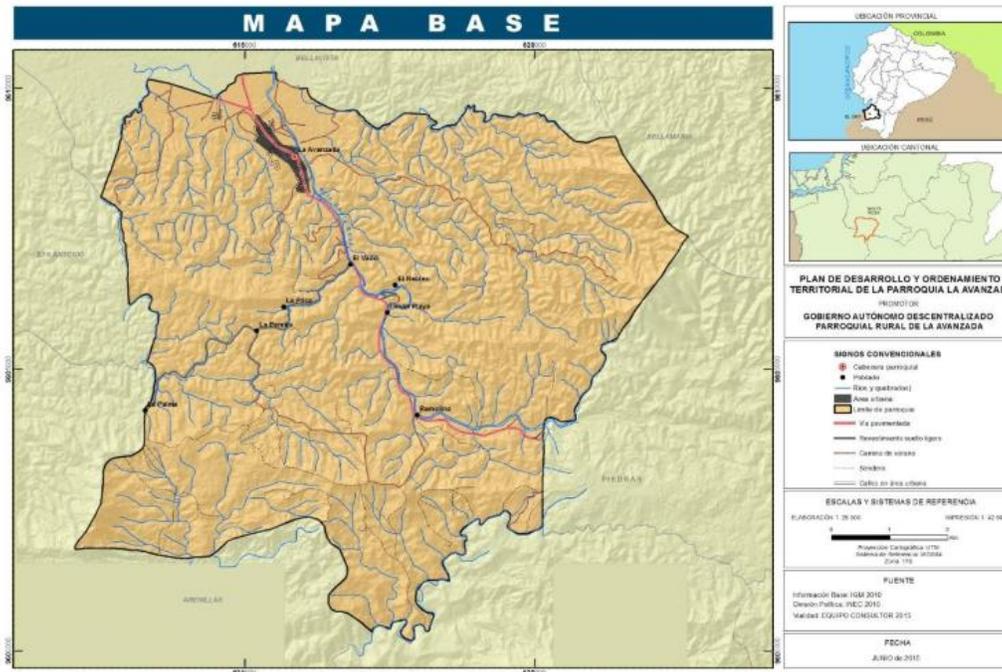
Mapa del Cantón Santa Rosa



Nota. La imagen muestra la ubicación del Cantón Santa Rosa.

Figura 24

Mapa de la Parroquia La Avanzada



Nota. La imagen muestra la ubicación de la Parroquia La Avanzada.

Micro Localización

Tabla 32

Factores para la Localización

Factor	Descripción
Materia Prima	El lugar cuenta con diversidad de flora melífera y acceso para comprar las colmenas necesarias.
Accesibilidad y Transporte	El lugar cuenta con vías principales y secundarias que facilitan el transporte del producto.
Mano de Obra	Se cuenta con una comunidad apta para el trabajo de la meliponicultura.
Servicios Básicos	El sitio cuenta con agua potable, energía eléctrica y disponibilidad de internet.
Clima	El clima es adecuado para la crianza de abejas y la producción de miel.
Normativa y Regulaciones	Hay facilidad para realizar los trámites de las autorizaciones necesarias como: SRI, permiso de la municipalidad, bomberos y otras autorizaciones pertinentes.

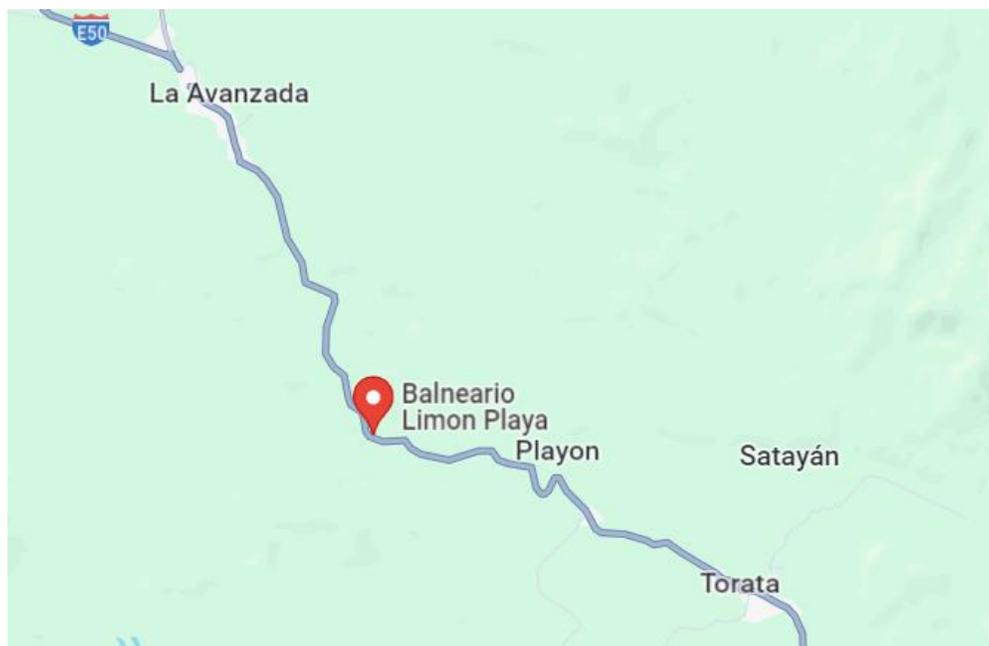
Nota. La tabla muestra los factores de localización para la empresa Bermi Miel.

Ubicación de la Empresa

La empresa “BERMI MIEL” se ubicará a 100 metros de la gasolinera Petroecuador del sitio Limón Playa, en un terreno del propietario. El lugar cuenta con una infraestructura existente que, con las modificaciones necesarias, servirá para las instalaciones administrativas de la empresa. Este sitio fue elegido debido a su fácil acceso a la materia prima, la abundancia a la flora apícola en los alrededores y el clima adecuado para la crianza de las abejas y el desarrollo de la producción.

Figura 25

Mapa de la Ubicación de la Empresa



Nota. La figura muestra la ubicación de la empresa “BERMI MIEL” en el Sitio Limón Playa, imagen tomada de Google Maps.

Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto para la empresa “BERMI MIEL” define los aspectos técnicos y operativos de la planta apícola. Abarca el diseño del proceso de producción, la selección de

maquinaria y equipos, y la distribución óptima de las instalaciones. Se especifican áreas para cada etapa del proceso, desde la extracción hasta el envasado, incluyendo sistemas de control de calidad y gestión ambiental. El diseño integra eficiencia operativa, cumplimiento normativo y la normativo y la identidad innovadora de la empresa, estableciendo una base sólida para la producción de miel de bermejo de alta calidad.

Componente Tecnológico

Se refiere a los elementos y sistemas técnicos que la empresa va a utilizar para llevar a cabo sus operaciones y mejorar su eficiencia. En el contexto de Bermi Miel, los componentes que se van a utilizar son los siguientes:

Tabla 33

Maquinaria para el Proceso de la Producción de Miel

Cantidad	Imagen	Descripción	Capacidad	Marca	Modelo
1		Refractómetro de miel		Refractec	PCE-5890
1		Lavadora material de vidrio	2000 botellas / hora	Miele	PG 8504
1		Etiquetadora y envasadora de miel	2000BPH	Solidpack	SF-PI

Cantidad	Imagen	Descripción	Capacidad	Marca	Modelo
1		Recipiente de almacenamiento de miel	12 Kg	Multidulce	MS-HT-12

Nota. La tabla muestra la maquinaria que necesita la empresa Bermi Miel para para su funcionamiento.

Tabla 34

Determinación del Equipo

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Escritorio	Escritorio reversible moderno mesa estación de trabajo En L, color blanco con negro.
2		Silla	Silla Alexa, de poliéster y estructura metálica, de color negro.
2		Archivador	Archivador de oficina, marca Bonno, color blanco.
1		Sillas de espera	Tandem de espera Trigraffity, con tapiz de asiento y espaldar de cuero sintético con estructura metálica.

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
1		Mesa de Reuniones	Mesa de reuniones básica, contiene cuatro sillas de color negro, mesa de tablero blanco con base de color negro.
2		Mesa para trabajo	Mesa de trabajo de acero inoxidable, estilo industrial.
1		Vitrina	Vitrina de vidrio y aluminio para exhibir los productos.
4		Perchas	Perchas Metálicas para almacenar el producto, de 4 niveles.
Otros Enseres			
750		Cajones de madera	Cajones de madera para las abejas bermejo, hechas de manera artesanal.

Nota. La tabla muestra los muebles y enseres que necesita la empresa Bermi Miel.

Tabla 35

Equipos de Cómputo

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Computadora de escritorio	Computadora Hp, Intel Celeron J4025 (frecuencia base de 2 GHz, hasta 2,9 GHz, 4 MB de caché L2, 2 núcleos y 2 subprocesos).

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Impresora	Impresora EPSON L1250 WIFI.

Nota. La tabla muestra los equipos de cómputo que va a necesitar la empresa.

Tabla 36

Vehículo

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
1		Furgoneta de carga	Modelo <i>DFSK</i> Cityvan C35, potente motor a cadena de 1.5 litros, capacidad de carga 850 kg, asientos ajustables en 4 direcciones, doble puerta lateral para carga, cabina confortable, vidrios eléctricos.

Nota. La tabla muestra el vehículo que la empresa ocupara para la distribución del producto.

Tabla 37

Suministros de Oficina

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
3		Resmas de Papel	Papel Bond Reproval 75grs. A4 Paquete 500 Hojas
1		Caja de esferos	Bolígrafo BIC Caja X 12 Unidades.
2		Cuadernos para apuntes	Cuaderno Espiral Norma Universitario Pasta Dura Cdr – 100 Hojas.

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
3		Archivadores	Archivador Oficio Único Con Sistema De Palanca 7 Cm, color negro.
1		Caja de clips	Caja De Clip Plateados De 29mm, 100 Unidades.
1		Caja de grapas	Caja De 1000 Grapas, Agrupa Hasta 30 Hojas.
2		Grapadora	Grapadora De Metal, Capacidad 25 Hojas, color negro.
2		Perforadora	Perforadora De Metal Capacidad De Perforación De Hasta 20 Hojas.
2		Calculadora	Calculadora De Escritorio Casio Mx-12v.
2		Tijera	Tijera De 17cm, color gris y azul.
1		Goma	Goma Liquida Staedter Blanca 113 Grs.
2		Cinta adhesiva	Cinta Adhesiva Para Embalaje Abro 48mmx80 Yardas – Transparente.

Nota. La tabla muestra los suministros de oficina que se van a necesitar en el área de administración.

Tabla 38

Materiales de aseo

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Escoba	Escoba cerda suaves, para barrido en superficies lisas.
2		Recogedor	Recogedor para basura con mango Surtido Paladis.
1		Trapeador	Balde con Trapeador 2 piezas Surtido El Rey
3		Basurero	Basurero con tapa Style Rimax.
3		Desinfectante	Limpiador desinfectante más ahorro, 1000 ML, lavanda.
1		Caja de Guantes	Guantes de látex caja 100 unidades.
4		Paquetes de Fundas de basura	Funda de basura 58x71 cm estrella, 10 unidades.

Nota. La tabla muestra los materiales de aseo necesarios para la limpieza de la empresa.

Tabla 39*Vestimenta de los Meliponicultores*

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Guantes	Los guantes hilo de cuero muy suaves con tela que llega casi hasta el codo para proteger sus manos.
2		Overol	Para el manejo de las abejas en tela y de costales apropiados.
2		Velo	Indispensable para la protección del rostro.
2		Pares de Botas	Para poder ir al apiario.

Nota. La tabla muestra la vestimenta que se necesita para la cosecha de la miel.

Tabla 40*Herramientas para la Cosecha de Miel*

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Cuchillo	Extractor de cuchillos para destapar herramientas apícolas, mango de madera de acero inoxidable con forma de Z de hoja dentada para raspar miel de bricolaje.
2		Espátula	Espátula INOX. 25 Centímetros.
2		Cepillo	Cepillo normal, de doble Hilera.

Cantidad	Imagen	Denominación	Descripción
2		Bandeja	Lavacara Surtido Kendy, de plástico, color blanco.
14.400		Frascos de vidrio	Frasco de Vidrio para Conservas, capacidad de 500 gramos, color transparente, tapa dorada.

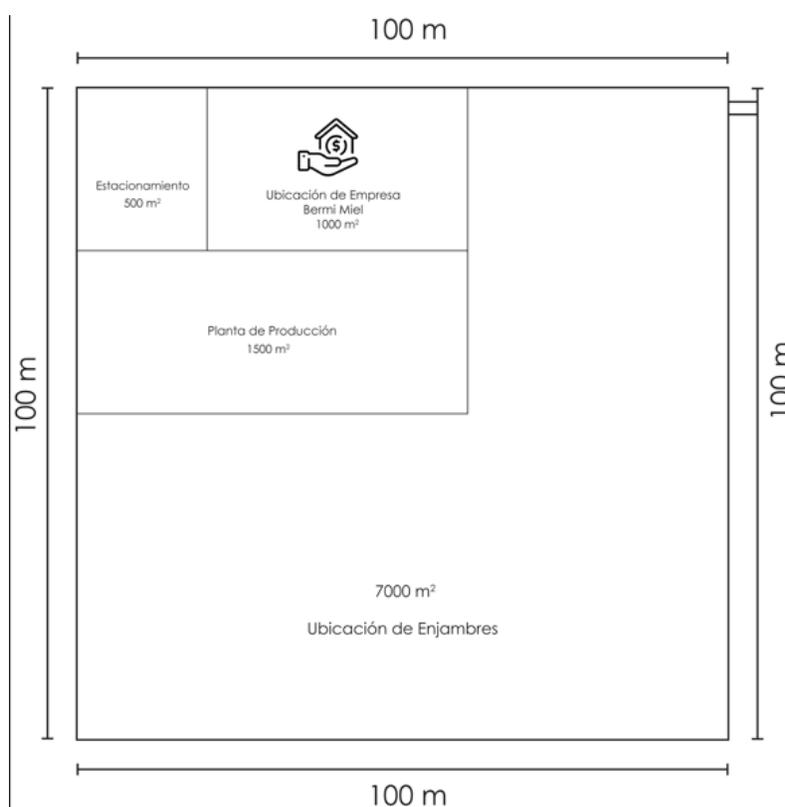
Nota. La tabla muestra las herramientas para cosechar la miel.

Infraestructura Física

Se refiere a los elementos básicos y estructurales necesarios para que funcione la empresa. En este caso, el espacio de la Empresa “BERMI MIEL” contará con un espacio de 400 metros cuadrados, que se encuentra distribuida de la siguiente manera:

Figura 26

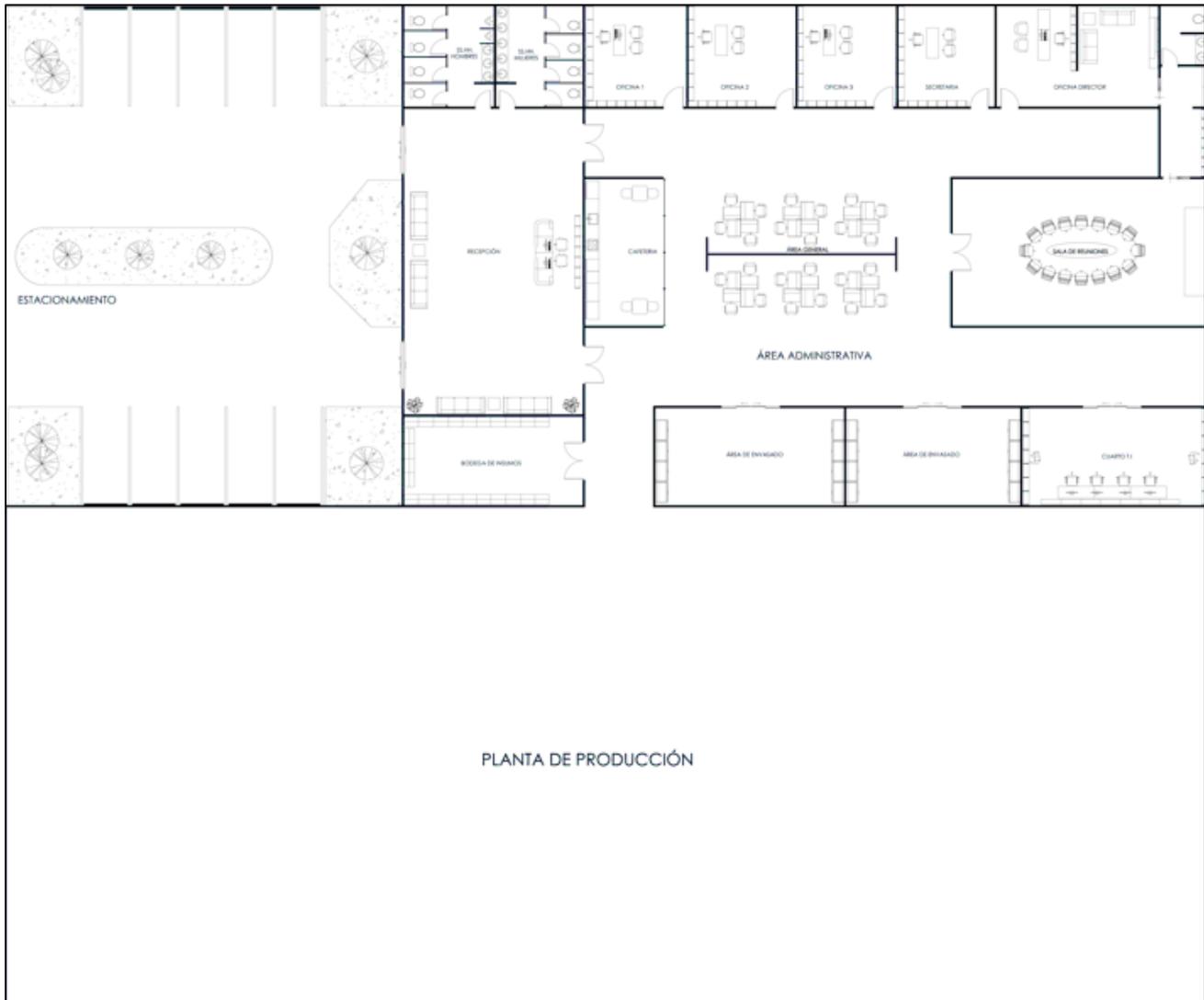
Distribución del Terreno



Nota. La figura muestra la distribución del terreno de la empresa BERMI MIEL.

Figura 27

Distribución de las Áreas de Administración



Nota. La figura muestra la distribución del área de administración de la empresa BERMÍ MIEL.

Proveedores

Proveedores de la empresa:

Tabla 41

Proveedores de Enjambres

Proveedor	Cantidad	Producto
Proveedores	750	Colmenas de Abejas Bermejo
Total	750	Colmenas de Abejas Bermejo

Nota. La tabla muestra al proveedor de las colmenas que necesita la empresa.

