



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TITULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA PRODUCCIÓN DE MIEL DE
ABEJA ARTESANAL, EN EL CANTÓN VINCES,
DE LA PROVINCIA DE LOS RÍOS.**

TUTOR:

Lsi. Yandres Janneth Garcia Charcopa, Mgs

AUTOR:

Shayler Francisco Bajaña Molina

GUAYAQUIL – ECUADOR

2021

Certificado de Tutor de Titulación

Lsi. Mgs. Yandres Janneth Garcia Charcopa, en calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, certifico que el egresado Bajaña Molina Shayler Francisco, es autor de la Tesis de Grado titulada: “Proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos”, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Lsi. Mgs. Yandres Janneth Garcia Charcopa
Tutor trabajo investigación

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación **“Proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos”**, presentado por el egresado Shayler Francisco Bajaña Molina, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Mercedes Intriago.
Coordinadora de la carrera

Lsi. Mgs. Yandres Janneth García Charcopa.
Tutor trabajo investigación

Msc. Francisco Verduga Vélez
Miembro del tribunal

Msc. Verni Jácome Santos
Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Shayler Francisco Bajaña Molina, autor de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos”**, declaro que el mismo es de mi completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de mi entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Shayler Francisco Bajaña Molina
Egresado de la carrera de Gestión Empresarial

Agradecimiento

Mi agradecimiento infinito a DIOS porque sin la ayuda de él no hubiera llegado hasta donde estoy, de manera especial a mi esposa por todo su apoyo y ayuda incondicional; a mis hijos, madre, hermanos por siempre poder contar con ellos. Y con mucho cariño y respeto a la Lsi. Mgs. Yandres Janneth García Charcopa por la sabiduría y conocimientos impartidos.

Shayler Francisco Bajaña Molina

Dedicatoria

El presente trabajo de tesis lo dedico a DIOS por ser mi guía y mi camino en todo momento ya que siempre está junto a mí, y me da fortaleza es mi refugio para seguir adelante y siempre me protege ante todo mal.

A mi familia por haber sido siempre mi faro que me guían como luz brillante en mi sendero.

A mi esposa Lilia Carriel Morante por haber sido mi fiel amiga en todo momento y ahora más por su apoyo para no desmayar y seguir siempre adelante a mis hijos Naghelly Francesca y Shayler Bhenjamin, por ser el impulso para lograr mi superación y poderles brindar una mejor estabilidad al poder lograr convertirme en un profesional.

Shayler Francisco Bajaña Molina

Resumen

El presente proyecto se centró en determinar la prefactibilidad para la producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos. En este caso, de acuerdo a un estudio preliminar, fue posible identificar que en el cantón Vinces la oferta de miel de abeja es limitada, esto a pesar del potencial de crecimiento que posee este sector considerando el cambio en las tendencias de consumo. Por lo tanto, se identificó la oportunidad de mercado de incursionar en la producción y comercialización de miel de abeja artesanal, incorporando un factor diferenciador al elaborar el producto con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena. La prefactibilidad del proyecto se determina a partir de un estudio de campo, el estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio legal y ambiental. En este contexto, para desarrollar el proyecto fue necesario realizar un estudio de campo, a fin de conocer las preferencias de los consumidores, así como también para identificar y caracterizar a los competidores, con lo cual se corroboró la idoneidad de la idea de negocio. También se describieron los aspectos técnicos, se determinó la estructura organizacional del negocio y se establecieron los aspectos legales y ambientales acorde a la legislación vigente. En el apartado financiero, fue posible determinar que existe una factibilidad económica y financiera sobre el plan de negocios ya que existe una tasa mínima de retorno con un VAN de \$58,211.78 dólares un TIR de 50,75%.

Palabras claves: Prefactibilidad, miel de abeja, producción, comercialización, plan de negocio.