Tabla 42

Proveedor de Frascos

Proveedor	Cantidad	Producto
Vector, Soluciones Industriales	7.200	Envases de vidrio de 500 gramos
Total	7.200	Envases de vidrio de 500 gramos

Nota. La tabla muestra al proveedor de los frascos de vidrio que necesitamos para envasar la miel.

Tabla 43

Proveedor de Etiquetas

Proveedor	Cantidad	Producto
Flexoprint	7.200	Etiquetas del Producto
Total	7.200	Etiquetas del Producto

Nota. La tabla muestra al proveedor de etiquetas.

Flujograma de procesos

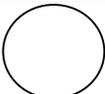
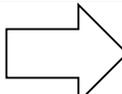
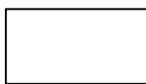
Es una representación gráfica que muestra la secuencia de los pasos del proceso de la producción de miel.

Flujograma de la Colocación de los Apiarios y Cuidado de las Colmenas

Se detalla el procedimiento del manejo y cuidado de las colmenas de abejas:

Tabla 44

Flujograma de la Colocación de los Apiarios y Cuidado de las Colmenas

Proceso	Operación	Transporte	Inspección	Demora	Departamento	Tiempo
						
Evaluación del terreno y selección del lugar adecuado para colocar los apiarios.	●				Jefe de Producción	1 días
Limpieza del terreno.	●				Jefe de Producción Obrero	4 días
Instalación de estructuras de soporte para las colmenas.	●				Obrero	2 días
Transporte de colmenas al sitio establecido.		●			Obrero	1 día
Colocación de las colmenas en la posición adecuada.	●				Obrero	1 día
Inspecciones periódicas de las colmenas y su correspondiente registro de observaciones.			●		Jefe de Producción Obrero	2 días
Inspección y tratamiento de enfermedades o plagas.			●		Jefe de Producción Obrero	1 día
Reparación y limpieza de las colmenas.	●				Obrero	2 días
Reemplazo de componentes que estén en mal estado.	●				Obrero	2 días
Total del Proceso						16 días

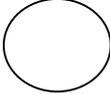
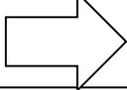
Nota. La tabla muestra el proceso de la colocación de las colmenas y el cuidado de las abejas bermejo.

Flujograma de Proceso de Extracción, Procesamiento y Almacenamiento de la miel.

Se detalla los procedimientos en la siguiente tabla:

Tabla 45

Flujograma del Proceso de Extracción y Procesamiento de la Miel

Proceso	Operación	Transporte	Inspección	Bodega	Departamento	Tiempo
						
Verificación de que la miel esté lista para la cosecha.					Jefe de Producción Obrero	1 día
Retiro de los panales y extracción de la miel.					Jefe de Producción Obrero	10 horas
Trasporte de la miel a la planta de procesamiento.					Jefe de Producción Obrero	1 hora
Eliminación de impurezas de la miel.					Obrero	8 horas
Llenado y sellado de frascos de miel.					Jefe de Producción Obrero	4 horas
Inspección de la miel para asegurar su pureza y calidad. va antes de la eliminación de impurezas.					Jefe de Producción Obrero	2 horas
Colocación de etiquetas en los frascos.					Obrero	3 horas
Almacenamiento adecuado de los frascos de miel en la bodega.					Bodeguero	3 horas
Total del Proceso						2 días

Nota. La tabla muestra el proceso de extracción y el procesamiento de la miel de bermejo.

Flujograma de Venta y Transporte del Producto

Se detalla los procedimientos en la siguiente tabla:

Tabla 46

Flujograma del Proceso de Venta y Transporte de la Miel de Bermejo

Proceso	Operación	Transporte	Inspección	Demora	Departamento	Tiempo
Registro y confirmación de los pedidos de los clientes.					Ventas	1 día
Recopilación y embalaje de los productos solicitados.					Bodeguero	2 horas
Carga de los pedidos en el vehículo de transporte.					Bodeguero	1 hora
Envío de los pedidos a los canales de distribución					Ventas	1 día
Entregas del producto al cliente final.					Ventas	1 día
Total del Proceso						4 días

Nota. La tabla muestra el proceso venta y transporte del producto.

Estudio Organizacional

Enfoque Estratégico Organizacional

Misión

Producir y comercializar miel de abeja bermejo 100% natural de la más alta calidad, satisfaciendo las necesidades de los clientes con un producto saludable, mientras se promueve prácticas apícolas sostenibles para contribuir al bienestar de los demandantes.

Visión

Ser reconocidos como líderes en la industria apícola, destacados por la excelencia de la miel de bermejo y ser referentes de calidad, innovación y responsabilidad ambiental en el mercado nacional e internacional.

Valores

- **Honestidad:** Actuar con integridad en todas las actividades de la industria apícola, manteniendo la responsabilidad social y ambiental como medio de convivencia comunitario.
- **Responsabilidad:** Asumir el compromiso de ofrecer el producto de calidad, cuidar el medio ambiente y contribuir positivamente a la colectividad.
- **Respeto:** Valorar y honrar a los clientes, empleados, proveedores, al medio ambiente y a las comunidades donde se opera, manifestando la estima y consideración para cada uno de ellos.
- **Transparencia:** Mantener comunicación clara y abierta con todos los grupos de interés, informando con veracidad sobre los procesos y productos.
- **Integración:** Fomentar un ambiente inclusivo, valorando la diversidad y promoviendo la colaboración entre la población. Ver si es apropiado para el proyecto.
- **Innovación responsable:** Mejorar el proceso para la cosecha del producto, siempre en equilibrio con las prácticas tradicionales y el respeto al medio ambiente. Como se generaría la innovación responsable del proyecto.
- **Sostenibilidad:** Comprometernos a implementar prácticas apícolas que protejan a las abejas, preserven los ecosistemas y garanticen la viabilidad a largo plazo de nuestra actividad. Poner un concepto.

Estructura Empresarial

En la estructura organizacional se define como se organizan, coordinan y operan las diferentes partes de la empresa. Además, es el esquema que determina como se dividen, agrupan y coordinan las tareas y responsabilidades dentro de la empresa.

Niveles Jerárquicos de Autoridad

La empresa “BERMI MIEL”, tendrá una organización jerárquica de la siguiente manera:

Tabla 47

Niveles de Jerarquía

Jerarquía	Descripción
Nivel Ejecutivo	Responsable de la toma de decisiones estratégicas, planificación y dirección general de la empresa.
Nivel Operativo	Encargado de las actividades diarias y la implementación de las decisiones ejecutivas.
Nivel Asesor	Proporciona apoyo especializado y consultoría en áreas específicas, generalmente de forma externa o temporal.

Nota. La tabla muestra el nivel jerárquico de la empresa Bermi Miel.

Selección del Personal

Para el inicio de las operaciones de la producción y comercialización de miel de abeja bermejo, se requiere contar con el personal adecuado que se encargue de cada una de las actividades como la producción, las ventas y comercialización.

Tabla 48

Selección del Personal de la Empresa Bermi Miel

Área	Personal Encargado
Administración	2
Producción	2
Venta	1
Bodega	1
Total	6

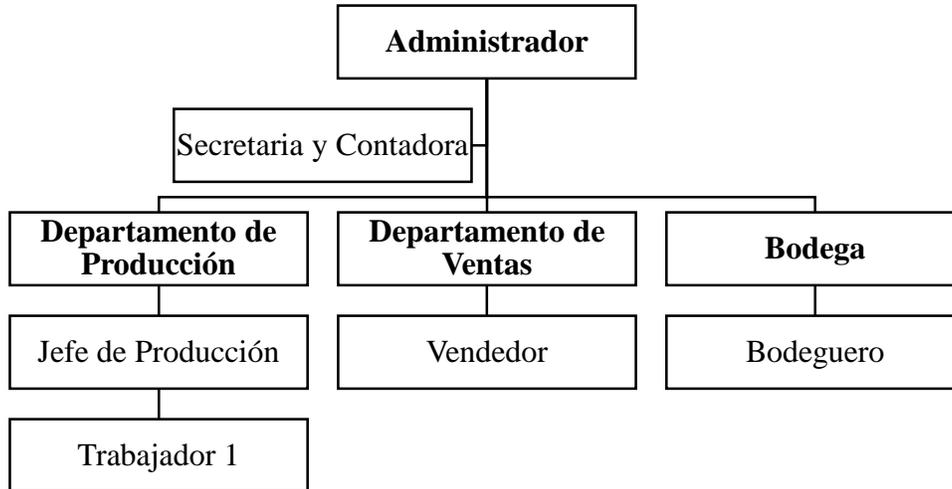
Nota. La tabla muestra los trabajadores que tendrá la empresa.

Organigrama Estructural

Es la representación gráfica de la estructura organizacional de la empresa. Su función principal es proporcionar una imagen clara y concisa de cómo está organizada la empresa.

Figura 28

Organigrama Estructural de la Empresa Bermi Miel



Nota. La figura muestra el organigrama estructural de la Empresa Bermi Miel.

Manual de Funciones

El manual de funciones expone todas las responsabilidades que debe cumplir cada empleado de la empresa Bermi Miel.

Tabla 49

Manual de Funciones del Administrador

	Manual de Funciones de la Empresa BERMI MIEL
Identificación del Puesto	
Código: 001	
Cargo / Función: Administrador	
Naturaleza del Trabajo	
Dirigir y gestionar todas las operaciones de la empresa, asegurando su eficiencia y rentabilidad.	

<p>Funciones Esenciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar y controlar las actividades generales de la empresa. • Tomar decisiones estratégicas para el crecimiento y desarrollo del negocio. • Supervisar y coordinar las actividades de los departamentos de Producción, Ventas y Bodega. • Gestionar el talento humano y los recursos económicos y financieros.
<p>Requisitos Mínimos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título universitario en Administración de Empresas o campos afines. • Conocimientos en gestión de empresas apícolas o del sector alimentario.
<p>Experiencia</p> <p>Mínimo 3 años en cargos directivos o de gestión empresarial.</p>

Nota. La tabla muestra las funciones del administrador de la empresa.

Tabla 50

Manual de Funciones de la Secretaria Contadora

 <p>Manual de Funciones de la Empresa BERMI MIEL</p>
<p>Identificación del Puesto</p>
<p>Código: 002</p>
<p>Cargo / Función: Secretaria Contadora</p>
<p>Naturaleza del Trabajo</p> <p>Apoyar en las tareas administrativas y contables, garantizando la correcta gestión de la información financiera de la empresa.</p>
<p>Funciones Esenciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar registros contables y preparar estados financieros. • Gestionar la agenda del administrador y coordinar reuniones. • Manejar la correspondencia y documentación. • Atender llamadas sobre el producto ofertado.
<p>Requisitos Mínimos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título universitario en Contabilidad o en Administración.

- Conocimientos en software contable y manejo de herramientas tecnológicas.

Experiencia

Mínimo 3 años en puestos administrativos, contables y tributarios.

Nota. La tabla muestra las funciones de la secretaria contadora de la empresa.

Tabla 51

Manual de Funciones del Jefe de Producción

	<h3>Manual de Funciones de la Empresa BERMI MIEL</h3>
<h4>Identificación del Puesto</h4>	
<p>Código: 003</p>	
<p>Cargo / Función: Jefe de Producción</p>	
<p>Naturaleza del Trabajo</p> <p>Coordinar y supervisar las actividades de producción, asegurando la calidad y eficiencia en el proceso de cosecha y procesamiento de la miel.</p>	
<p>Funciones Esenciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar y supervisar las actividades de producción y cosecha. • Garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad en la producción. • Coordinar el trabajo de los trabajadores temporales durante las cosechas. • Supervisar el mantenimiento y manejo adecuado de las colmenas. 	
<p>Requisitos Mínimos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título universitario en Ingeniería Agrónoma, producción o campos relacionados. • Conocimiento en meliponicultura, apicultura y procesos de producción de miel. 	
<p>Experiencia</p> <p>Mínimo 3 años en puestos de supervisión o coordinación en producción apícola.</p>	

Nota. La tabla muestra las funciones del Jefe de Producción de la empresa.

Tabla 52*Manual de Funciones del Trabajador de Producción 1*

	Manual de Funciones de la Empresa BERMI MIEL
Identificación del Puesto	
Código: 004	
Cargo / Función: Trabajador de Producción 1	
Naturaleza del Trabajo Realizar actividades de apoyo en la producción y cosecha de miel, garantizando el correcto manejo y mantenimiento de las colmenas.	
Funciones Esenciales <ul style="list-style-type: none"> • Ayudar en la cosecha y procesamiento de la miel de bermejo. • Realizar tareas de mantenimiento y limpieza de las colmenas. • Apoyar en el embalaje y etiquetado de los productos. 	
Requisitos Mínimos <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en apicultura. 	
Experiencia Mínimo 2 años en actividades relacionadas con la meliponicultura y la apicultura.	

Nota. La tabla muestra las funciones del trabajador de producción 1 de la empresa.

Tabla 53*Manual de Funciones del Vendedor*

	Manual de Funciones de la Empresa BERMI MIEL
Identificación del Puesto	
Código: 005	
Cargo / Función: Vendedor	
Naturaleza del Trabajo Coordinar y gestionar las actividades de ventas, asegurando el cumplimiento de los objetivos comerciales y la satisfacción de los clientes.	

<p>Funciones Esenciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planificar y ejecutar estrategias de ventas. • Gestionar y coordinar las entregas de pedidos. • Atender y gestionar las relaciones con los clientes. • Supervisar las actividades del bodeguero.
<p>Requisitos Mínimos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Título técnico o universitario en Administración o marketing.
<p>Experiencia</p> <p>Mínimo 2 años en ventas o gestión comercial.</p>

Nota. La tabla muestra las funciones del vendedor de la empresa.

Tabla 54

Manual de Funciones del Bodeguero

 <p>Manual de Funciones de la Empresa BERMI MIEL</p>
<p>Identificación del Puesto</p>
<p>Código: 006</p>
<p>Cargo / Función: Bodeguero</p>
<p>Naturaleza del Trabajo</p> <p>Encargarse del almacenamiento, manejo adecuado y transporte del producto, asegurando que los productos estén listos para su distribución y entrega de los clientes.</p>
<p>Funciones Esenciales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Almacenar y organizar los productos en la bodega. • Mantener inventarios actualizados. • Preparar los productos para su distribución. • Coordinar con el jefe de ventas para las entregas. • Transportar el producto a los clientes.
<p>Requisitos Mínimos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Educación secundaria completa. • Conocimientos básicos en manejo de inventarios.

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Licencia de conducir vigente. |
| Experiencia
Mínimo 1 año en puestos similares. |

Nota. La tabla muestra las funciones del bodeguero de la empresa.

Estructura Legal

“BERMI MIEL”, es una empresa dedicada a la producción y comercialización de miel de abeja bermejo, se establece en un entorno legal favorable. Al trabajar con un producto natural, no enfrentamos obstáculos significativos relacionados con regulaciones ambientales estrictas.

Para operar correctamente, debemos cumplir con varias normativas:

- Constitución de la República del Ecuador.
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Ley de Seguridad Social. Reglamento para aplicación.
- Código de Trabajo
- Código Tributario
- Ordenanzas Municipales.

Este marco legal nos permite funcionar como persona natural en el ámbito de la producción y comercialización de miel. Cumplir con estas normas es esencial para el desarrollo adecuado de BERMI MIEL, asegurando una operación legal y transparente en nuestro cantón y provincia.

Obtención del RUC

Trámite habilitado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que permite a las personas naturales realizar la inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC), mediante la presentación de los requisitos correspondientes en las diferentes ventanillas habilitadas al ciudadano a nivel nacional o a través de la página web institucional.

De acuerdo a esta información, se solicita el RUC al SRI, el cual se conforma por 13 dígitos que se compone del número de cédula del propietario de la empresa y al final se agregan los dígitos 001. De esta manera, el RUC de la empresa quedaría así: 0750266660001 que pertenece a la Srta. Kristhel Esthefania Freire Maza. El negocio se denomina como “BERMI MIEL”. Es necesario recordar que la empresa mientras no sobrepase los \$20.000, 00 de ingresos anuales no tiene que realizar declaraciones, solo debe cancelar al SRI un impuesto de \$60,00 anuales por el funcionamiento de las actividades de la empresa.

Requisitos para la Obtención del RUC

Requisitos (básicos) para realizar el trámite a través del canal presencial:

- Cédula de identidad (Presentación física o digital)
- Certificado de votación (Presentación)
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente

Requisitos alternativos para el canal presencial (suplen la presentación de un requisito básico):

- Pasaporte ordinario (Presentación)
- Certificado de presentación (Presentación)
- Certificado de exención (Presentación)
- Licencia de conducir (Presentación)

Requisitos para realizar el trámite en línea:

- Número de identificación del contribuyente
- Clave de acceso a servicios en línea

Requisitos para ingresar el trámite a través del Portal SRI en línea:

- Número de identificación del contribuyente
- Clave de acceso a servicios en línea
- Solicitud de inscripción de RUC naturales
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente

Requisitos Especiales:

Segmentos específicos o terceros autorizados:

- Carnet de refugiado
- Carta de autorización en línea
- Poder general o especial

Permiso de Funcionamiento

Los requisitos para el permiso de funcionamiento del Cantón Santa Rosa son los siguientes:

- Registro del representante legal del establecimiento en la página Web del Ministerio de Gobierno.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Patente Municipal, licencia única de actividad económica o su equivalente.
- Comprobante de Ingreso por Recuperación de Costos por concepto de otorgamiento de Permiso de Funcionamiento.

Pago de Patentes Municipales

Es importante que la empresa debe obtener la patente como persona natural, se requiere lo siguiente:

- Formulario de declaración inicial de Actividad Económica;
- Cédula y papeleta de votación;

- Copia del Registro Único de Contribuyentes;
- Tabla de amortización (deuda) en caso de tener préstamos con cargo a la actividad económica;
- Copia de la matrícula en caso de transporte;
- Copia del impuesto predial en caso de arriendos;
- Certificado de no adeudar al Municipio; y,
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos
- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Para obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos en el cantón Santa Rosa, El Oro, es necesario cumplir con ciertos requisitos específicos. Algunos de los pasos y requisitos comunes incluyen:

- **Solicitud de Inspección:** Presentar una solicitud de inspección para verificar las condiciones de seguridad de la edificación.
- **Planos y Documentación Técnica:** Proporcionar planos arquitectónicos y documentación técnica que demuestre las medidas de seguridad contra incendios implementadas.
- **Inspección y Aprobación:** Una vez presentada la solicitud, los bomberos realizarán una inspección de las instalaciones. Debe cumplir con las normativas de seguridad para obtener la aprobación.
- **Pago de Tasas:** Pagar las tasas correspondientes a la inspección y emisión del permiso.
- **Certificado de Funcionamiento:** Si la inspección es satisfactoria, se emitirá un certificado de funcionamiento.

Estudio Económico y Financiero

Inversiones

En función a la empresa Bermi Miel, las inversiones son los recursos financieros que se destinarán para adquirir los activos necesarios para realizar el proceso de producción y comercialización del producto que se ofrece al Cantón Santa Rosa, las inversiones se dividen en tres categorías que son: fijas, diferidas y capital de trabajo.

Inversiones Fijas

Son los recursos financieros que se destinan para adquirir bienes tangibles y duraderos necesarios para la operación de la empresa.

Terreno. Constituye el área física del terreno que necesita la empresa para la construcción de la planta de producción de miel de abeja bermejo.

Tabla 55

Costo del Terreno

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Dimensión	Unidad de Medida	Cantidad	Valor M²	Valor Total
100 x 100	Metros ²	10.000	1,00	10.000,00

Nota. la tabla muestra el costo del terreno que se va a necesitar para construir la planta de producción de la empresa.

Maquinaria y Equipo. Son aquellos bienes que necesita la empresa para realizar el proceso de la producción y comercialización de la miel.

Tabla 56*Presupuesto de Maquinaria y Equipo*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Presupuesto de Maquinaria y Equipo			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Refractómetro de miel	1	\$99,89	\$99,89
Lavadora automática de botellas	1	\$400,00	\$400,00
Etiquetadora y envasadora de miel	1	\$9.000,00	\$9.000,00
Recipiente de almacenamiento de miel	2	\$45,00	\$90,00
Cajones de abejas bermejo	750	\$30,00	\$22.500,00
Total			\$32.089,89

Nota. La tabla muestra los precios de la maquinaria y equipos que necesita la empresa BERMI miel para el proceso de producción y comercialización del producto. Los precios se tomaron de Veto, AquaTech bm y Alibaba.

Depreciación de Maquinaria y Equipo. Los bienes que la empresa ocupa para la producción pierden valor al pasar el tiempo, es por eso que tienen una vida útil, y al futuro se determinará si es necesario cambiarlos.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{32.089,89 - 3.208,99}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{28.880,90}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 2.888,09$$

Tabla 57*Depreciación de la Maquinaria y Equipo*

**Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja
Bermejo "BERMI MIEL"**

Tabla de Depreciaciones

Método Empleado: Depreciación Lineal

Costo de los Bienes: 32.089,89

Valor Residual (10%): 3.208,99

Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			54.589,89
1	4.913,09	5.458,99	49.676,80
2	4.913,09	10.372,08	44.763,71
3	4.913,09	15.285,17	39.850,62
4	4.913,09	20.198,26	34.937,53
5	4.913,09	25.111,35	30.024,44
6	4.913,09	30.024,44	25.111,35
7	4.913,09	34.937,53	20.198,26
8	4.913,09	39.850,62	15.285,17
9	4.913,09	44.763,71	10.372,08
10	4.913,09	49.676,80	5.458,99

Nota. La tabla muestra el cálculo de la depreciación total de la maquinaria y equipos que necesita la empresa Bermi Miel.

Muebles y Enseres. Los bienes que la empresa ocupa para la producción pierden valor al pasar el tiempo, es por eso que tienen una vida útil, y al futuro se determinará si es necesario cambiarlos.

Tabla 58*Presupuesto de Muebles y Enseres*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Presupuesto de Muebles y Enseres			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Administración			
Escritorio	2	\$170,00	\$340,00
Silla	2	\$53,00	\$106,00
Archivador	2	\$61,25	\$122,50
Sillas de espera	1	\$219,00	\$219,00
Mesa de Reuniones	1	\$320,00	\$320,00
Área General			
Vitrina	1	\$75,00	\$75,00
Bodega			
Mesa para trabajo	2	\$50,00	\$100,00
Perchas	4	\$80,00	\$320,00
Total			\$1.602,50

Nota. La tabla muestra los precios que tienen los muebles y enseres que necesita la planta de administración de la empresa. Los precios se tomaron de Mercado libre, Novicompu, TVentas, Maximuebles, Estilo Oficina, Marketplace y Compra.

Depreciación de Muebles y Enseres. Los bienes que la planta de administración necesita al pasar el tiempo pierden valor, tienen una vida útil, y al futuro se determinará si es necesario cambiarlos.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.602,50 - 160,25}{10}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.442,25}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 144,23$$

Tabla 59*Depreciación de Muebles y Enseres*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Tabla de Depreciaciones			
Método Empleado: Depreciación Lineal			
Costo de los Bienes: 1.602,50			
Valor Residual (10%): 160,25			
Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			1.602,50
1	144,23	160,25	1.458,28
2	144,23	304,48	1.314,05
3	144,23	448,70	1.169,83
4	144,23	592,93	1.025,60
5	144,23	737,15	881,38
6	144,23	881,38	737,15
7	144,23	1.025,60	592,93
8	144,23	1.169,83	448,70
9	144,23	1.314,05	304,48
10	144,23	1.458,28	160,25

Nota. La tabla muestra el cálculo de la depreciación total de muebles y enseres que necesita la planta de administración de la empresa Bermi Miel.

Equipos de Cómputo. Son herramientas esenciales para la gestión eficiente de la empresa y llevar un registro de las ventas.

Tabla 60*Presupuesto de Equipos de Cómputo*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Presupuesto de Equipos de Cómputo			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora Hp, Intel Celeron J4025 (frecuencia base de 2 GHz, hasta 2,9 GHz, 4 MB de caché L2, 2 núcleos y 2 subprocesos).	2	399,00	798,00

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Impresora EPSON L1250 WIFI.	2	156,28	312,56
Total			1.110,56

Nota. La tabla muestra los precios que tienen los equipos de cómputo que necesita la planta de administración de la empresa. Los precios se tomaron de SISTEMarket Y Mundo Digital.

Depreciación de Equipos de Cómputo. Estos equipos de cómputo son necesarios la administración de la empresa, de acuerdo a su uso pierden valor, tienen una vida útil, y al futuro se determinará si es necesario cambiarlos.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{1.110,56 - 111,06}{3}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{999,50}{3}$$

$$\text{Depreciación} = 333,17$$

Tabla 61

Depreciación de Equipos de Cómputos

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Tabla de Depreciaciones			
Método Empleado: Depreciación Lineal			
Costo de los Bienes: 1.110,56			
Valor Residual (10%): 111,06			
Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			1.110,56
1	248,03	366,48	862,53
2	248,03	614,51	614,51
3	248,03	862,53	366,48

Nota. La tabla muestra el cálculo de la depreciación total de equipos de cómputo que necesita la planta de administración de la empresa Bermi Miel.

Tabla 62*Presupuesto de Vehículo*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Presupuesto de Vehículo			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Furgoneta de carga	1	17.290,00	17.290,00
Total			17.290,00

Nota. La tabla muestra el precio que tiene el vehículo para la distribución del producto. El precio se tomó de Automekano.

Depreciación de Vehículo. Este vehículo es importante para la distribución del producto, de acuerdo al tiempo de uso pierden valor, tiene una vida útil, y al futuro se determinará si es necesario cambiarlo.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida útil}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{17.290,00 - 3.458,00}{5}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{13.832,00}{5}$$

$$\text{Depreciación} = 2.766,40$$

Tabla 63*Depreciación de Vehículo*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Tabla de Depreciaciones			
Método Empleado: Depreciación Lineal			
Costo de los Bienes: 17.290,00			
Valor Residual (20%): 2.766,40			
Periodo en Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			17.290,00
1	2.766,40	3.458,00	14.523,60
2	2.766,40	6.224,40	11.757,20
3	2.766,40	8.990,80	8.990,80
4	2.766,40	11.757,20	6.224,40
5	2.766,40	14.523,60	3.458,00

Nota. La tabla muestra el cálculo de la depreciación total de vehículos que se necesita para la distribución del producto que ofrece la empresa BERMI MIEL.

*Resumen de la Inversión en Activos Fijos***Tabla 64***Resumen de las Inversiones en Activos Fijos*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resumen de las Inversiones en Activos Fijos	
Activo	Valor Total
Terreno	10.000,00
Maquinaria y Equipo	32.089,89
Muebles y Enseres	1.602,50
Equipos de Cómputo	1.110,56
Vehículo	17.290,00
Total	62.092,95

Nota. La tabla muestra el monto total de la inversión que se necesita para la producción y comercialización del producto. La información se tomó de las tablas 56, 57, 59, 61 y 63.

Resumen de la Depreciación en Activos Fijos

Tabla 65

Resumen de las Depreciaciones en Activos Fijos

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Resumen de las Depreciaciones de los Activos Fijos						
Activo	Valor	Porcentaje Anual	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Maquinaria y Equipo	32.089,89	10%	3.208,99	10	2.888,09	240,67
Muebles y Enseres	1.602,50	10%	160,25	10	144,23	12,02
Equipos de Cómputo	1.110,56	10%	111,06	3	333,17	27,76
Vehículo	17.290,00	20%	3.458,00	5	2.766,40	230,53

Nota. La tabla muestra el resumen de las depreciaciones de los Activos Fijos, la información se tomó de las tablas 58, 60, 62 y 64.

Inversiones Diferidas

Se realiza el cálculo de los gastos e inversiones que se necesitan para empezar las funciones de la empresa que se detallan a continuación:

Tabla 66

Activos Diferidos

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Activos Diferidos	
Concepto	Valor Total
Estudios Preliminares	\$400,00
Adecuaciones de Infraestructura	\$6.000,00
Software Contable Dora	\$468,00
Registro de Marca	\$208,00
Patente Municipal	\$50,00
Registro Sanitario	\$500,00
Total	\$7.626,00

Nota. La tabla muestra los valores que se deben pagar por los permisos, adecuaciones y licencias para que la empresa empiece con sus actividades.

Amortización de Activos Diferidos

Para realizar el cálculo de la amortización de los activos diferidos se aplica la siguiente fórmula:

$$A = \frac{T.D.A}{Vida Útil}$$

$$A = \frac{7.626,00}{5 \text{ Años}}$$

$$A = 1.525,20$$

Tabla 67

Amortización General de Activos Diferidos

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Amortización General de Activos Diferidos			
Años	Valor del Activo Diferido	Amortización	Valor Total
1	\$7.626,00	\$1.525,20	\$6.100,80
2	\$6.100,80	\$1.525,20	\$4.575,60
3	\$4.575,60	\$1.525,20	\$3.050,40
4	\$3.050,40	\$1.525,20	\$1.525,20
5	\$1.525,20	\$1.525,20	\$0,00

Nota. La tabla muestra la disminución que tendrán los activos diferidos de la empresa.

Capital de Trabajo

Costos de Producción

Remuneración al Personal del Departamento Productivo. Salario que reciben los empleados de la empresa por sus servicios.

Tabla 68*Salario del Departamento de Producción*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Salario del Área de Producción				
Concepto	Empleado	Salario Mensual	Salario Anual	
Salario del Jefe de Producción	1	\$493,20	\$5.918,36	
Salario del Trabajador de Producción	1	\$428,87	\$857,73	
Total		\$922,06	\$6.776,09	

Nota. La tabla muestra el salario que recibirán los trabajadores del área de producción, durante el primer año que presten sus servicios. Los cálculos se detallan en el anexo de Rol de Pago del Jefe de Producción y del Trabajador de Producción.

Insumos. Recursos que, aunque no forman parte directa del producto final, son esenciales para su producción, procesamiento o comercialización.

Tabla 69*Presupuesto de Insumos*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Presupuesto de Insumos						
Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Valor Unitario	Valor Semestral	Valor Anual	
Frascos de vidrio, contenido de 500 gramos.	6.840	Unidades	\$0,40	\$2.736,00	\$5.472,00	
Etiquetas del Producto	6.840	Unidades	\$0,08	\$547,20	\$1.094,40	
Cajas de Cartón	285	Unidades	\$0,50	\$142,50	\$285,00	
Cinta de empaque	12	Unidades	\$1,50	\$18,00	\$36,00	
Total				\$3.443,70	\$6.887,40	

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se necesita para comprar los recursos indirectos para la venta del producto. Los datos de los valores se tomaron de los proveedores.

Materiales de Corta Duración. Materiales y herramientas que son gastos pero que son necesarios para las actividades de la empresa.

Tabla 70*Presupuesto para Materiales de Corta Duración*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Presupuesto para Materiales de Corta Duración			
Concepto	Valor Unitario	Cantidad Anual	Total Anual
Guantes hilo de cuero muy suaves con tela.	2	\$12,00	\$24,00
Overol de tela.	2	\$45,00	\$90,00
Velo de malla	2	\$25,00	\$50,00
Botas blancas	2	\$13,95	\$27,90
Cuchillo con mango de madera de acero inoxidable con forma de Z de hoja dentada.	2	\$16,00	\$32,00
Espátula INOX. 25 Centímetros.	2	\$6,05	\$12,10
Cepillo normal, de doble Hilera.	2	\$6,49	\$12,98
Lavacara Surtido Kendy, de plástico, color blanco.	2	\$4,21	\$8,42
Total			\$257,40

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se requiere para adquirir los materiales de corta duración. Los precios se tomaron de: La Casa de las Abejas, Mercado Libre, Ubuy, Mariano Escudero, La Abeja Dorada y de Todo Hogar.

Gastos Administrativos

Remuneración del Personal de Administración. Salario que reciben los empleados del área de administración por sus servicios.

Tabla 71*Salario de Empleados del área de Administración*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Salario del Área de Administración			
Concepto	Empleado	Salario Mensual	Salario Anual
Salario del Administrador	1	\$631,63	\$7.579,60

Concepto	Empleado	Salario Mensual	Salario Anual
Salario de Secretaria Contadora	1	\$493,20	\$5.918,36
Total		\$1.124,83	\$13.497,96

Nota. La tabla refleja el sueldo que reciben los empleados del área de administración durante el primer año de prestar sus servicios. Los cálculos se pueden verificar en el Rol de Pagos del Administrador y en el de la Secretaria Contadora.

Suministros de Oficina. Útiles necesarios que se necesitan para realizar actividades administrativas de la empresa.

Tabla 72

Presupuesto de Suministros de Oficina

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Presupuesto de Suministros de Oficina				
Concepto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Total Semestral	Total Anual
Papel Bond Repropal 75grs. A4 Paquete 500 Hojas.	\$3,70	3	\$0,90	\$1,80
Bolígrafo BIC Caja X 12 Unidades.	\$4,50	1	\$6,05	\$12,10
Cuaderno Espiral Norma Universitario Pasta Dura Cdr – 100 Hojas.	\$4,95	3	\$9,90	\$19,80
Archivador Oficio Único Con Sistema De Palanca 7 Cm, color negro.	\$2,90	3	\$9,90	\$19,80
Caja De Clip Plateados De 29mm, 100 Unidades.	\$0,90	1	\$23,96	\$47,92
Caja De 1000 Grapas, Agrupa Hasta 30 Hojas.	\$6,05	1	\$4,60	\$9,20
Grapadora De Metal, Capacidad 25 Hojas, color negro.	\$4,95	2	\$0,87	\$1,74
Perforadora De Metal Capacidad De Perforación De Hasta 20 Hojas.	\$4,95	2	\$3,50	\$7,00
Calculadora De Escritorio Casio Mx-12v.	\$11,98	2	\$0,90	\$1,80
Tijera De 17cm, color gris y azul.	\$2,30	2	\$6,05	\$12,10

Concepto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Total Semestral	Total Anual
Goma Liquida Staedter Blanca 113 Grs.	\$0,87	1	\$9,90	\$19,80
Cinta Adhesiva Para Embalaje Abro 48mmx80 Yardas – Transparente.	\$1,75	2	\$9,90	\$19,80
Total			\$98,83	\$187,76

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se requiere para adquirir los suministros de oficina que necesita el área administrativa de la empresa. Los precios se tomaron de Juan Marcet y Mercado libre.

Materiales de Aseo. Son los productos comprados por la empresa para realizar tareas de mantenimiento e higiene de sus instalaciones.

Tabla 73

Presupuesto de Materiales de Aseo

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Presupuesto de Materiales de Aseo				
Concepto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Total Semestral	Total Anual
Escoba cerda suaves, para barrido en superficies lisas.	\$1,26	2	\$2,52	\$5,04
Recogedor para basura con mango Surtido Paladis.	\$1,48	2	\$2,96	\$5,92
Balde con Trapeador 2 piezas Surtido El Rey	\$9,23	1	\$9,23	\$18,46
Basurero con tapa Style Rimax.	\$4,18	3	\$12,54	\$25,08
Limpiador desinfectante más ahorro, 1000 ML, lavanda.	\$0,89	3	\$2,67	\$5,34
Caja de guantes de látex caja 100 unidades.	\$10,50	1	\$10,50	\$21,00
Funda de basura 58x71 cm estrella, 10 unidades.	\$0,99	4	\$1,44	\$2,88
Total			\$41,86	\$83,72

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se requiere para adquirir los materiales de aseo que necesita la empresa Bermi Miel. Los precios se tomaron de Prodelsol, Todo Hogar, Tía y Propieta.

Servicios Básicos. Comprenden los gastos esenciales para el funcionamiento de la empresa, incluyendo los costos mensuales de electricidades, agua e internet.

Tabla 74*Presupuesto de Servicios Básicos*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Presupuesto de Servicios Básicos					
Concepto	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Electricidad	70	Kw/h	\$0,10	\$7,00	\$84,00
Agua	18	m ³	\$0,30	\$5,40	\$64,80
Internet	1	Mps	\$25,00	\$25,00	\$300,00
Total				\$37,40	\$448,80

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se debe pagar por los servicios básicos de la empresa Bermi Miel. Los precios se tomaron de CNELEP, Junta Administradora de Agua Potable Reg: Limón Playa y de MEGARed.

Mantenimiento y Reparación. Abarca las inversiones destinadas a preservar y restaurar el equipo de la empresa que experimente desgaste o daños durante su uso operativo.

Tabla 75*Presupuesto de Mantenimiento y Reparación*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Presupuesto de Mantenimiento y Reparación				
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	1	\$20,00	\$20,00	\$240,00
Mantenimiento de Equipos de Cómputo	1	\$12,00	\$12,00	\$144,00
Mantenimiento de Vehículo	1	\$15,00	\$15,00	\$180,00
Total			\$32,00	\$564,00

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se debe pagar por el mantenimiento de la maquinaria y equipos y de vehículo. Los precios se tomaron de Maremavi, Computronic y de Automotriz Delgado Motors.

Gastos de Distribución y Ventas

Remuneración del Personal del Departamento Comercial. Salario que reciben los empleados del área de ventas por sus servicios.

Tabla 76

Salario de Empleados del Área de Ventas

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Salario del Área de Ventas				
Concepto	Empleado	Salario Mensual	Salario Anual	
Salario del Jefe de Ventas	1	\$493,20	\$5.918,36	
Salario de Bodeguero	1	\$433,87	\$5.206,40	
Total		\$927,06	\$11.124,76	

Nota. La tabla refleja el sueldo que reciben los empleados del área de ventas durante el primer año de prestar sus servicios. Los cálculos se pueden verificar en el Rol de Pagos del Jefe de Ventas y del Bodeguero.

Publicidad. Es un gasto necesario para hacer conocer a la comunidad del Cantón Santa Rosa el producto que se va a sacar el mercado que es la miel de bermejo.