Abstract

This project focused on determining the pre-feasibility for the production of artisanal honey in the Vinces canton, in the Los Ríos province. In this case, according to a preliminary study, it was possible to identify that in the Vinces canton the supply of honey is limited, this despite the growth potential of this sector considering the change in consumption trends. Therefore, the market opportunity was identified to venture into the production and commercialization of artisanal honey, incorporating a differentiating factor by making the product with chamomile, lemon verbena and spearmint flavors. The pre-feasibility of the project is determined from a field study, technical study, administrative study, legal and environmental study. In this context, to develop the project it was necessary to carry out a field study, in order to know the preferences of the consumers, as well as to identify and characterize the competitors, with which the suitability of the business idea was corroborated. The technical aspects were also described, the organizational structure of the business was determined and the legal and environmental aspects were established in accordance with current legislation. In the financial section, it was possible to determine that there is an economic and financial feasibility on the business plan since there is a minimum rate of return with a NPV of \$58,211.78 dollars and an IRR of 50.75%.

Key words: Pre-feasibility, honey, production, commercialization, business plan.

Tabla de Contenido

Contenido	
Pág.	
Carátula.....	i
Certificado de Tutor de Titulación.....	ii
Certificado del tribunal	iii
Declaración de autoría	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Tabla de Contenido	ix
Lista de Tablas	xiii
Lista de Figuras.....	xv
Capítulo I	1
1.1. Problematización.....	1
1.2. Tema	1
1.3. Antecedentes Generales	1
1.4. Formulación del Problema	6
1.5. Planteamiento del Problema.....	6
1.6. Preguntas de la Investigación.....	12
1.7. Delimitación del Problema.....	13
1.8. Justificación	13
1.9. Objetivos	18
1.9.1. Objetivo general.....	18
1.9.2. Objetivos específicos	18
1.10. Conclusión	18
Capítulo II	20
2.1. Contextualización	20
2.2. Marco Teórico.....	20
2.2.1. Proyecto factible	20

2.2.2.	Proyecto prefactible	23
2.2.3.	Producción miel de abeja artesanal	25
2.2.4.	Estudio de mercado	28
2.2.5.	Estudio técnico	33
2.2.6.	Estudio organizacional	35
2.2.7.	Estudio financiero	37
2.2.8.	Indicadores financieros	41
2.3.	Marco Conceptual	43
2.4.	Marco Ambiental	46
2.5.	Variables	48
2.5.1.	Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad.	48
2.5.2.	Variable dependiente: Producción de Miel de Abeja Artesanal.	48
2.6.	Operacionalización de las variables	50
2.7.	Conclusión	52
Capítulo III.....		53
3.1.	Marco Metodológico.....	53
3.2.	Plan de investigación	53
3.3.	Tipos de investigación	54
3.4.	Fuentes de investigación	56
3.4.1.	Fuentes primarias	56
3.4.2.	Fuentes secundarias.....	57
3.5.	Población.....	57
3.6.	Tamaño de la muestra	58
3.6.2.	Muestra	61
3.6.3.	Métodos y técnicas de la Investigación.....	62
3.6.4.	Técnicas e instrumentos	63
3.6.5.	Instrumentos.....	65
3.7.	Conclusión	65
Capítulo IV.....		66
4.1.	Formulación del Proyecto	66

4.2.	Análisis e Interpretación de los Resultados	66
4.2.1.	Encuestas.....	66
4.2.2.	Entrevistas.....	83
4.3.	Estudio de Mercado	85
4.3.1.	Microambiente	86
4.3.2.	Macroambiente.....	87
4.3.3.	Oferta	89
4.3.4.	La demanda.....	91
4.3.5.	Déficit de la demanda	93
4.3.6.	Producto	94
4.3.7.	Precio	98
4.3.8.	Comercialización	100
4.3.9.	Promoción	102
4.4.	Estudio Técnico	108
4.4.1.	Dimensión y característica.....	109
4.4.2.	Localización del proyecto	110
4.4.3.	Tecnología del proceso productivo	111
4.4.4.	Ingeniería del proyecto.....	114
4.4.5.	Maquinarias y equipos	115
4.5.	Estudio Administrativo	119
4.5.1.	Análisis situacional	120
4.5.2.	Organigrama	125
4.5.3.	Funciones de talento humano.....	126
4.6.	Estudio Legal	129
4.6.1.	Tipo de empresa.....	130
4.7.	Conclusiones	135
4.8.	Recomendaciones	136
5.	Capítulo V.....	137
5.1.	Propuesta.....	137

5.2.	Título de la Propuesta	137
5.3.	Autores de la Propuesta.....	137
5.4.	Empresas Auspiciantes	137
5.5.	Área que cubre la Propuesta.....	137
5.6.	Fecha de Presentación.....	137
5.7.	Fecha de Terminación.....	138
5.8.	Duración del Proyecto.....	138
5.9.	Participantes del Proyecto.....	138
5.10.	Objetivo general de la Propuesta.....	138
5.11.	Objetivos Específicos.....	139
5.12.	Beneficiarios Directos.....	139
5.13.	Beneficiarios Indirectos	139
5.14.	Impacto de la Propuesta	140
5.15.	Descripción de la Propuesta.....	140
5.16.	Estudio Financiero	140
5.16.1.	Proyección de ingresos, costos y gastos.....	142
5.16.2.	Inversiones en activos fijos, nominales y capital de trabajo	145
5.16.3.	Financiamiento del proyecto	146
5.16.4.	Proyección de estados financieros	148
5.16.5.	Evaluación económica del proyecto.....	153
5.16.6.	Estimación de la tasa mínima atractiva de retorno.....	155
5.16.7.	Evaluación financiera del proyecto.....	156
5.16.8.	Análisis de sensibilidad del proyecto.....	158
5.17.	Importancia	159
5.18.	Metas del proyecto	159
5.19.	Finalidad de la propuesta	160
5.20.	Conclusión	161
	Referencias.....	162
	Apéndices.....	170

Lista de Tablas

Contenido.....	Pág.
Tabla 1. Operacionalización de las variables	50
Tabla 2 Tipos de investigación	55
Tabla 3. Universo	58
Tabla 4. Tamaño de la muestra	60
Tabla 5. Zona Rural.....	61
Tabla 6. Zona Urbana.....	61
Tabla 7. Potenciales clientes en total con edades comprendidas de 14 a 65 años	61
Tabla 8. Edad	66
Tabla 9 Sexo.....	67
Tabla 10 Lugar de residencia.	68
Tabla 11 Conoce algún colmenar en el cantón Vinces.	69
Tabla 12 Conocimiento sobre distribuidores de miel de abeja artesanal.	70
Tabla 13 Frecuencia de consumo de miel de abeja.....	71
Tabla 14. Motivo por el cual consume miel de abeja	72
Tabla 15 Tipos de miel de abeja que conoce.	73
Tabla 16 Miel de abeja adquirida presenta etiqueta.....	74
Tabla 17 Certificado de calidad en la miel de abeja que adquiere.....	75
Tabla 18 Precio de la miel de abeja en la ciudad de Vinces	76
Tabla 19 Precio que paga por la miel de abeja.....	77
Tabla 20 Más productos artesanales con miel de abeja	78
Tabla 21. Características adicionales que deba tener la miel.....	79
Tabla 22 La idea de contar con varios tipos de miel de abeja.....	80
Tabla 23. Canal a través le preferiría comprar el producto.....	81
Tabla 24. Tipo de promoción	82
Tabla 25. Análisis FODA.....	87
Tabla 26. Proyección de la oferta.....	91
Tabla 27. Proyección de la demanda.....	93
Tabla 28. Demanda insatisfecha	94
Tabla 29. Composición nutricional.....	97
Tabla 30 Precios referenciales	99
Tabla 31. Precios del producto a comercializarse.....	99

Tabla 32. Volumen de facturación	102
Tabla 33. Presupuesto de lanzamiento de campaña	107
Tabla 34. Inversión en activos	116
Tabla 35. Costos de mano de obra indirecta	118
Tabla 36. Funciones del gerente propietario	126
Tabla 37. Funciones del auxiliar de producción y comercialización	127
Tabla 38. Rol de pagos del personal administrativo	128
Tabla 39. Inversiones y gastos administrativos	129
Tabla 40. Tramitación y normativas	132
Tabla 41. Proyección de ingresos.....	143
Tabla 42. Proyección de costos.....	143
Tabla 43. Proyección de gastos.....	144
Tabla 44. Capital de trabajo	146
Tabla 45. Inversión total	146
Tabla 46. Financiamiento del proyecto.....	147
Tabla 47. Balance general proyectado	148
Tabla 48. Estado de resultado proyectado.....	149
Tabla 49. Flujo de caja proyectado	151
Tabla 50. Evaluación económica	154
Tabla 51. Evaluación económica-CAPM.....	155
Tabla 52 Cálculo del TIR y VAN	156
Tabla 53. Evaluación financiera.....	157
Tabla 54. Análisis de sensibilidad.....	158