Tabla 77

Presupuesto para Publicidad

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Presupuesto de Publicidad				
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Valor Anual
Volantes publicitarios	100	\$0,05	\$5,00	\$60,00
Total			\$15,00	\$60,00

Nota. La tabla muestra el presupuesto que se necesita para la publicidad del producto de la empresa Bermi Miel. Precios tomados de Centavito.

Combustible. Gasto necesario para la movilización del vehículo al momento de distribuir el producto en la empresa.

Tabla 78

Presupuesto para el Combustible

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Presupuesto de Combustible					
Concepto	Cantidad	U/M	Costo Unitario	Costo Mensual	Valor Anual
Combustible	129,03	Litros	\$0,72	\$92,90	\$1.114,82
Total				\$92,90	\$1.114,82

Nota. La tabla muestra el presupuesto anual del combustible. El precio se tomó del periódico El Universo.

Resumen de Activos Circulares o Capital de Trabajo. Es un gasto necesario para hacer conocer a la comunidad del Cantón Santa Rosa el producto que se va a sacar el mercado que es la miel de bermejo.

Tabla 79

Resumen de Inversión en el Capital de Trabajo

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resumen de Capital de Trabajo	
Descripción	Valor Semestral
COSTOS	
Salario del departamento de Producción	\$3.388,05
Insumos	\$3.443,70
Materiales de Corta Duración	\$128,70
Total de Costos	\$6.960,45
GASTOS	
Gastos Administrativos	
Remuneración al personal administrativo	\$6.748,98

Descripción	Valor Semestral
Materiales de oficina	\$93,88
Materiales de limpieza	\$41,86
Servicios básicos	\$224,40
Mantenimiento y reparación	\$94,00
Total Gastos Administrativos	\$7.203,12
Gastos de Distribución y Ventas	
Salario al Departamento de Venta	\$5.562,38
Publicidad	\$30,00
Combustible	\$557,41
Total Gastos de Distribución y Ventas	\$6.149,79
TOTAL	\$20.313,36

Nota. La tabla muestra el resumen del capital de trabajo de la empresa Bermi Miel, la información se tomó de las tablas 69 hasta la tabla 79.

Resumen Total de Inversiones

A continuación, se detalla en un cuadro resumen todas las inversiones que se necesitan para la creación de la empresa Bermi Miel.

Tabla 80

Resumen Total de Inversiones

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resumen Total de Inversiones	
Descripción	Valor Total
Activos Fijos	\$62.092,95
Activos Diferidos	\$7.626,00
Capital de Trabajo	\$20.313,36
Total	\$90.032,31

Nota. la tabla muestra el resumen de todas las inversiones que se necesitan para la creación de la empresa Bermi Miel. Los datos se tomaron de las tablas 65, 67 y 80.

Financiamiento

Para la implementación del proyecto es necesario recurrir a un financiamiento para obtener todos los recursos económicos necesarios que cubran las inversiones requeridas. Es este caso, se

necesita un capital de \$102.160,16, el cual se planea obtener a través de fuente de financiamiento internas y externas.

Fuentes Internas

Las fuentes internas de financiamiento constituyen el capital propio del proyecto. Es este caso, el administrador de la empresa realizará una aportación del 33,36% que equivale a \$30.029,57.

Fuentes Externas

Las fuentes externas representan al capital que se adquiere mediante créditos a instituciones financieras, en el caso de la empresa Bermi Miel, se recurrirá a realizar un préstamo bancario que cubra el 77,75% de la inversión total requerida que representa \$70.000,00. Este financiamiento se obtendrá a través de BanEcuador, una institución que ofrece condiciones favorables para las PYMES. El préstamo se negociará con una tasa de interés anual de 12,21%, y nos dan un plazo de 5 a 10 años. Este financiamiento externo permitirá a Bermi Miel acceder al capital necesario para iniciar sus operaciones.

Tabla 81

Resumen total de las Inversiones

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Resumen Total de las Inversiones		
Descripción	Monto	Porcentaje
Fuentes Externas	\$70.000,00	77,75%
Fuentes Internas	\$20.032,31	22,25%
Total	\$90.032,31	100%

Nota. La tabla muestra el financiamiento que tendrá la empresa de fuentes externas e internas.

Gastos Financieros

Los gastos financieros corresponden a los intereses que se generarán por el préstamo bancario a largo plazo.

Tabla 82

Tabla de Amortización del Préstamo Bancario

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Crédito Local Comercial						
Capital: \$70.000,00		Fórmula: $I = C * i$		Interés por cuota: 854,70		
Plazo: 5 años						
Periodo: 10						
Interés: 12,21%		El interés para las 10 cuotas es de 1,221%				
Tabla de Amortización						
Periodo	Cuota	Interés	Amortización	Saldo	Capital Anual	Interés Anual
0				\$70.000,00		
1	\$7.854,70	\$854,70	\$7.000,00	\$63.000,00		
2	\$7.769,23	\$769,23	\$7.000,00	\$56.000,00	\$14.000,00	\$1.623,93
3	\$7.683,76	\$683,76	\$7.000,00	\$49.000,00		
4	\$7.598,29	\$598,29	\$7.000,00	\$42.000,00	\$14.000,00	\$1.282,05
5	\$7.512,82	\$512,82	\$7.000,00	\$35.000,00		
6	\$7.427,35	\$427,35	\$7.000,00	\$28.000,00	\$14.000,00	\$940,17
7	\$7.341,88	\$341,88	\$7.000,00	\$21.000,00		
8	\$7.256,41	\$256,41	\$7.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	\$598,29
9	\$7.170,94	\$170,94	\$7.000,00	\$7.000,00		
10	\$7.085,47	\$85,47	\$7.000,00	\$0,00	\$14.000,00	\$256,41
Total		\$4.700,85	\$70.000,00		\$70.000,00	\$4.700,85

Nota. La tabla detalla el plan de amortización del préstamo bancario, mostrando la cuota mensual a pagar durante 5 años.

Presupuesto de Ingresos

Representa la cantidad de productos que la empresa planea poner a la venta al inicio de sus actividades de distribución.

Tabla 83*Presupuesto de Ingresos*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Presupuesto de Ingresos				
Producto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Valor Semestral	Valor Anual
Frascos de miel de abeja bermejo de 500 gramos.	\$15,00	3.600	\$54.000,00	\$108.000,00

Nota. La tabla muestra los ingresos anuales que tendrá la empresa por la venta del producto.

Proyección de Ingresos por Ventas

Para la proyección de ventas se toma en cuenta el precio de la venta establecido en el mercado para los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 84*Presupuesto de Ingresos por Ventas*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Presupuesto de Ingresos por Ventas					
Año	Producto	Valor Unitario	Cantidad Semestral	Valor Semestral	Valor Anual
1	Frascos de miel de abeja bermejo de 500 gramos.	\$15,00	3600	\$54.000,00	\$108.000,00
2	Frascos de miel de abeja bermejo de 500 gramos.	\$15,00	3600	\$54.000,00	\$108.000,00
3	Frascos de miel de abeja bermejo de 500 gramos.	\$17,00	3600	\$61.200,00	\$122.400,00
4	Frascos de miel de abeja bermejo de 500 gramos.	\$19,00	3600	\$68.400,00	\$136.800,00
5	Frascos de miel de abeja bermejo de 500 gramos.	\$21,00	3600	\$75.600,00	\$151.200,00

Nota. La tabla muestra el cálculo de los ingresos que la Empresa Bermi Miel espera percibir durante los primeros cinco años del proyecto. Es importante destacar que los precios pueden aumentar debido a posibles incrementos en los costos de producción.

Tabla 85

Proyección de Ingresos para los Cinco Años de Vida del Proyecto

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Presupuesto de los Ingresos					
Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas	\$108.000,00	\$108.000,00	\$122.400,00	\$136.800,00	\$151.200,00

Nota. La tabla muestra la proyección de ingresos que tiene la empresa, datos tomados de la tabla 84.

Presupuesto de Egresos

El presupuesto de egresos es la estimación anticipada de las salidas del dinero que la empresa va a tener. Esto incluye tanto los costos como los gastos necesarios para llevar a cabo las actividades de la empresa.

Tabla 86

Promedio de inflación

Porcentaje	Promedio de Inflación
2018	0,27%
2019	-0,07%
2020	-0,93%
2021	1,94%
2022	3,74%
Total	4,95%
Promedio Total	0,99%

Nota. La tabla muestra los porcentajes de inflación de los años anteriores, datos tomados del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Al momento de realizar la proyección de costos y gastos de los próximos años se considera el porcentaje promedio de inflación del país que representa el 0,97% que se refleja en la tabla anterior.

Tabla 87*Promedio de Salarios*

Año	Valor del Salario	Incremento Porcentual
2018	\$386,00	2,93%
2019	\$394,00	2,07%
2020	\$400,00	1,52%
2021	\$400,00	0,00%
2022	\$425,00	6,25%
Total		12,77%
Promedio Total		2,55%

Nota. La tabla muestra el crecimiento porcentual de los salarios mínimos en Ecuador, estos datos se tomaron del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

Tabla 88*Proyección de Sueldos del Administrador*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Proyección del Rol de Pagos del Administrador						
Rubro	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Salario		\$600,00	\$615,32	\$631,04	\$647,16	\$663,68
Décimo Tercer Sueldo		\$50,00	\$51,28	\$52,59	\$53,93	\$55,31
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Ingresos		\$688,33	\$705,91	\$723,94	\$742,43	\$761,39
Deducciones						
Aporte Individual	9,45%	\$56,70	\$58,15	\$59,63	\$61,16	\$62,72
Total Deducciones		\$56,70	\$58,15	\$59,63	\$61,16	\$62,72
Líquido a Pagar Mensual		\$631,63	\$647,77	\$664,31	\$681,28	\$698,68
Líquido a Pagar Anual		\$7.579,60	\$7.773,18	\$7.971,71	\$8.175,31	\$8.384,10

Nota. La tabla muestra la proyección del Rol de pagos del administrador, durante los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 89

Proyección de Sueldos de la Secretaria Contadora

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Proyección del Rol de Pagos de la Secretaria Contadora						
Rubro	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Salario		\$460,00	\$471,75	\$483,80	\$496,15	\$508,82
Décimo Tercer Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Ingresos		\$536,67	\$550,37	\$564,43	\$578,85	\$593,63
Deducciones						
Aporte Individual	9,45%	\$43,47	\$44,58	\$45,72	\$46,89	\$48,08
Total Deducciones		\$43,47	\$44,58	\$45,72	\$46,89	\$48,08
Líquido a Pagar Mensual		\$493,20	\$505,79	\$518,71	\$531,96	\$545,54
Líquido a Pagar Anual		\$5.918,36	\$6.069,51	\$6.224,53	\$6.383,50	\$6.546,54

Nota. La tabla muestra la proyección del Rol de pagos de la secretaria contadora, durante los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 90

Proyección de Sueldos del Jefe de Ventas

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Proyección del Rol de Pagos del Jefe de Ventas						
Rubro	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Salario		\$460,00	\$471,75	\$483,80	\$496,15	\$508,82
Décimo Tercer Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Ingresos		\$536,67	\$550,37	\$564,43	\$578,85	\$593,63
Deducciones						
Aporte Individual	9,45%	\$43,47	\$44,58	\$45,72	\$46,89	\$48,08
Total Deducciones		\$43,47	\$44,58	\$45,72	\$46,89	\$48,08
Líquido a Pagar Mensual		\$493,20	\$505,79	\$518,71	\$531,96	\$545,54
Líquido a Pagar Anual		\$5.918,36	\$6.069,51	\$6.224,53	\$6.383,50	\$6.546,54

Nota. La tabla muestra la proyección del Rol de pagos del Jefe de Ventas, durante los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 91

Proyección de Sueldos del Bodeguero

		Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Proyección del Rol de Pagos del Bodeguero						
Rubro	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Salario		\$400,00	\$410,22	\$420,69	\$431,44	\$442,46
Décimo Tercer Sueldo		\$33,33	\$34,18	\$35,06	\$35,95	\$36,87
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Ingresos		\$471,67	\$483,71	\$496,07	\$508,74	\$521,73
Deducciones						
Aporte Individual	9,45%	\$37,80	\$38,77	\$39,76	\$40,77	\$41,81
Total Deducciones		\$37,80	\$38,77	\$39,76	\$40,77	\$41,81
Líquido a Pagar Mensual		\$433,87	\$444,95	\$456,31	\$467,97	\$479,92
Líquido a Pagar Anual		\$5.206,40	\$5.339,37	\$5.475,74	\$5.615,59	\$5.759,01

Nota. La tabla muestra la proyección del Rol de pagos del Bodeguero, durante los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 92

Proyección de Sueldos del Jefe de Producción

		Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Proyección del Rol de Pagos del Jefe de Producción						
Rubro	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Salario		\$460,00	\$460,00	\$460,00	\$460,00	\$460,00
Décimo Tercer Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Ingresos		\$536,67	\$538,62	\$540,63	\$542,69	\$544,80
Deducciones						
Aporte Individual	9,45%	\$43,47	\$44,58	\$45,72	\$46,89	\$48,08
Total Deducciones		\$43,47	\$44,58	\$45,72	\$46,89	\$48,08
Líquido a Pagar Mensual		\$493,20	\$494,04	\$494,91	\$495,81	\$496,72
Líquido a Pagar Anual		\$5.918,36	\$5.928,53	\$5.938,97	\$5.949,67	\$5.960,64

Nota. La tabla muestra la proyección del Rol de pagos del Jefe de Producción, durante los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 93

Proyección de Sueldos del Trabajador de Producción

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"						
Proyección del Rol de Pagos del Trabajador de Producción						
Rubro	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Salario		\$400,00	\$410,22	\$420,69	\$431,44	\$442,46
Décimo Tercer Sueldo		\$33,33	\$34,18	\$35,06	\$35,95	\$36,87
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33	\$39,31	\$40,32	\$41,35	\$42,40
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total de Ingresos		\$471,67	\$483,71	\$496,07	\$508,74	\$521,73
Deducciones						
Aporte Individual	9,45%	\$37,80	\$38,77	\$39,76	\$40,77	\$41,81
Total Deducciones		\$37,80	\$38,77	\$39,76	\$40,77	\$41,81
Líquido a Pagar Mensual		\$433,87	\$444,95	\$456,31	\$467,97	\$479,92
Líquido a Pagar Anual		\$5.206,40	\$5.339,37	\$5.475,74	\$5.615,59	\$5.759,01

Nota. La tabla muestra la proyección del Rol de pagos del Trabajador de Producción, durante los cinco años de vida del proyecto.

Tabla 94

Presupuesto de Egresos

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Presupuesto Proyectado de Egresos					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS					
Salario del personal de producción	\$11.124,76	\$11.408,89	\$11.700,27	\$11.999,09	\$12.305,55
Insumos	\$6.887,40	\$6.955,59	\$7.024,45	\$7.093,99	\$7.164,22
Materiales de corta duración	\$257,40	\$259,95	\$262,52	\$265,12	\$267,75
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09
TOTAL DE COSTOS	\$21.157,65	\$21.512,51	\$21.875,33	\$22.246,29	\$22.625,60
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Sueldo del personal administrativo	\$13.497,96	\$13.842,70	\$14.196,24	\$14.558,81	\$14.930,64
Mantenimiento y reparaciones	\$188,00	\$189,86	\$191,74	\$193,64	\$195,56
Materiales de aseo	\$83,72	\$84,55	\$85,39	\$86,23	\$87,08
Materiales de oficina	\$187,76	\$189,62	\$191,50	\$193,39	\$195,31
Servicios básicos	\$448,80	\$453,24	\$457,73	\$462,26	\$466,84
Amortización del activo diferido	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20

Depreciación de muebles y enseres	\$144,23	\$144,23	\$144,23	\$144,23	\$144,23
Depreciación de equipo de cómputo	\$333,17	\$333,17	\$333,17	\$333,17	\$333,17
Depreciación de vehículo	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40
Total Gastos Administrativos	\$19.175,23	\$19.528,96	\$19.891,59	\$20.263,33	\$20.644,42
GASTOS DE VENTAS					
Sueldo del personal de ventas	\$11.124,76	\$11.234,90	\$11.346,12	\$11.458,45	\$11.571,89
Publicidad	\$60,00	\$60,59	\$61,19	\$61,80	\$62,41
Combustible	\$1.114,82	\$1.125,86	\$1.137,00	\$1.148,26	\$1.159,63
Total Gastos de Ventas	\$12.299,58	\$12.421,35	\$12.544,32	\$12.668,51	\$12.793,92
GASTOS FINANCIEROS					
Interés del préstamo	\$1.623,93	\$1.282,05	\$940,17	\$598,29	\$256,41
Total Gastos Financieros	\$1.623,93	\$1.282,05	\$940,17	\$598,29	\$256,41
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$33.098,74	\$33.232,36	\$33.376,07	\$33.530,12	\$33.694,76
TOTAL DEL PRESUPUESTO DE EGRESOS	\$54.256,39	\$54.744,87	\$55.251,40	\$55.776,42	\$56.320,36

Nota. La tabla muestra la proyección de egresos que la empresa debe cubrir por los cinco años de vida del proyecto.

Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

El estado de pérdidas y ganancias proporciona información detallada de los flujos de ingresos y gastos de la empresa a lo largo de los cinco años proyectados.

Tabla 95

Estado de Pérdidas y Ganancias

		Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
		Estado de Pérdidas y Ganancias				
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
INGRESOS						
Ventas Netas	\$108.000,00	\$108.000,00	\$122.400,00	\$136.800,00	\$151.200,00	
TOTAL DE INGRESOS	\$108.000,00	\$108.000,00	\$122.400,00	\$136.800,00	\$151.200,00	
COSTOS						
Salario del personal de producción	\$11.124,76	\$11.408,89	\$11.700,27	\$11.999,09	\$12.305,55	
Insumos	\$6.887,40	\$6.955,59	\$7.024,45	\$7.093,99	\$7.164,22	
Materiales de corta duración	\$257,40	\$259,95	\$262,52	\$265,12	\$267,75	
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	
TOTAL DE COSTOS	\$21.157,65	\$21.512,51	\$21.875,33	\$22.246,29	\$22.625,60	

GASTOS						
Gastos Administrativos						
Sueldo del personal administrativo	\$13.497,96	\$13.842,70	\$14.196,24	\$14.558,81	\$14.930,64	
Mantenimiento y reparaciones	\$188,00	\$189,86	\$191,74	\$193,64	\$195,56	
Materiales de aseo	\$83,72	\$84,55	\$85,39	\$86,23	\$87,08	
Materiales de oficina	\$187,76	\$189,62	\$191,50	\$193,39	\$195,31	
Servicios básicos	\$448,80	\$453,24	\$457,73	\$462,26	\$466,84	
Amortización del activo diferido	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	
Depreciación de muebles y enseres	\$144,23	\$144,23	\$144,23	\$144,23	\$144,23	
Depreciación de equipo de cómputo	\$333,17	\$333,17	\$333,17	\$333,17	\$333,17	
Depreciación de vehículo	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	
Total Gastos Administrativos	\$19.175,23	\$19.528,96	\$19.891,59	\$20.263,33	\$20.644,42	
GASTOS DE VENTAS						
Sueldo del personal de ventas	\$11.124,76	\$11.234,90	\$11.346,12	\$11.458,45	\$11.571,89	
Publicidad	\$60,00	\$60,59	\$61,19	\$61,80	\$62,41	
Combustible	\$1.114,82	\$1.125,86	\$1.137,00	\$1.148,26	\$1.159,63	
Total Gastos de Ventas	\$12.299,58	\$12.421,35	\$12.544,32	\$12.668,51	\$12.793,92	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés del préstamo	\$1.623,93	\$1.282,05	\$940,17	\$598,29	\$256,41	
Total Gastos Financieros	\$1.623,93	\$1.282,05	\$940,17	\$598,29	\$256,41	
Total de Gastos	\$33.098,74	\$33.232,36	\$33.376,07	\$33.530,12	\$33.694,76	
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	\$54.256,39	\$54.744,87	\$55.251,40	\$55.776,42	\$56.320,36	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$53.743,61	\$53.255,13	\$67.148,60	\$81.023,58	\$94.879,64	
Utilidad a trabajadores 15%	\$8.061,54	\$7.988,27	\$10.072,29	\$12.153,54	\$14.231,95	
UTILIDAD LÍQUIDA DEL EJERCICIO	\$45.682,07	\$45.266,86	\$57.076,31	\$68.870,05	\$80.647,69	

Nota. La tabla muestra la proyección del Estado de Pérdidas y Ganancias durante los cinco años del proyecto.