Lista de Figuras

Contenido	Pág.
Figura 1. Ranking de principales países productores de miel de abeja, periodo 2019	4
Figura 2. Boletín de la miel América Latina.....	7
Figura 3. Componentes del estudio técnico	34
Figura 4. Recursos financieros	38
Figura 5. Población del cantón Vinces.....	59
Figura 6. Población del cantón Vinces por ocupación.....	59
Figura 7. Edad	66
Figura 8. Sexo	67
Figura 9. Lugar de residencia.....	68
Figura 10. Conoce algún colmenar en el cantón Vinces	69
Figura 11. Conocimiento sobre distribuidores de miel de abeja artesanal.....	70
Figura 12. Frecuencia de consumo de miel de abeja	71
Figura 13. Motivo por el cual consume miel de abeja	72
Figura 14. Tipos de miel de abeja que conoce	73
Figura 15. Miel de abeja adquirida presenta etiqueta	74
Figura 16. Certificado de calidad en la miel de abeja que adquiere	75
Figura 17. Precio de la miel de abeja en la ciudad de Vinces	76
Figura 18. Precio que paga por la miel de abeja	77
Figura 19. Más productos artesanales con miel de abeja.....	78
Figura 20. Características adicionales que deba tener la miel	79
Figura 21. La idea de contar con varios tipos de miel de abeja	80
Figura 22. Canal a través le preferiría comprar el producto	81
Figura 23. Tipo de promoción.....	82
Figura 24. Proyección de la demanda de miel de abeja	93
Figura 25. Proyección de la demanda insatisfecha	94
Figura 26. Prototipo del producto	98
Figura 27. Logotipo de la marca	98
Figura 28. Distribución geográfica	101
Figura 29. Obsequios publicitarios (libreta).....	103
Figura 30. Obsequios promocionales (Esferos y llaveros)	104

Figura 31. Volantes publicitarios	105
Figura 32. Facebook.....	106
Figura 33. Instagram	107
Figura 34. Localización del proyecto.....	111
Figura 35. Proceso productivo	112
Figura 36. Distribución del apiario	114
Figura 37. Proceso administrativo 1	122
Figura 38. Proceso administrativo 2	124
Figura 39. Estructura organizacional	125
Figura 40. Punto de equilibrio.....	154

Capítulo I

1.1. Problemática

1.2. Tema

Proyecto de prefactibilidad para la producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos.

1.3. Antecedentes Generales

A nivel mundial, la historia de la apicultura se remonta aproximadamente al año 9000 a.C., considerando que en cuevas de países como España donde existen registros asociados con las pinturas rupestres que muestran indicios de la práctica de esta actividad. Así mismo, diversos estudios arqueológicos han presentado evidencias del trabajo que se realizó antiguamente con las colmenas de abejas, tales como los registros jeroglíficos egipcios encontrados en El Cairo que datan del año 2400 a.C., donde se asocia su uso a los más altos mandos de la realeza (Ordoñez, 2020, pág. 29).

Según lo manifestado por Stevens (2020):

Quando se trata de registros históricos, sabemos que en el año 9000 a.C., la apicultura se practicaba en el norte de África y que los antiguos egipcios representaban la recolección de miel en su arte alrededor del 4500 a.C., también hay arte rupestre de cuevas en España y Sudáfrica que muestran a hombres robando miel del nido de abejas, por lo que se entiende la asociación del hombre con las abejas se remonta a tiempos prehistóricos (p. 59).

En el caso de los antiguos egipcios, el uso de la miel extraída de las colmenas de abeja se asociaba principalmente a su función alimenticia, puesto que era utilizada

como edulcorante, así como también se empleaba para realizar ofrendas a los dioses, práctica que también repetían los romanos y los griegos, quienes también atribuían el uso de la miel como medicina natural (Ordoñez, 2020, pág. 29).