Clasificación de Costos y Gastos

Los costos representan los valores de los bienes o servicios que la empresa necesita para llevar a cabo sus actividades. Estos costos pueden clasificarse en dos tipos: fijos y variables.

Tabla 96

Clasificación de los Costos y Gastos

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"										
Clasificación de los Costos y Gastos										
Detalle	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Fijos	Variables								
COSTOS										
Salario del personal de producción	\$11.124,76		\$11.408,89		\$11.700,27		\$11.999,09		\$12.305,55	
Insumos		\$6.887,40		\$6.955,59		\$7.024,45		\$7.093,99		\$7.164,22
Materiales de corta duración	\$257,40		\$259,95		\$262,52		\$265,12		\$267,75	
Depreciación de Maquinaria y equipo	\$2.888,09		\$2.888,09		\$2.888,09		\$2.888,09		\$2.888,09	
TOTAL DE COSTOS	\$14.270,25	\$6.887,40	\$14.556,92	\$6.955,59	\$14.850,88	\$7.024,45	\$15.152,31	\$7.093,99	\$15.461,39	\$7.164,22
GASTOS DE OPERACIÓN										
Gastos Administrativos										
Sueldo del personal administrativo	\$13.497,96		\$13.842,70		\$14.196,24		\$14.558,81		\$14.930,64	
Mantenimiento y reparaciones	\$188,00		\$189,86		\$191,74		\$193,64		\$195,56	
Materiales de aseo	\$83,72		\$84,55		\$85,39		\$86,23		\$87,08	
Materiales de oficina	\$187,76		\$189,62		\$191,50		\$193,39		\$195,31	
Servicios básicos	\$448,80		\$453,24		\$457,73		\$462,26		\$466,84	

Amortización del activo diferido		\$1.525,20		\$1.525,20		\$1.525,20		\$1.525,20		\$1.525,20	
Depreciación muebles y enseres	de	\$144,23		\$144,23		\$144,23		\$144,23		\$144,23	
Depreciación equipo de cómputo	de	\$333,17		\$333,17		\$333,17		\$333,17		\$333,17	
Depreciación vehículo	de	\$2.766,40		\$2.766,40		\$2.766,40		\$2.766,40		\$2.766,40	
Total Gastos Administrativos		\$19.175,23	\$0,00	\$19.528,96	\$0,00	\$19.891,59	\$0,00	\$20.263,33	\$0,00	\$20.644,42	\$0,00
GASTOS DE VENTAS											
Sueldo del personal de ventas		\$11.124,76		\$11.234,90		\$11.346,12		\$11.458,45		\$11.571,89	
Publicidad		\$60,00		\$60,59		\$61,19		\$61,80		\$62,41	
Combustible			\$1.114,82		\$1.125,86		\$1.137,00		\$1.148,26		\$1.159,63
Total Gastos de Ventas		\$11.184,76	\$1.114,82	\$11.295,49	\$1.125,86	\$11.407,31	\$1.137,00	\$11.520,25	\$1.148,26	\$11.634,30	\$1.159,63
GASTOS FINANCIEROS											
Interés del préstamo		\$1.623,93		\$1.282,05		\$940,17		\$598,29		\$256,41	
Total Gastos Financieros		\$1.623,93	\$0,00	\$1.282,05	\$0,00	\$940,17	\$0,00	\$598,29	\$0,00	\$256,41	\$0,00
TOTAL GASTOS		\$31.983,92	\$1.114,82	\$32.106,50	\$1.125,86	\$32.239,07	\$1.137,00	\$32.381,87	\$1.148,26	\$32.535,13	\$1.159,63
TOTAL COSTOS Y GASTOS	DE	\$46.254,17	\$8.002,22	\$46.663,43	\$8.081,44	\$47.089,95	\$8.161,45	\$47.534,17	\$8.242,25	\$47.996,52	\$8.323,84
TOTAL PRESUPUESTO		\$54.256,39		\$54.744,87		\$55.251,40		\$55.776,42		\$56.320,36	

Nota. La tabla muestra la distribución de los costos fijos y variables durante los cinco años de vida del proyecto.

Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proporciona un resumen de las entradas y salidas de efectivo de la empresa durante un periodo específico.

Tabla 97

Flujo de Caja Proyectado

		Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
		Flujo de Caja Proyectado				
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1.-FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES OPERATIVAS						
Ventas netas		\$108.000,00	\$108.000,00	\$122.400,00	\$136.800,00	\$151.200,00
Sueldo del personal de producción		-\$11.124,76	-\$11.408,89	-\$11.700,27	-\$11.999,09	-\$12.305,55
Sueldo del personal administrativo		-\$13.497,96	-\$13.842,70	-\$14.196,24	-\$14.558,81	-\$14.930,64
Sueldo del personal de venta		-\$11.124,76	-\$11.234,90	-\$11.346,12	-\$11.458,45	-\$11.571,89
Mantenimiento y reparaciones		-\$188,00	-\$189,86	-\$191,74	-\$193,64	-\$195,56
Materiales de aseo		-\$83,72	-\$84,55	-\$85,39	-\$86,23	-\$87,08
Materiales de oficina		-\$187,76	-\$189,62	-\$191,50	-\$193,39	-\$195,31
Servicios básicos		-\$448,80	-\$453,24	-\$457,73	-\$462,26	-\$466,84
Publicidad		-\$60,00	-\$60,59	-\$61,19	-\$61,80	-\$62,41
Insumos		-\$6.887,40	-\$6.955,59	-\$7.024,45	-\$7.093,99	-\$7.164,22
Materiales de corta duración		-\$257,40	-\$259,95	-\$262,52	-\$265,12	-\$267,75
Amortización del activo diferido		-\$1.525,20	-\$1.525,20	-\$1.525,20	-\$1.525,20	-\$1.525,20
Depreciación de maquinaria y equipo		-\$2.888,09	-\$2.888,09	-\$2.888,09	-\$2.888,09	-\$2.888,09
Depreciación de muebles y enseres		-\$144,23	-\$144,23	-\$144,23	-\$144,23	-\$144,23
Depreciación de equipos de cómputo		-\$333,17	-\$333,17	-\$333,17	-\$333,17	-\$333,17

Depreciación de vehículo		-\$2.766,40	-\$2.766,40	-\$2.766,40	-\$2.766,40	-\$2.766,40
Utilidad a trabajadores 15%		-\$8.061,54	-\$7.988,27	-\$10.072,29	-\$12.153,54	-\$14.231,95
Utilidad	\$0,00	\$48.420,82	\$47.674,77	\$59.153,48	\$70.616,59	\$82.063,73
Amortización del activo diferido		\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20	\$1.525,20
Depreciación de maquinaria y equipo		\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09	\$2.888,09
Depreciación de muebles y enseres		\$144,23	\$144,23	\$144,23	\$144,23	\$144,23
Depreciación de equipos de cómputo		\$333,17	\$333,17	\$333,17	\$333,17	\$333,17
Depreciación de vehículo		\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40	\$2.766,40
Total Flujo de Caja Operativo	\$0,00	\$56.077,90	\$55.331,85	\$66.810,57	\$78.273,68	\$89.720,81
2.- FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
Activos Fijos		-\$62.092,95				
Activos Diferidos		-\$7.626,00				
Capital de Trabajo		-\$20.313,36				
Total de Flujo de Caja de Inversión	-\$90.032,31	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
3.- FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Capital propio		\$20.032,31				
Préstamo bancario		\$70.000,00				
Amortización del préstamo bancario		-\$14.000,00	-\$14.000,00	-\$14.000,00	-\$14.000,00	-\$14.000,00
Intereses del préstamo bancario		-\$1.623,93	-\$1.282,05	-\$940,17	-\$598,29	-\$256,41
Total Flujo de Caja de Financiamiento	\$90.032,31	-\$15.623,93	-\$15.282,05	-\$14.940,17	-\$14.598,29	-\$14.256,41
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	\$0,00	\$40.453,97	\$40.049,80	\$51.870,40	\$63.675,39	\$75.464,40

Nota. La tabla muestra el flujo de caja proyectada para los cinco años de vida del proyecto.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos refleja cuando la empresa logra cubrir todos sus gastos en un periodo dado. Básicamente, nos demuestra en que momento estamos vendiendo lo mismo que gastamos, esta información es útil para entender nuestra situación financiera.

El cálculo del punto de equilibrio para los cinco años de vida del proyecto se presenta a continuación:

Tabla 98

Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 1

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$8.002,22
Costo Fijo	\$46.254,17
Ingresos Totales	\$108.000,00

Nota. La tabla refleja los valores que se necesitan para calcular el punto de equilibrio, la información se tomó de las tablas 86 y 97.

Aplicación de las Fórmulas

Costo Total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = \$8.002,22 + \$46.254,17$$

$$CT = \$54.256,39$$

Capacidad Instalada

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$46.254,17}{\$108.000,00 - \$8.002,22} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$46.254,17}{\$99.997,78} \times 100$$

$$PEC = 0,462551996 \times 100$$

$$PEC = 46,26\%$$

En función de las Ventas

$$PEV = \frac{\$46.254,17}{1 - \frac{\$8.002,22}{\$108.000,00}}$$

$$PEV = \frac{\$46.254,17}{1 - 0,07409462}$$

$$PEV = \frac{\$46.254,17}{0,9259}$$

$$PEV = 49.955,62$$

Tabla 99

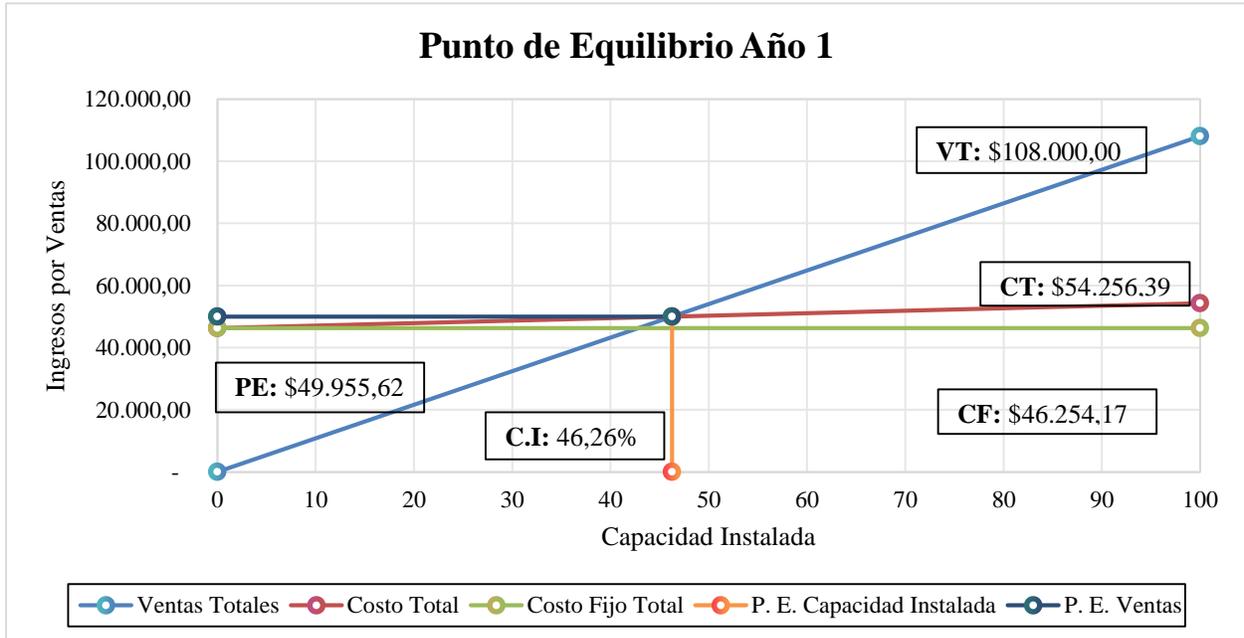
Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 1

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resultados	
Concepto	Valor
Costo Total	\$54.256,39
P. E. Capacidad Instalada	46,26%
P. E. de Ventas	\$49.955,62

Nota. La tabla refleja el resumen de los resultados del cálculo del punto de equilibrio para el primer periodo de funcionamiento de la empresa Bermi Miel.

Figura 29

Punto de Equilibrio Periodo 1



Nota. La figura muestra el punto de equilibrio de la empresa Bermi Miel en el primer periodo de sus operaciones.

Tabla 100

Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 2

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$8.081,44
Costo Fijo	\$46.663,43
Ingresos Totales	\$108.000,00

Nota. La tabla refleja los valores que se necesitan para calcular el punto de equilibrio, la información se tomó de las tablas 86 y 97.

Aplicación de las Fórmulas

Costo Total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = \$8.081,44 + \$46.663,43$$

$$CT = \$54.744,87$$

Capacidad Instalada

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$46.663,43}{\$108.000,00 - \$8.081,44} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$46.663,43}{\$99.918,56} \times 100$$

$$PEC = 0,467014609 \times 100$$

$$PEC = 46,70\%$$

En función de las Ventas

$$PEV = \frac{\$46.663,43}{1 - \frac{\$8.081,44}{\$108.000,00}}$$

$$PEV = \frac{\$46.663,43}{1 - 0,07482816}$$

$$PEV = \frac{\$46.663,43}{0,9252}$$

$$PEV = \$50.437,58$$

Tabla 101

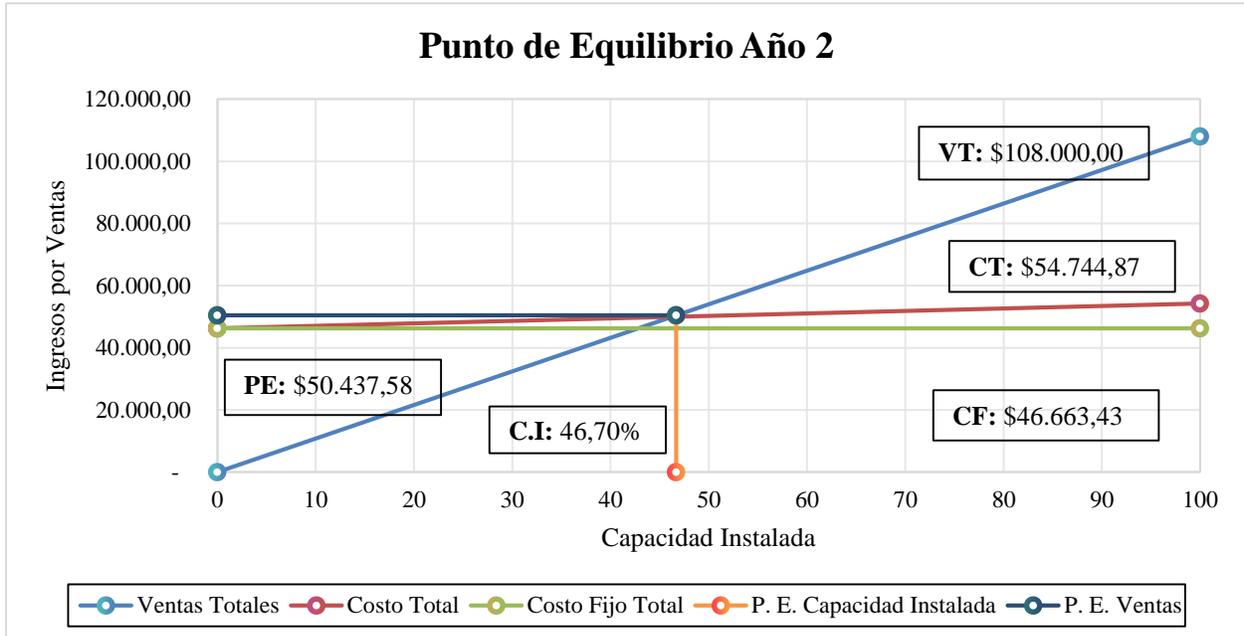
Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 2

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resultados	
Concepto	Valor
Costo Total	\$54.744,87
P. E. Capacidad Instalada	46,70%
P. E. de Ventas	\$50.437,58

Nota. La tabla refleja el resumen de los resultados del cálculo del punto de equilibrio para el segundo periodo de funcionamiento de la empresa Bermi Miel.

Figura 30

Punto de Equilibrio Periodo 2



Nota. La figura muestra el punto de equilibrio de la empresa Bermi Miel en el segundo periodo de sus operaciones.

Tabla 102

Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 3

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$8.161,45
Costo Fijo	\$47.089,95
Ingresos Totales	\$122.400,00

Nota. La tabla refleja los valores que se necesitan para calcular el punto de equilibrio, la información se tomó de las tablas 86 y 97.