Desde esta perspectiva, se puede decir que la apicultura se ha practicado históricamente en diversos lugares como parte de la cultura alimentaria local, así como una actividad relacionada con la producción de polinizadores. Por ejemplo, en países como Japón, Corea e India, la miel es un elemento importante de la cultura alimentaria. Por lo tanto, se consideraba que preservar la apicultura y la producción de miel puede contribuir en gran medida a mantener la cultura alimentaria (Stevens, 2020).

Con el transcurso de los años, la apicultura y el consumo de miel se mantuvieron como una actividad de gran importancia en países europeos, hasta aproximadamente el siglo XVII en la época del Renacimiento, cuando se empezó a producir azúcar y se fue relegando el uso de la miel. No obstante, se evidenció un escenario contrario en los países asiáticos, donde debido a factores culturales se siguió utilizando la miel, según refirió Stevens (2020) la abeja occidental transformó la apicultura japonesa a finales del siglo XIX; considerando que las técnicas de apicultura también se introdujeron de los Estados Unidos a Japón al mismo tiempo.

Debido a la diferencia de especies, las abejas occidentales que generaban una gran cantidad de miel, se introdujeron de manera más activa que las abejas japonesas, que históricamente han registrado una producción baja. A mediados del siglo XX, después de la Segunda Guerra Mundial, la demanda de miel en el país aumentó y la producción se expandió rápidamente mediante el uso de abejas occidentales, que se utilizaron con la finalidad de aumentar el nivel de producción de miel.

De acuerdo a lo que indicó Stevens (2020),

No fue hasta el siglo XVIII que nuestra comprensión de la biología de las abejas permitió una mejora gradual de las técnicas de apicultura. Mediante ensayo y error, se construyó una colmena con el panal móvil, lo que significó que la miel se podía recolectar sin destruir tanto el nido como las abejas (p. 59).

Con base antecedentes históricos, desde los tiempos prehistóricos se ha venido realizando la apicultura y con ello se ha evidenciado un constante uso de la miel, tanto por sus propiedades alimenticias como medicinales. A pesar de que esta actividad logró mantenerse a lo largo de los años, se considera que la apicultura moderna no inició hasta mediados del siglo XIX en que se introdujo el modelo de colmena moderna (Stevens, 2020).

En la actualidad, el consumo de miel se ha mantenido de manera constante, lo que ha incidido en que la actividad apícola se siga desarrollando a la par de la demanda. Así mismo, de acuerdo a estudios internacionales, se estima que La creciente demanda de miel y sus subproductos en los países en desarrollo impulsará el mercado mundial durante el período de pronóstico. Europa y América del Norte tienen una participación significativa en el consumo de miel y sus subproductos, mientras que se proyecta un rápido crecimiento en las regiones de Asia y el Pacífico (Programa Nacional Apícola, 2018). En este caso, según el ranking de los países con mayor índice de producción de miel de abeja a nivel mundial, presentado por la empresa estadística especializada Statista (2020), muestras las siguientes cifras relacionadas al volumen de producción registrado en el periodo 2019:

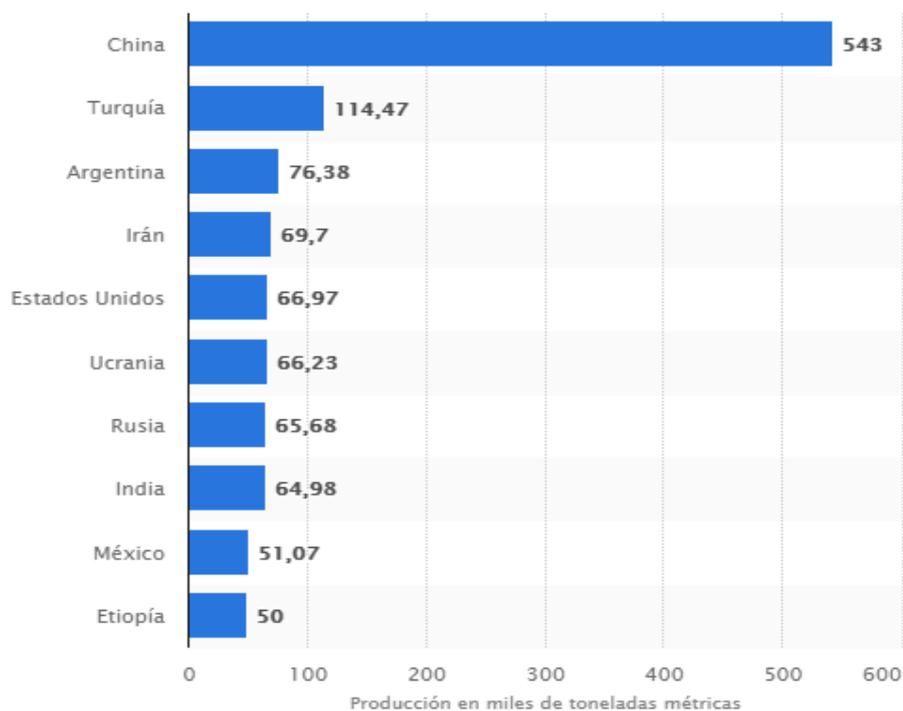


Figura 1. Ranking de principales países productores de miel de abeja, periodo 2019

Fuente: (Statista, 2020)

Según las cifras que refleja el ranking mundial en relación a la producción en toneladas métricas registradas en el periodo 2019, China figura como el mayor productor de miel en el mundo; en este país se considera que un promedio de tres cuartos de la población consume miel. De acuerdo a los registros de los últimos tres años, se estima que China produce un promedio de 650,000 toneladas de miel por año. Por otra parte, Turquía se ubica en segundo lugar como mayor productor y exportador de miel, la cual está catalogada como la más dulce y pura en el mundo. En el caso de Estados Unidos, de acuerdo a los registros históricos, se estima que al año se producen aproximadamente 75,000 toneladas de miel; mientras que a nivel de consumo el mercado estadounidense consume un promedio de 500,000 toneladas de miel al año (Metallirari, 2020, pág. 1).

En el caso de India, según los registros se considera que este país posee un alto potencial de producción de miel debido a que posee más de 500 especies de plantas,

silvestres y cultivas, las cuales constituyen una fuente importante de néctar y polen para las abejas productoras. Por otra parte, Nueva Zelanda cuenta con 6,735 empresas de apicultores que durante el año alcanzan un promedio de exportación de aproximadamente \$315 millones de dólares y producen hasta más de 20,000 toneladas, considerando que cuentan con 684,046 colmenas (Metallirari, 2020, pág. 1).

En cuanto a los escenarios de producción de miel de abeja en América Latina, se evidencia que a pesar de que, en la mayoría de los países de esta región, la producción de miel no ha logrado alcanzar su mayor potencial como en el caso de los países europeos; Argentina a diferencia de los otros países ha fomentado la actividad apícola, lo que le ha permitido convertirse en uno de los líderes del mercado mundial de miel de abeja. En este país se elabora aproximadamente 65,000 toneladas anuales de miel, de los cuales el 95% se destina a la exportación (García G. , 2020, pág. 10).

En el caso de Colombia, según la información que publicó Diazgranados (2019):

Colombia se produce 3.500 toneladas de miel al año y su proyección para el 2020 puede alcanzar hasta 4.000 toneladas en el 2020. Sin embargo, en el mundo advierten una posible extinción de abejas, pero en Colombia la situación es diferente, de acuerdo a los datos de Cadena Productiva de las Abejas y la Apicultura (CPAA), de acuerdo con datos del Ministerio de Agricultura en el 2019 las colmenas han ido en aumento (p. 20).

La producción de miel de abeja en Colombia la realizan principalmente los apicultores artesanales, quienes concentran un promedio del 90% de la producción

en dicho país. Según los informes, se estima que cada apicultor gestiona aproximadamente 20 colmenas cuya producción se destina al consumo nacional, puesto que en la actualidad Colombia no llevan a cabo actividades de exportación, debido a la falta de los respectivos registros fitosanitarios, considerando que gran parte de la producción se realiza de manera artesanal sin la aplicación de controles de calidad exhaustivos (Diazgranados, 2019)

Finalmente, a nivel local, según la publicación realizada por Revista Líderes (2018), el Ecuador registra un promedio de producción anual de 10.2 kilogramos de miel, por este motivo en los últimos años los productores han buscado impulsar el desarrollo de la actividad apícola a fin de incrementar el índice de producción anual. Los representantes apícolas de Imbabura mencionan que la “apicultura es un área productiva. Solo hay que manejar las líneas, educar a las personas para que puedan hacer un mejor manejo del sector y obtener mayor rentabilidad”. Sin embargo, este sector ha sido descuidado por el gobierno por lo que afrontan diversas problemáticas (p. 4).