Aplicación de las Fórmulas

Costo Total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = \$8.161,45 + \$47.089,95$$

$$CT = \$55.251,40$$

Capacidad Instalada

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$47.089,95}{\$122.400,00 - \$8.161,45} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$47.089,95}{\$114.238,55} \times 100$$

$$PEC = 0,412207184 \times 100$$

$$PEC = 41,22\%$$

En función de las Ventas

$$PEV = \frac{\$47.089,95}{1 - \frac{\$8.161,45}{\$122.400,00}}$$

$$PEV = \frac{\$47.089,95}{1 - 0,06667849}$$

$$PEV = \frac{\$47.089,95}{0,9333}$$

$$PEV = \$50.454,16$$

Tabla 103

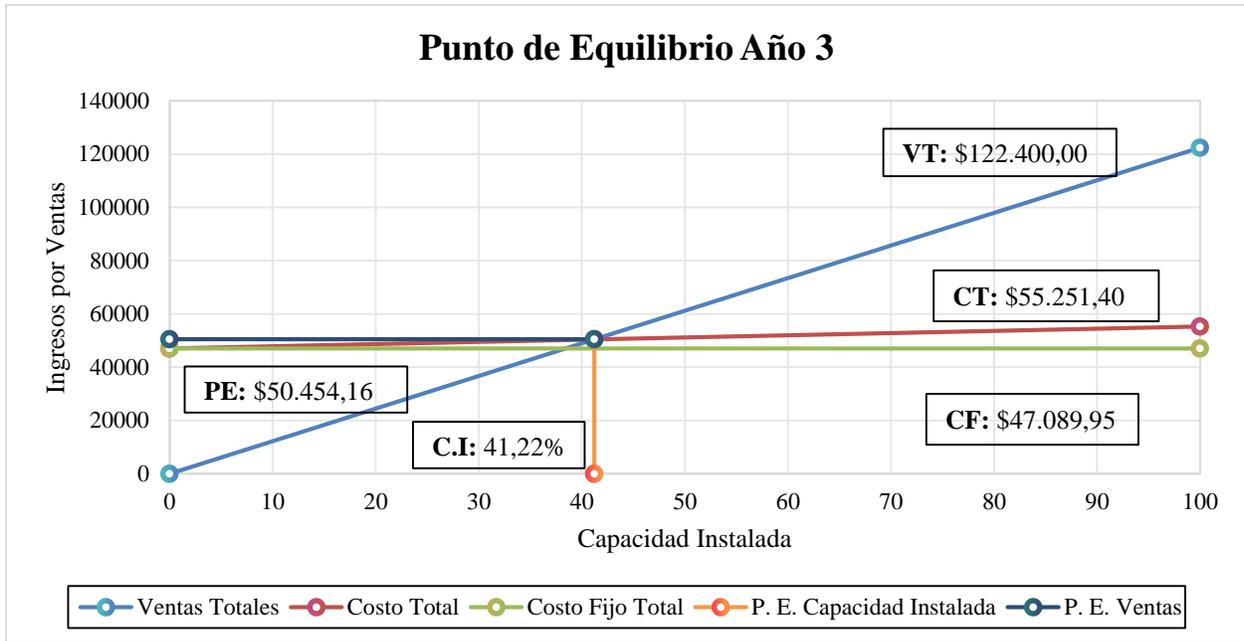
Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 3

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resultados	
Concepto	Valor
Costo Total	\$55.251,40
P. E. Capacidad Instalada	41,22%
P. E. de Ventas	\$50.454,16

Nota. La tabla refleja el resumen de los resultados del cálculo del punto de equilibrio para el tercer periodo de funcionamiento de la empresa Bermi Miel.

Figura 31

Punto de Equilibrio Periodo 3



Nota. La figura muestra el punto de equilibrio de la empresa Bermi Miel en el tercer periodo de sus operaciones.

Tabla 104

Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 4

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$8.242,25
Costo Fijo	\$47.534,17
Ingresos Totales	\$136.800,00

Nota. La tabla refleja los valores que se necesitan para calcular el punto de equilibrio, la información se tomó de las tablas 86 y 97.

Aplicación de las Fórmulas

Costo Total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = \$8.242,25 + \$47.534,17$$

$$CT = \$55.776,42$$

Capacidad Instalada

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$47.534,17}{\$136.800,00 - \$8.242,25} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$47.534,17}{\$128.557,75} \times 100$$

$$PEC = 0,369749545 \times 100$$

$$PEC = 36,97\%$$

En función de las Ventas

$$PEV = \frac{\$47.534,17}{1 - \frac{\$8.242,25}{\$136.800,00}}$$

$$PEV = \frac{\$47.534,17}{1 - 0,06025033}$$

$$PEV = \frac{\$47.534,17}{0,9397}$$

$$PEV = \$50.581,74$$

Tabla 105

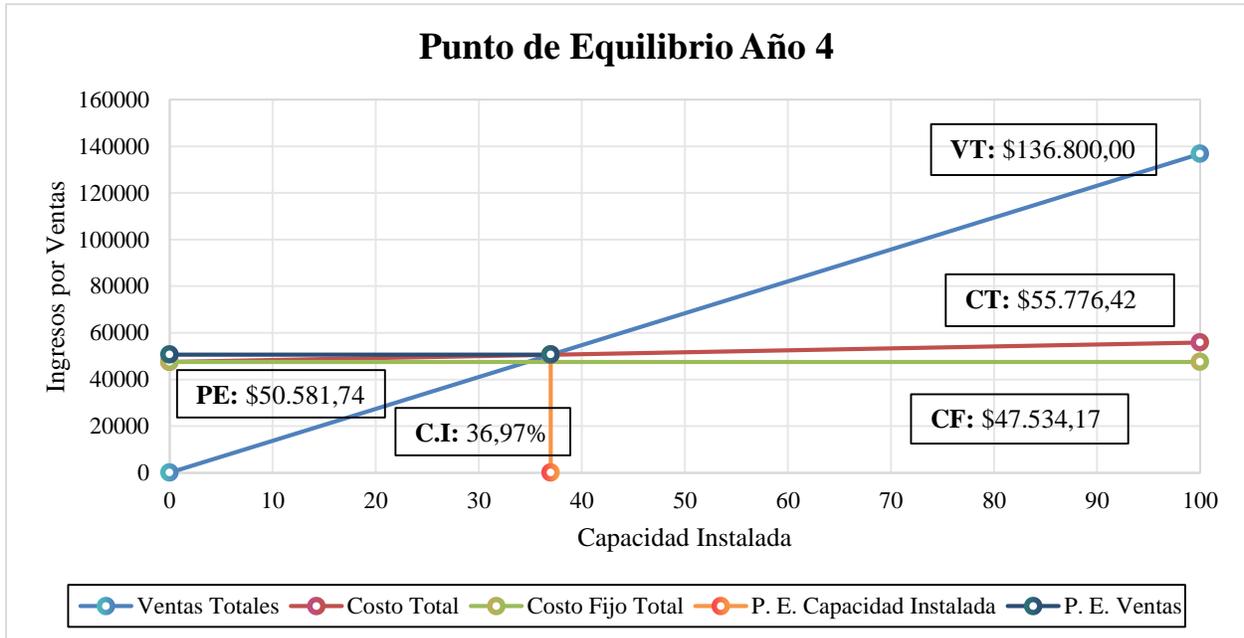
Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 4

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resultados	
Concepto	Valor
Costo Total	\$55.776,42
P. E. Capacidad Instalada	36,97%
P. E. de Ventas	\$50.581,74

Nota. La tabla refleja el resumen de los resultados del cálculo del punto de equilibrio para el cuarto periodo de funcionamiento de la empresa Bermi Miel.

Figura 32

Punto de Equilibrio Periodo 4



Nota. La figura muestra el punto de equilibrio de la empresa Bermi Miel en el tercer periodo de sus operaciones.

Tabla 106

Datos para Realizar el Cálculo del Punto de Equilibrio Periodo 5

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Datos	
Concepto	Valor
Costo Variable	\$8.323,84
Costo Fijo	\$47.996,52
Ingresos Totales	\$151.200,00

Nota. La tabla refleja los valores que se necesitan para calcular el punto de equilibrio, la información se tomó de las tablas 86 y 97.

Aplicación de las Fórmulas

Costo Total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = \$8.323,84 + \$47.996,52$$

$$CT = \$56.320,36$$

Capacidad Instalada

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$47.996,52}{\$151.200,00 - \$8.323,84} \times 100$$

$$PEC = \frac{\$47.996,52}{\$142.876,16} \times 100$$

$$PEC = 0,335930909 \times 100$$

$$PEC = 33,59\%$$

En función de las Ventas

$$PEV = \frac{\$47.996,52}{1 - \frac{\$8.323,84}{\$151.200,00}}$$

$$PEV = \frac{\$47.996,52}{1 - 0,05505188}$$

$$PEV = \frac{\$47.996,52}{0,9449}$$

$$PEV = \$50.729,75$$

Tabla 107

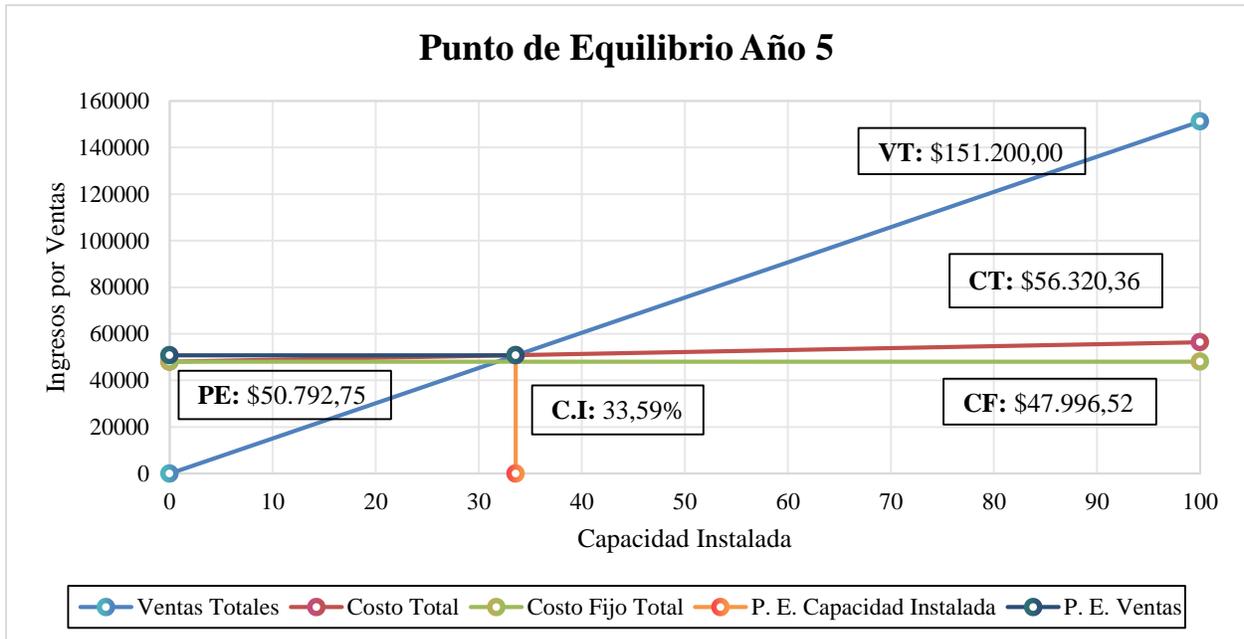
Resultados del Punto de Equilibrio Periodo 5

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resultados	
Concepto	Valor
Costo Total	\$56.320,36
P. E. Capacidad Instalada	33,59%
P. E. de Ventas	\$50.729,75

Nota. La tabla refleja el resumen de los resultados del cálculo del punto de equilibrio para el quinto periodo de funcionamiento de la empresa Bermi Miel.

Figura 33

Punto de Equilibrio Periodo 5



Nota. La figura muestra el punto de equilibrio de la empresa Bermi Miel en el quinto periodo de sus operaciones.

Evaluación Financiera

La evaluación financiera es clave para entender si nuestro proyecto es viable económicamente. En este caso, se analizan los valores reales para ver si la inversión es rentable. Usamos herramientas como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) para medir la rentabilidad del proyecto. Pero antes de calcular estos indicadores es necesario determinar el costo de capital promedio ponderado. Este número nos indica cuanto nos cuesta financiar el proyecto y crucial para realizar bien los cálculos.

Tabla 108*Costo de Capital Promedio Ponderado*

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Costo de Capital Promedio Ponderado			
Fuente de Capital	Ponderación	Costo	Costo ponderado
Préstamo a Largo Plazo	0,7775	12,21%	9,49%
Capital Personal	0,2225	5,91%	1,31%
Totales	1,00	18,12%	10,81%
Costo de Capital Ponderado			10,81%
Riesgo			4,00%
Costo de Capital + Riesgo			14,81%

Nota. La tabla muestra el costo de capital promedio ponderado de la empresa. La información se obtuvo de la tabla 83, el porcentaje de costo de capital ponderado se tomó de la tasa pasiva del BanEcuador y el porcentaje de riesgo se lo tomó de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO.

Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto es una herramienta clave para ver si nuestro proyecto tiene futuro. Refleja cuánto dinero se puede ganar o perder durante la vida del proyecto. Para calcularlo, se necesita el WACC que es el costo de capital promedio ponderado que se calculó anteriormente en la tabla 97. A partir de esta información se aplica la siguiente fórmula:

Cálculo del Factor de Actualización

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Donde:*i* = Representa el costo de capital más el riesgo

N = Número de Periodos de vida del proyecto

Aplicación de la fórmula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1 + 14,81\%)^1}$$

$$FA = \frac{1}{(1 + 0,1481)^1}$$

$$FA = \frac{1}{(1,1481)^1}$$

$$FA = \frac{1}{1,1481}$$

$$FA = 0,87100$$

Este procedimiento se lo realiza para todos los años de vida del proyecto.

Cálculo del Valor Actualizado

Para obtener el valor actualizado se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Valor Actualizado} = \text{Flujo de Caja} \times \text{Factor de Actualización}$$

Tabla 109

Valor Actualizado

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Valor Actualizado			
Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización (12,48%)	Valor Actualizado
1	\$40.453,97	0,87100	\$35.235,58
2	\$40.049,80	0,75865	\$30.383,72
3	\$51.870,40	0,66079	\$34.275,23
4	\$63.675,39	0,57555	\$36.648,21
5	\$75.464,40	0,50130	\$37.830,63
Total Valor Actualizado			\$174.373,37

Nota. La tabla muestra el cálculo del valor actualizado del proyecto. Los datos se obtuvieron de la tabla 99 y el cálculo del factor de actualización.

Luego de calcular el valor actualizado, se determina el VAN con la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Total del Valor Actualizado} - \text{Inversión Inicial}$$

$$\text{VAN} = \$174.373,37 - \$90.032,31$$

$$\text{VAN} = \mathbf{\$84.341,06}$$

Análisis. A través del cálculo del Valor Actual Neto, se obtiene un valor positivo de \$84.341,06, lo que indica que el proyecto tiene rentabilidad.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es un indicador financiero que mide la viabilidad del proyecto de inversión. Nos indica el porcentaje de rendimiento que se puede conseguir durante la vida del proyecto.

Tabla 110

Tasa Interna de Retorno

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Tasa Interna de Retorno					
Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización Menor (45,50%)	Valor Actualizado	Factor de Actualización Mayor (46%)	Valor Actualizado
0	-\$90.032,31				
1	\$40.453,97	0,68966	\$27.899,29	0,68729	\$27.803,42
2	\$40.049,80	0,47562	\$19.048,66	0,47236	\$18.917,96
3	\$51.870,40	0,32802	\$17.014,36	0,32465	\$16.839,55
4	\$63.675,39	0,22622	\$14.404,55	0,22312	\$14.207,56
5	\$75.464,40	0,15601	\$11.773,41	0,15335	\$11.572,50
Total Valor Actualizado			\$90.140,26		\$89.341,00
Inversión Inicial			-\$90.032,31		-\$90.032,31
Valor Actual Neto			\$107,95		-\$691,31

Nota. La tabla muestra el cálculo de la Tasa Interna de Retorno, que nos servirá para obtener la nueva TIR de la empresa Bermi Miel.

$$\text{TIR} = \text{Tasa Menor} + \text{Diferencia de Tasas} \times \frac{\text{VAN Menor}}{\text{VAN Menor} - \text{VAN Mayor}}$$

$$TIR = 45,00 + 0,50 \times \frac{\$107,95}{\$107,95 - (-\$691,31)}$$

$$TIR = 45,00 + 0,50 \times \frac{\$107,95}{\$799,26}$$

$$TIR = 45,00 + 0,50 \times 0,13506170$$

$$TIR = 45,00 + 0,00067531$$

$$TIR = 45,07\%$$

Análisis. La Tasa de Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 45,07%, superando el porcentaje del costo de capital promedio ponderado de 14,81%. Esta diferencia indica que el proyecto genera beneficios considerables durante su ejecución, lo que señala que es rentable.

Relación Beneficio - Costo

El indicador Relación Beneficio - Costo es una herramienta financiera que permite evaluar la eficiencia económica del proyecto durante toda su duración. Compara el valor presente de los ingresos previstos con el total de los gastos proyectados, proporciona cual es la rentabilidad esperada de la inversión a lo largo del tiempo.

Tabla 111

Relación Beneficio – Costo

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"					
Relación Beneficio - Costo					
Años	Ingresos Originales	Egresos Originales	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
1	\$108.000,00	\$54.256,39	0,87100	\$94.068,46	\$47.257,55
2	\$108.000,00	\$54.744,87	0,75865	\$81.934,03	\$41.532,11
3	\$122.400,00	\$55.251,40	0,66079	\$80.880,21	\$36.509,35
4	\$136.800,00	\$55.776,42	0,57555	\$78.734,89	\$32.101,97
5	\$151.200,00	\$56.320,36	0,50130	\$75.797,21	\$28.233,64
Total				\$411.414,80	\$185.634,62

Nota. La tabla muestra los ingresos y egresos actualizados de la empresa, los cuales nos permitirán conocer cuál es la rentabilidad del proyecto. Los datos se tomaron de las tablas 95, 96 y 100.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{\$411.414,80}{\$185.634,62}$$

$$RBC = 2,22$$

Análisis. Mediante la aplicación de la fórmula de la Relación Beneficio – Costo, se obtuvo que por cada dólar que la empresa invierta obtendrá un beneficio de \$1,22 centavos.

Periodo de Recuperación del Capital

Este indicador determina el tiempo necesario que le tomará al proyecto en recuperar su inversión inicial.

Tabla 112

Periodo de Recuperación del Capital

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"				
Periodo de Recuperación de Capital				
Años	Flujo Neto	Factor de Actualización	Flujo Actualizado	Saldo Acumulado
1	\$40.453,97	0,87100	\$35.235,58	\$35.235,58
2	\$40.049,80	0,75865	\$30.383,72	\$65.619,30
3	\$51.870,40	0,66079	\$34.275,23	\$99.894,53
4	\$63.675,39	0,57555	\$36.648,21	\$136.542,74
5	\$75.464,40	0,50130	\$37.830,63	\$174.373,37
Total	\$271.513,95		\$174.373,37	

Nota. La tabla muestra los datos que se necesitarán para obtener el periodo de recuperación de capital, los datos se tomaron de las tablas 98 y 100.

$$PRC = \text{Año antes que supere la inversión} + \frac{\text{Inversión Inicial} - \text{Flujo acumulado del año previo a superar la inversión}}{\text{Flujo de efectivo del año que supere la inversión}}$$

$$PRC = 2 + \frac{\$90.032,31 - \$65.619,30}{\$51.870,40}$$

$$PRC = 2 + \frac{\$24.413,01}{\$51.870,40}$$

$$PRC = 2 + 0,470653973$$

$$PRC = 2,47$$

$$PRC = 2 = 2 \text{ Años}$$

$$PRC = 0,47 \times 12 = 5,64 = 5 \text{ Meses}$$

$$PRC = 0,64 \times 30 = 19,20 = 19 \text{ Días}$$

Análisis. Los cálculos realizados indican que el periodo de recuperación de la inversión es de 2 años, 5 meses y 19 días, lo que señala que luego de superar este tiempo se obtendrán solo las ganancias netas de la empresa.

Análisis de Sensibilidad

Es una herramienta que evalúa los cambios que se generan en tanto en el incremento en costos como en la disminución de ingresos.

Tabla 113

Análisis de Sensibilidad con Disminución de Ingresos del 9%

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"								
Análisis de Sensibilidad con Disminución de los Ingresos								
Años	Ingreso Total	Ingreso Total Disminuido (9%)	Costo Original	Flujo de Efectivo Neto	Factor de Actualización (25%)	VAN Menor	Factor de Actualización (26%)	VAN Mayor
1	\$108.000,00	\$98.280,00	\$54.256,39	\$44.023,61	0,80000	\$35.218,89	0,79365	\$34.939,37
2	\$108.000,00	\$98.280,00	\$54.744,87	\$43.535,13	0,64000	\$27.862,48	0,62988	\$17.550,07
3	\$122.400,00	\$111.384,00	\$55.251,40	\$56.132,60	0,51200	\$28.739,89	0,49991	\$14.367,24
4	\$136.800,00	\$124.488,00	\$55.776,42	\$68.711,58	0,40960	\$28.144,26	0,39675	\$11.166,26
5	\$151.200,00	\$137.592,00	\$56.320,36	\$81.271,64	0,32768	\$26.631,09	0,31488	\$8.385,64
Total		\$570.024,09				\$146.596,62		\$86.408,58
Inversión Inicial						-\$90.032,31		-\$90.032,31
Valor Actual neto						\$56.564,31		-\$3.623,72

Nota. La tabla refleja los cálculos del análisis de sensibilidad con una disminución de los ingresos del 9%, los datos se obtuvieron de las tablas 95 y 100.

1. Determinación de la Nueva TIR

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas \times \frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor}$$

$$TIR = 25,00 + 1 \times \frac{\$56.564,31}{\$56.564,31 - (-\$3.623,72)}$$

$$TIR = 25,00 + 1 \times \frac{\$56.564,31}{\$60.188,04}$$

$$TIR = 25,00 + 1 \times 0,9397933$$

$$TIR = 25,00 + 0,9397933$$

$$TIR = 25,94\%$$

2. Diferencia entre las TIR

$$DT = TIR del Proyecto - Nueva TIR$$

$$DT = 45,07\% - 25,94\%$$

$$DT = 19,30\%$$

3. Porcentaje de Variación

$$PV = \frac{Diferencia de las TIR}{TIR del Proyecto} \times 100$$

$$PV = \frac{19,13\%}{45,07\%} \times 100$$

$$PV = 0,424455 \times 100$$

$$PV = 42,45\%$$

4. Sensibilidad

$$Sesibilidad = \frac{Porcentaje de Variación}{Nueva TIR}$$

$$Sesibilidad = \frac{42,45\%}{45,07\%}$$

$$Sesibilidad = 0,94\%$$

Análisis. Luego de aplicar las fórmulas se obtuvo el cálculo de la sensibilidad con un valor de 0,94%, valor que es menor a uno lo que indica que el proyecto no es sensible y los cambios no afectan la rentabilidad.

Tabla 114

Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos del 12%

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"								
Análisis de Sensibilidad con Aumento en los Costos								
Años	Costo Total	Costo Total Aumentado (12%)	Ingreso Original	Flujo de Efectivo Neto	Factor de Actualización (34%)	VAN Menor	Factor de Actualización (35%)	VAN Mayor
1	\$54.256,39	\$47.745,63	\$108.000,00	\$60.254,37	0,74627	\$44.965,95	0,74074	\$42.792,10
2	\$54.744,87	\$48.175,48	\$108.000,00	\$59.824,52	0,55692	\$33.317,28	0,54870	\$18.513,83
3	\$55.251,40	\$48.621,23	\$122.400,00	\$73.778,77	0,41561	\$30.663,17	0,40644	\$13.247,95
4	\$55.776,42	\$49.083,25	\$136.800,00	\$87.716,75	0,31016	\$27.205,92	0,30107	\$9.094,09
5	\$56.320,36	\$49.561,92	\$151.200,00	\$101.638,08	0,23146	\$23.525,15	0,22301	\$6.067,32
Total		\$243.187,62				\$159.677,47		\$88.814,03
Inversión Inicial						-\$90.032,31		-\$90.032,31
Valor Actual neto						\$69.645,17		-\$1.218,28

Nota. La tabla refleja los cálculos del análisis de sensibilidad con un aumento en los costos del 12%, los datos se obtuvieron de las tablas 95 y 100.

1. Determinación de la Nueva TIR

$$TIR = Tasa Menor + Diferencia de Tasas \times \frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor}$$

$$TIR = 34,00 + 1 \times \frac{\$69.645,17}{\$69.645,17 - (-1.218,28)}$$

$$TIR = 34,00 + 1 \times \frac{\$69.645,17}{\$70.863,45}$$

$$TIR = 34,00 + 1 \times 0,982808047$$

$$TIR = 34,00 + 0,982808$$

$$TIR = 34,98\%$$

2. Diferencia entre las TIR

$$DT = TIR del Proyecto - Nueva TIR$$

$$DT = 45,07\% - 34,98\%$$

$$DT = 10,09\%$$

3. Porcentaje de Variación

$$PV = \frac{Diferencia de las TIR}{TIR del Proyecto} \times 100$$

$$PV = \frac{10,09\%}{45,07\%} \times 100$$

$$PV = 0,223812 \times 100$$

$$PV = 22,38\%$$

4. Sensibilidad

$$Sesibilidad = \frac{Porcentaje de Variación}{Nueva TIR}$$

$$Sesibilidad = \frac{22,38\%}{45,07\%}$$

$$Sesibilidad = 0,50\%$$

Análisis. Luego de aplicar las fórmulas se obtuvo el cálculo de la sensibilidad con un valor de 0,50%, valor que es menor a uno lo que indica que el proyecto no es sensible y los cambios no afectan la rentabilidad.

7. Discusión

Durante el diagnóstico preliminar realizado en el Balneario Limón Playa, perteneciente a la Parroquia La Avanzada, Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro, se identificaron pocos negocios dedicados a la producción de miel de abeja bermejo. Este dato refleja que la actividad de producción en esta zona es limitada, lo cual podría ser representativo de las condiciones generales del cantón. En consecuencia, se propone realizar un proyecto de factibilidad para evaluar cada una de sus etapas y determinar la viabilidad técnica, económica y financiera del establecimiento de la empresa Bermi Miel, con el objetivo de obtener resultados precisos y apegados a la realidad. Este estudio busca garantizar que la inversión cumpla con los objetivos planteados y logre satisfacer parte de la demanda insatisfecha de miel de abeja bermejo en la localidad.

Con base en lo expuesto, se desarrolló un estudio de factibilidad que permitió determinar la viabilidad del establecimiento de la empresa productora y comercializadora de miel de abeja bermejo Bermi Miel. Este análisis sirve para prever si el proyecto será exitoso y cubrirá las necesidades de los consumidores del cantón Santa Rosa. Los cálculos realizados se basaron en proyecciones y datos concretos para los próximos años del proyecto, los cuales reflejan en diversas secciones del estudio de viabilidad. En primer lugar, se llevó a cabo un estudio de mercado para evaluar la demanda insatisfecha de miel de abeja bermejo en la zona, identificando un alto potencial en el cantón. Para el estudio, se consideró una muestra de 377 familias. En cuanto al punto de equilibrio, se definió como el nivel mínimo de ventas necesario para evitar pérdidas. Se analizaron los primeros 5 años, y se determinó que, para el primer año, la empresa debe generar \$49.955,62 en ventas, lo cual representa el 46,26% de la capacidad instalada. Para el quinto año, la empresa deberá alcanzar ventas mínimas de \$50.792,75, utilizando el 33,59% de su capacidad instalada para mantenerse en equilibrio operativo.

Dentro de la Evaluación Financiera del proyecto, los resultados fueron favorables, destacándose un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$84.341,06, lo que refleja la rentabilidad del proyecto. La Tasa Interna de Retorno (TIR) fue del 45,07%, lo que indica un retorno atractivo para invertir. En cuanto a la Relación Beneficio Costo, el valor obtenido fue de \$2,22, lo que implica que por cada dólar invertido se generan 1 dólar con 22 centavos como utilidad. Además, el análisis del Periodo de Recuperación de Capital muestra que la inversión de \$84.341,06 se recuperará en un plazo de 2 años, 5 meses y 19 días, un periodo considerado aceptable. Finalmente, el Análisis de Sensibilidad reveló que el proyecto es resistente a ciertos cambios un incremento de costos de hasta el 12%, con una sensibilidad de 0,50%; por otra parte, también es necesario conocer cuánto puede soportar el proyecto una disminución de ingresos obtenidos durante el desarrollo de operaciones comerciales, es así que se obtuvo que el proyecto tolera una disminución de ingresos de hasta el 9%, con una sensibilidad de 0,94%, lo que indica que el proyecto no es sensible porque los porcentajes obtenidos son menor a 1.

8. Conclusiones

Una vez concluido el estudio de factibilidad realizado con el propósito de determinar la viabilidad de establecer la empresa Bermi Miel, dedicada a la comercialización de miel de abeja bermejo en el Balneario Limón Playa, se alcanzaron las siguientes conclusiones:

- El estudio de mercado y el análisis de la demanda, realizados con el fin de conocer la aceptación del proyecto, arrojaron resultados positivos. Según las encuestas realizadas, se determinó una demanda real del 90,98% y una demanda efectiva del 97,67%, lo que indica un buen potencial de aceptación por parte de los consumidores en el Cantón Santa Rosa.
- El estudio técnico permitió definir la ubicación de la empresa Bermi Miel en el Balneario Limón Playa, en la Parroquia La Avanzada, Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro. Además, se estableció la capacidad de producción inicial, que será de 7.200 gramos de miel de abeja bermejo en frascos de 500 gramos anuales. Esto representa una participación del 2% en el mercado local, con una utilización del 95% de la capacidad instalada en el primer año.
- En cuanto al estudio económico y financiero, se determinó que la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto es de \$90.032,31, la cual se financiará con un 22,25% con capital propio, equivalente a \$20.032,31, y el capital externo que representa el 77,75% de la inversión, que en valores monetarios equivale a \$70.000,00 financiados por el Ban Ecuador a una tasa de interés anual de 12,21%, con un plazo de cinco años con cuotas semestrales. Los resultados financieros reflejan un presupuesto de costos de \$54.256,39, con un saldo en utilidades de \$45.682,07 en el primer año de

operaciones. Además, el punto de equilibrio se calcula en \$49.955,62 en ventas, con un 46,26% de la capacidad instalada utilizada en el primer año.

- La evaluación financiera mostró resultados positivos, destacándose un Valor Actual Neto (VAN) de \$84.341,06, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 45,07% y una Relación Beneficio-Costo (RBC) de 2,22, lo que indica que por cada dólar invertido se generarán \$1,22 en retorno. El período de recuperación de la inversión es de 2 años, 5 meses y 19 días, un tiempo considerado razonable para la rentabilidad del proyecto. Además, el análisis de sensibilidad mostró que el proyecto puede soportar un incremento de costos de hasta el 12%, con una sensibilidad de 0,50%, y una disminución de ingresos de hasta el 9%, con una sensibilidad de 0,94%.
- Con base en los resultados obtenidos durante este estudio, se concluye que el proyecto de establecer la empresa Bermi Miel es viable y factible para su ejecución, con expectativas de éxito en el mercado y la posibilidad de cubrir parte de la demanda insatisfecha de miel de abeja bermejo en la zona.

9. Recomendaciones

En función de los resultados obtenidos en el presente estudio de factibilidad y de las conclusiones previamente descritas, se sugieren las siguientes recomendaciones:

- En torno al análisis de mercado realizado, se recomienda desarrollar campañas publicitarias específicas que permitan captar a los consumidores identificados como parte de la demanda efectiva. Estas estrategias deben enfocarse en destacar los beneficios diferenciales de la miel de abeja bermejo, logrando así una mayor cobertura y aceptación en el mercado local.
- Al momento de iniciar las operaciones, es fundamental monitorear periódicamente los costos y los ingresos, utilizando como referencia el análisis de sensibilidad. Esto permitirá anticipar posibles fluctuaciones y tomar decisiones estratégicas para mantener la rentabilidad del proyecto.
- Dado que una parte significativa de la inversión provendrá de financiamiento externo, es crucial garantizar el cumplimiento oportuno de las obligaciones crediticias. Además, se recomienda monitorear continuamente los costos operativos y las utilidades proyectadas, a fin de asegurar la estabilidad económica y financiera de la empresa.
- Durante la ejecución del proyecto, se debe evaluar constantemente los indicadores financieros como el VAN, TIR y RBC para medir el desempeño económico del negocio. Esto permitirá detectar cualquier desvío respecto a las proyecciones iniciales y realizar los ajustes necesarios para garantizar el éxito de la empresa.

10. Bibliografía

- Adler, M., & Anaya, O. (2020). *Manual de meliponicultura. Guía para las buenas prácticas en la crianza de abejas nativas en Vallegrande*. Bolivia. Obtenido de <https://ico-bo.org/wp-content/uploads/2021/01/Guia-MIELiponicultura.pdf>
- Aguilera Díaz, A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *11*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612017000200022
- Avila Angulo, E. (2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. *Revista Investigación y Negocios*, *14*(23), 32-48. Obtenido de <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. McGraw-Hill. Obtenido de https://uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-Evaluaci%C2%A2n-de-proyectos-7ma-Edici%C2%A2n-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG_.pdf
- Burneo-Valarezo, S., Delgado Vítore, R., & Vérez, M. A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, *XXXVII*(3), 305-312. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360448031009>
- Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J., & Chafla, J. (2022). *Formulación y Evaluación de Proyectos para Financiamiento*. CIDE.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1206/1/C%C3%B3rdoba-evaluaci%C3%B3n%20de%20proyectos%20da%20ed.pdf>

- Espejo Jaramillo, L., & López, G. (2018). *Contabilidad General: Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Loja, Ecuador: EDILOJA Cía. Ltda.
- Espinosa, C. I. (2018). La meliponicultura, una actividad con alto impacto productivo. *Dialoguemos* . Obtenido de <https://dialoguemos.ec/2018/11/la-meliponicultura-una-actividad-con-alto-impacto-productivo/#:~:text=La%20meliponicultura%20es%20una%20actividad,Guayas%2C%20Loja%20y%20El%20Oro>.
- Farouk Miranda, K., Palmera, K. J., & Sepúlveda Cano, P. A. (2014). Abejas. (A. Berben, A. M. Lagos Tobías, A. Daza, M. V. León, R. Londoño, & S. Quiroga, Edits.) *INFOZOA*, 12. Obtenido de https://www.unimagdalena.edu.co/Content/Public/Docs/Entrada_Facultad3/adjunto_1029-20181004104847_528.pdf
- Fuentes Parrales, C. A. (2015). Empresa y Responsabilidad Social, Análisis Conceptual. *Revista de Derecho*, 141-185.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda Edición ed.). PEARSON.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de El Oro. (2020). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Provincia de El Oro*.
- Guaita Gavilanes, M., Martínez Castillo, M., & Hernández Zavala, A. (2023). La miel de abejas sin aguijón: una medicina diferente. *EPISTEMUS*, 17(34). Obtenido de <https://epistemus.unison.mx/index.php/epistemus/article/view/242>

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2012). *Dirección de marketing* (Decimocuarta ed.). México: Pearson.
Obtenido de <https://www.montartuempresa.com/wp-content/uploads/2016/01/direccion-de-marketing-14edi-kotler1.pdf>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (Decimoquinta ed.). México: Pearson Education.
Obtenido de https://www.academia.edu/37145555/Direcci%C3%B3n_en_Marketing_Kotler_y_Keller_15va_edici%C3%B3n
- Lamb, C., Hair, J., & McDaniel, C. (2011). *Marketing*. México: Cengage Learning.
- MAG. (2020). MAG promueve internacionalmente el cultivo de abejas sin aguijón. Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/mag-promueve-internacionalmente-el-cultivo-de-abejas-sin-aguijon/>
- Mariani, V. (2017). *Manual de Buenas Prácticas Apícolas con Manejo Orgánico*.
- Martínez-Pizarro, S. (2021). Efectos del propóleo en la periodontitis. *ODOVTOS-International Journal of Dental Sciences*, 23(1), 10-12. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.15517/ijds.2020.42416>
- Mauricio Chamorro, R., & Valenzuela Dávila, M. (2020). *Apicultura Práctica* (1a. edición ed.). (R. E. Mauricio Chamorro, Ed.)
- Mendoza Roca, C. (2017). *Presupuestos para empresas de manufactura* (Octava ed.). Colombia: Universidad del Norte.
- Meza Orozco, J. d. (2017). *Evaluación Financiera de Proyectos*. ECOE Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2017/04/Evaluaci%C3%B3n-financiera-de-proyectos.pdf>

- Muñoz Cardona, H., Pérez Abad, F., Prades Royo, I., & Segarra Mestre, R. M. (2019). *La Miel*.
Obtenido de <https://bibliotecavirtualsenior.es/wp-content/uploads/2019/06/La-miel.pdf>
- Nature and Culture International. (2024). *Naturaleza y Cultura Internacional*. Obtenido de
Naturaleza y Cultura Internacional: <https://www.natureandculture.org/es/directorio/10-datos-interesantes-sobre-la-meliponicultura-en-el-ecuador/>
- Navío Marco, J., Rodrigo Moya, B., Pérez Gorostegui, E., Solórzano García, M., Rodríguez Oromendía, A., Sevilla Sevilla, C., . . . Rodríguez Fernández, L. (2022). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. Editorial Sanz y Torres, S. L.
- Ocaña, S., & Ron Román, J. (2022). Biodiversidad en Ecuador: no todas las abejas tienen aguijón.
Catálisis Revista Digital. Obtenido de <https://www.catalisisec.com/post/ecuador-abejas-sin-aguijon>
- Olivera, L. (2018). *Manual de Apicultura*. Buenos Aires. Obtenido de
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/manual_de_apicultura_1oano.pdf
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (2da. ed.). GRAFICPLUS.
- PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL PARROQUIAL DE LA AVANZADA*. (2015).
- Ramírez, N. B. (2020). La meliponicultura: una práctica en pro de la reforestación y la economía sostenible. *El Espectador*. Obtenido de <https://www.elespectador.com/ambiente/la-meliponicultura-una-practica-en-pro-de-la-reforestacion-y-la-economia-sostenible-article/>
- Rasmussen, C. (2004). Bees from Southern Ecuador. *Lyonia*, 7, 29-35. Obtenido de
<https://www.yumpu.com/es/document/read/14644780/bees-from-southern-ecuador-claus-rasmussen>

- Rincón Soto, C. A., Molina Mora, F. R., & Villarreal Vásquez, F. (2021). *Contabilidad de Costos I: Componentes del costo con aproximaciones a las NIC 02 y NIIF 08* (Segunda ed.). Colombia: Ediciones de la U.
- Rodríguez Aranday, F. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: IMCP. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Formulaci%C3%B3n_y_evaluaci%C3%B3n_de_proyectos/Qs9XDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Rosero, D. C., Vega, V., & Navas, S. (2019). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Editorial Jurídica del Ecuador.
- Sánchez Jiménez, V. (2015). LA REDEFINICIÓN DEL PAPEL DE LA EMPRESA EN LA SOCIEDAD. *BARATARIA. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*(20), 129-145. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322142550008>
- Sánchez Machado, I., Ledesma Martínez, Z., Suárez Gonzáñez, M., Penichet Cortiza, M., Barrios Castillo, G., Díaz González, Y., . . . González Martínez, P. (2015). *Manual para la formulación y evaluación de proyectos de inversión con criterio económico*. Editorial Feijóo.
- Sapag Chain , N., Sapag Chain , R., & Sapag P. , J. (2019). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (Sexta ed.). Obtenido de <https://web.instipp.edu.ec/Libreria/libro/Preparacion%20y%20evaluacion%20de%20proyectos.pdf>
- Serrano, F. G. (2020). *Proyectos de Inversión* (Segunda ed.). Patria Educación. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Proyectos_de_inversion/zJctEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=0

- Tantalean, I. O. (2021). *La epistemología de la administración: Hermenéutica y exégesis en la construcción de su concepto y objeto* (Segunda ed.). Letra Grupo Editorial.
- Tantalean, I. O. (2022). La naturaleza de la empresa Su teleología desde los Ciencias de la Administración, el Derecho y la Economía. (U. P. Bolivariana, Ed.) *Revista de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 52(136), 262-287.
- Tapias, D. (2014). *Proyectos*. España: Escuela Politécnica Superior. Universidad Autónoma de Madrid. Obtenido de http://arantxa.ii.uam.es/~proyectos/teoria/C3_Tipos%20de%20proyectos.pdf
- Viñán Villagrán, J. A., Puente Riofrío, M. I., Ávalos Reyes, J. A., & Córdova Prócel, J. R. (2018). *Proyectos de Inversión: Un Enfoque Práctico*. La Caracola. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoque%20pra%C%81ctico.pdf>
- Virreira Ávila, M. M. (2020). *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión: Métodos y Aplicaciones*. Bolivia: Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra - UPSA. Obtenido de https://www.upsa.edu.bo/images/libro_evaluacion-financiera-de-proyectos-de-inversion.pdf
- Vossler, F. G. (2019). Meliponas, abejas melíferas sin aguijón. *Ciencia Hoy*, 28(166), 43-48.

11. Anexos

Anexo 1

Proyecto de Integración Curricular

1. Título

Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro.

2. El Problema de Investigación

A nivel mundial, la producción y comercialización de miel representan una oportunidad empresarial significativa, debido a que esta actividad es importante tanto en el área económica como ecológica dada la creciente demanda de productos naturales y saludables en la sociedad, esto porque se considera una de las fuentes principales para obtener ingresos significativos en otros países como China entre otros. La apicultura se considera como parte de la agricultura por la razón de que las abejas necesitan primordialmente el néctar de flores de cultivos para que puedan producir miel, no obstante, los agricultores pueden dedicarse a aprovechar la apicultura para obtener un beneficio económico a cambio de esta actividad.

Ecuador cuenta con condiciones adecuadas para realizar la actividad de la apicultura, tiene una diversidad de climas y ecosistemas que favorecen el desarrollo variado de la flora, lo cual es esencial para que las abejas tengan un suministro de néctar y polen, debido a la ubicación geográfica en la región ecuatorial, el país posee una temperatura estable durante todo el año, lo que proporciona parámetros óptimos para el desarrollo y mantenimiento de las colonias de las abejas. También, existen diferentes factores tanto económicos como ambientales que intervienen en la producción y comercialización para satisfacer con la demanda de productos apícolas.

En el Cantón de Santa Rosa Provincia de El Oro, varias personas que se dedican a la producción y venta de miel de bermejo, lo hacen de manera temporal e informal. Debido a que, carecen de los conocimientos y recursos necesarios para producir grandes cantidades de miel, lo que limita su capacidad para abastecer a todos los consumidores locales.

Los pobladores que se dedican a esta actividad son aquellos que habitan en áreas cercanas a zonas boscosas con una temperatura media entre 23° y 28°C, y una humedad relativa promedio de 77%, ya que las abejas que producen la miel suelen estar alojadas en los árboles.

En este contexto, la falta de conocimiento, espacio, financiamiento, entre otros factores inciden a que los productores de miel de bermejo experimentan dificultades para alcanzar una adecuada producción constante y satisfacer la demanda del mercado, lo cual se ve reflejado en irregularidad en la oferta del producto y la incapacidad para cubrir las necesidades de los consumidores locales de manera consistente y el desempleo, se genera debido a la reducción de la mano de obra requerida en esta actividad productiva, como consecuencia, deriva las siguientes circunstancias:

- La limitación de recursos es un factor que incide en la baja de producción de miel de bermejo, debido a que los productores del Cantón Santa Rosa no cuentan con los medios adecuados, tales como infraestructura y tecnología, para llevar a cabo un proceso eficiente y de alta calidad.
- La eficiencia y excelencia en la producción de miel de bermejo en la localidad se ven afectadas debido a la carencia de familiaridad y acceso a métodos contemporáneos de apicultura y procesamiento.

- La escasez de comercio con todos los mercados locales o regionales, impide a los productores de miel de bermejo llegar a un público más amplio y establecer relaciones comerciales sólidas.
- Los consumidores locales no están completamente familiarizados sobre los beneficios y características de la miel de bermejo, lo que limita la demanda y afecta la viabilidad económica de los productores.

Por lo tanto, este proyecto de factibilidad para la producción y comercialización de miel de Bermejo, busca no solo satisfacer la demanda de la población local, sino también mejorar el proceso productivo y contribuir a la erradicación del desempleo en la región. Para lograr estos objetivos, es crucial determinar la aceptación del emprendimiento por parte de la comunidad. Por ende, se plantea realizar un estudio detallado de mercado, técnico, económico-financiero y aplicar las herramientas de evaluación financiera, que demuestren la viabilidad de esta empresa, evaluando los aspectos técnicos, económicos y comerciales. De esta manera, se podrá establecer con certeza la factibilidad y potencial de éxito de la producción de miel de Bermejo en este contexto específico.

Formulación

¿Cómo incide el determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de miel de bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de el Oro, en el establecimiento de la viabilidad técnica, económica y financiera?

Sistematización

- ¿Cómo influye realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda del Cantón Santa Rosa?

- ¿De qué manera incide elaborar un estudio técnico, para determinar el tamaño, la localización, ingeniería del proyecto y establecer la estructura organizacional de la empresa?
- ¿En qué forma contribuye efectuar un estudio económico-financiero, para establecer la inversión total del proyecto, costos de producción, precios de venta, presupuestos proyectados y flujo de caja?
- ¿Cómo influye aplicar las herramientas de evaluación financiera para determinar el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), periodo de recuperación de capital (PRC), Relación beneficio Costo (B/C) y análisis de sensibilidad?

3. Objetivos de Investigación

Objetivo general

- Determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de miel de bermejo, en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro con el fin de establecer la viabilidad técnica, económica, y financiera.

Objetivo específico

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda de miel de bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro.
- Elaborar el estudio técnico, para determinar el tamaño, la localización, ingeniería del proyecto y establecer la estructura organizacional de la empresa productora y comercializadora de miel de bermejo.
- Efectuar un estudio económico-financiero, para establecer la inversión total del proyecto, costos de producción, precios de venta, presupuestos proyectados y flujo de caja.

- Aplicar las herramientas de evaluación financiera para determinar el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), periodo de recuperación de capital (PRC), Relación beneficio Costo (B/C) y análisis de sensibilidad.

Anexo 2

Encuesta Aplicada a la Muestra Objeto de Estudio



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Encuesta Aplicada a la Muestra Objeto de Estudio

Como estudiante de ciclo VIII de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, modalidad presencial, me dirijo comedidamente para solicitarle se digne dar respuesta a la siguiente encuesta que tiene por objetivo determinar la factibilidad de la empresa para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro; la información es de carácter confidencial para lo cual se pide su colaboración, cuyas respuestas permitirán tomar la decisión sobre la inversión en el proyecto.

1. Género

a. Masculino ()

b. Femenino ()

2. Edad

.....

3. Monto de ingresos mensuales

.....

4. ¿Usted o en su familia consumen miel de abeja de bermejo? Si su respuesta es no agradecemos su colaboración.

Si ()

No ()

5. ¿En qué sitios de expendio compra la miel de bermejo?

Tiendas ()

Supermercados ()

Centros naturistas ()

Al productor ()

6. ¿Cuál es el volumen de miel de bermejo que usted consume mensualmente? Seleccione la opción.

a. 100 g. ()

b. 300 g. ()

c. 500 g. ()

d. 700 g. ()

e. 900 g. ()

f. 1000 g. a más ()

7. ¿Qué tipo de envase prefiere para la miel de bermejo?

a. Envase de vidrio ()

b. Envase de Plástico ()

c. Bidones de Metal ()

d. Envases de Cerámica ()

8. ¿Al comprar la miel de bermejo que considera usted?

- a. Precio ()
- b. Envase ()
- c. Marca ()
- d. Calidad del producto ()
- e. Beneficios de Salud ()
- f. Sabor ()

9. ¿Al adquirir el producto cuánto paga por volumen? Marque con una x.

Cantidad	Precio	Seleccione la opción
Botella de 100 g.	\$5,00	
Botella de 300 g.	\$10,00	
Botella de 500 g.	\$15,00	
Botella de 700 g.	\$20,00	
Botella de 900 g.	\$25,00	
Botella de 1000 g.	\$30,00	

10. ¿Al adquirir la miel de abejas bermejo, que marca prefiere?

.....

.....

11. ¿Cuál sería el principal motivo para consumir productos endulzantes alternativos como la miel de bermejo?

- a. Preferencias por productos naturales ()
- b. Razones de salud ()
- c. Apoyo a la producción local ()
- d. Otros (especifique)

12. ¿Cuáles son los medios de comunicación que usted prefiere para informarse? Seleccione sus respuestas.

- a. Radio ()

- b. Televisión ()
- c. Periódico ()
- d. Facebook ()
- e. WhatsApp ()
- f. Instagram ()
- g. Tiktok ()
- h. X ()

13. Al implementarse una nueva empresa de producción y comercialización de miel de bermejo en la Ciudad de Santa Rosa. ¿Estaría dispuesto a adquirir el producto?

- a. Si ()
- b. No ()

14. ¿Qué expectativas tendría de la nueva empresa comercializadora de miel de bermejo al ofrecer su producto al mercado? Marque con una x.

- a. Registro de funcionamiento ()
- b. Sea 100% natural ()
- c. El producto en la etiqueta cuente con el registro sanitario ()
- d. Que sea económico ()

15. Indique el envase y el volumen de miel que le interesaría adquirir mensualmente.

- a. En plástico, volumen de
- b. En vidrio, volumen de.....
- c. En cerámica, volumen de.....
- d. Envases de Metal, volumen de.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 3

Entrevista Aplicada a los Productores de Miel de Abeja Bermejo en el Cantón Santa Rosa



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**Entrevista Aplicada a los Principales Comercializadores de Miel de Bermejo en el Cantón
Santa Rosa**

Como estudiante de ciclo VIII de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja modalidad presencial, me dirijo comedidamente para solicitarle se digne dar respuesta a la siguiente encuesta que tiene por objetivo determinar la factibilidad de la empresa para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro; la información es de carácter confidencial para lo cual se pide su colaboración, cuyas respuestas permitirán tomar la decisión sobre la inversión en el proyecto.

- 1. ¿En qué sector se encuentra ubicado su negocio?**
- 2. ¿Qué tipo de miel de abeja comercializa su negocio?**
- 3. ¿Cuál es la marca de la miel de bermejo que su negocio comercializa?**
- 4. ¿Qué tipo de envase tiene más acogida en la venta de la miel de bermejo?**
- 5. ¿En su negocio, los envases de cuantos gramos de miel de abeja bermejo ofrece al público?**
- 6. ¿De las distintas presentaciones de miel de abeja de bermejo que usted comercializa, cuál tiene mayor acogida?**
- 7. ¿Qué cantidad de frascos de miel de bermejo vende usted habitualmente al mes?**
- 8. ¿En cuales meses del año tiene mayor demanda del producto?**

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 4

Presupuesto para la Compra de las Colmenas

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"			
Presupuesto para la Compra de Colmenas			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Cajones de abejas bermejo	750	30,00	22.500,00
Total			22.500,00

Nota. La tabla muestra valor unitario de cada enjambre y el presupuesto que se necesita para adquirir los 750 enjambres.

Anexo 5

Resumen de Propiedad, Planta y Equipo

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"	
Resumen de Propiedad Planta y Equipo	
Concepto	Valor
Maquinaria y Equipo	\$32.089,89
(-) Depreciación acumulada de Maquinaria y Equipo	-\$2.888,09
Muebles y Enseres	\$1.602,50
(-) Depreciación acumulada de Muebles y Enseres	-\$144,23
Equipo de Cómputo	\$1.110,56
(-) Depreciación acumulada de Equipo de Cómputo	-\$333,17
Vehículo	\$17.290,00
(-) Depreciación acumulada de Vehículo	-\$2.766,40
Activos Diferidos	\$7.626,00
Total	\$53.587,07

Nota. La tabla muestra el resumen de Propiedad, Planta y Equipo de la empresa, los datos se tomaron de las tablas: 57, 59, 61 y 63.

Anexo 6

Rol de Pagos del Jefe de Producción

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Rol de Pagos del Jefe de Producción		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Salario Básico Unificado		\$460,00
Décimo Tercer Sueldo		\$38,33
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00
Total de Ingresos		\$536,67
DEDUCCIONES		
Aporte Individual	9,45%	\$43,47
Total de Egresos		\$43,47
TOTAL SALARIO MENSUAL		\$493,20
TOTAL SALARIO ANUAL		\$5.918,36

Nota. La tabla muestra el cálculo del pago del Jefe de Producción durante el primer año de prestar sus servicios, cabe recalcar que los fondos de reserva se reciben luego del año de labores.

Anexo 7

Rol de Pagos del Trabajador de Producción

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Rol de Pagos del Trabajador de Producción		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Salario Básico Unificado		\$400,00
Décimo Tercer Sueldo		\$33,33
Décimo Cuarto Sueldo		\$33,33
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00
Total de Ingresos		\$466,67
DEDUCCIONES		
Aporte Individual	9,45%	\$37,80
Total de Egresos		\$37,80
TOTAL SALARIO MENSUAL		\$428,87
TOTAL SALARIO ANUAL		\$5.146,40

Nota. La tabla muestra el cálculo del pago del Trabajador de Producción durante el primer año de prestar sus servicios, cabe recalcar que los fondos de reserva se reciben luego del año de labores.

Anexo 8

Rol de Pagos del Administrador

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Rol de Pagos del Administrador		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Salario		\$600,00
Décimo Tercer Sueldo		\$50,00
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00
Total de Ingresos		\$688,33
DEDUCCIONES		
Aporte Individual	9,45%	\$56,70
Total de Egresos		\$56,70
TOTAL SALARIO MENSUAL		\$631,63
TOTAL SALARIO ANUAL		\$7.579,60

Nota. La tabla muestra el cálculo del pago del Administrador durante el primer año de prestar sus servicios, cabe recalcar que los fondos de reserva se reciben luego del año de labores.

Anexo 9

Rol de Pagos de la Secretaria Contadora

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Rol de Pagos de la Secretaria Contadora		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Salario		\$460,00
Décimo Tercer Sueldo		\$38,33
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00
Total de Ingresos		\$536,67
DEDUCCIONES		
Aporte Individual	9,45%	\$43,47
Total de Egresos		\$43,47
TOTAL SALARIO MENSUAL		\$493,20
TOTAL SALARIO ANUAL		\$5.918,36

Nota. La tabla muestra el cálculo del pago de la Secretaria Contadora durante el primer año de prestar sus servicios, cabe recalcar que los fondos de reserva se reciben luego del año de labores.

Anexo 10

Rol de Pagos del Jefe de Ventas

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Rol de Pagos del Jefe de Ventas		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Salario		\$460,00
Décimo Tercer Sueldo		\$38,33
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00
Total de Ingresos		\$536,67
DEDUCCIONES		
Aporte Individual	9,45%	\$43,47
Total de Egresos		\$43,47
TOTAL SALARIO MENSUAL		\$493,20
TOTAL SALARIO ANUAL		\$5.918,36

Nota. La tabla muestra el cálculo del pago del Jefe de Ventas durante el primer año de prestar sus servicios, cabe recalcar que los fondos de reserva se reciben luego del año de labores.

Anexo 11

Rol de Pagos del Bodeguero

 Empresa Productora y Comercializadora de Miel de Abeja Bermejo "BERMI MIEL"		
Rol de Pagos del Bodeguero		
Rubro	Porcentaje	Total
INGRESOS		
Salario		\$400,00
Décimo Tercer Sueldo		\$33,33
Décimo Cuarto Sueldo		\$38,33
Fondos de Reserva	8,33%	\$0,00
Total de Ingresos		\$471,67
DEDUCCIONES		
Aporte Individual	9,45%	\$37,80
Total de Egresos		\$37,80
TOTAL SALARIO MENSUAL		\$433,87
TOTAL SALARIO ANUAL		\$5.206,40

Nota. La tabla muestra el cálculo del pago del Bodeguero durante el primer año de prestar sus servicios, cabe recalcar que los fondos de reserva se reciben luego del año de labores.

Anexo 12

Certificado de Inglés

Loja, 08 de enero de 2025

Sr. Jhoel Fernando Herrera Granda

CERTIFICADO GRADE (B2) OTORGADO POR CAMBRIDGE ENGLISH LANGUAGE ASSESSMENT

CERTIFICO:

Haber realizado la traducción de español al idioma inglés del resumen del Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría** titulado **"Proyecto de Factibilidad para la Producción y Comercialización de Miel de Bermejo en el Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro."**, de autoría de la señorita estudiante **Kristhel Esthefania Freire Maza**, con cédula **0750266660**.

Se autoriza al interesado hacer uso de la misma para los trámites que crea conveniente.

**JHOEL
FERNANDO
HERRERA
GRANDA**

Firmado
digitalmente por
JHOEL FERNANDO
HERRERA GRANDA
Fecha: 2025.01.08
09:21:42 -05'00'

.....
Sr. Jhoel Fernando Herrera Granda
C.I. 1150231890