1.4. Formulación del Problema

¿Cómo realizar un proyecto de prefactibilidad para la producción de miel de abeja artesanal con hierbas de manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena en el recinto El Recreo, del cantón Vinces, provincia de Los Ríos, en el ejercicio económico 2020?

1.5. Planteamiento del Problema

La apicultura se la identifica a nivel general como aquella acción en la que se obtiene la miel, esta abarca específicamente la crianza y cuidado de comunidades de abeja, los principales productos que se obtienen son: miel, propóleos, cera y jalea real, estos productos han sido empleados para aplicarlos dentro de la medicina o

salud, alimentación, curaciones, e incluso como parte de celebraciones religiosas a lo largo de la historia del hombre.

A nivel mundial la producción representa tal demanda, que existen países preparados en su totalidad para hacer frente a la demanda inminente sobre este producto que presenta beneficios muy valorados tanto a nivel medicinal, alimenticio e incluso se ha popularizado su uso a nivel de cosméticos y productos de cuidado personal. Según la Cooperativa de Provisión Apícola (COSAR) de Argentina, en la región (América Latina) los principales países productores de miel son: México, Uruguay, Cuba, Argentina y Guatemala, según un reporte efectuado en 2018, sin embargo, a pesar de que en esta parte del mundo se ha destacado como productor de miel, existen retos y acciones importantes que se deben mejorar, especialmente relacionadas con las técnicas de obtención del producto a fin de generar el menor daño posible a las abejas.



Figura 2. Boletín de la miel América Latina
Fuente: (COSAR, 2018)

Según Schaefer (2018) de acuerdo al artículo publicado por el Banco Mundial, en América Latina los productores de miel se encuentra preocupados y buscan una estrategia para conservar la especie, debido a que en las últimas décadas las abejas han disminuido hoy en día solo existen 2.74 millones, por lo que los países que conforman América Latina trabajan en conjunto para promover la salud de las abejas y demás polinizadores, para ello se han creado organizaciones como es el caso de (SPSB) Sistemas Productivos Sostenibles y Biodiversidad, apoyadas por el Banco Mundial, busca ayudar a pequeños agricultores a organizarse en asociaciones para que aprendan nuevos métodos de producción amigable con la biodiversidad (pág. 4).

El desafío es cuidar el ambiente con la conservación de la biodiversidad, y mejorar el ingreso de los pequeños productores de baja producción y la falta de acceso a mercados especializados. Por lo que se espera que al final del proyecto SPBS (Sistemas Productivos Sostenibles y Biodiversidad), los pequeños productores se beneficien con una mejor integración en la cadena de valor con rápido crecimiento y mejores precios de venta. (Schaefer, 2018, pág. 4)

Ante la carencia de recursos tecnológicos que sean adaptados eficientemente en los entornos tropicales y subtropicales y la insuficiente adaptación a los contextos inconstantes de la región, hacen que se vea limitada la competitividad de las cadenas productivas. A su vez, la intensificación de la producción agropecuaria, la deforestación y el daño al medio ambiente, han sido detonantes para repercutir en la obtención eficiente de este producto natural (Fontagro, 2017, pág. 1)

El INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria) de Argentina ha colaborado para el desarrollo de nuevas tecnologías para la apicultura, y fortalecer

capacidades y experiencias en nuevos desarrollo asociativos de apicultores orientándolos a un mercado creciente a nivel nacional y global, este proyecto busca reducir la mortandad de colmenas e incrementar la producción de miel, al inicio del proyecto benefició a 20.000 apicultores y consumidores al brindar una miel de calidad, por lo que continúan trabajando con este proyecto (Fontagro, 2017).

La apicultura en el Ecuador no ha sido desarrollada en su totalidad por lo que Granda (2017) menciona que:

Son varios los factores que aqueja a este sector ante la falta de atención e inversión por parte del gobierno, donde la producción de miel es baja dentro de los principales factores esta deforestación de los bosques, esto han conllevado a que esta actividad no se dé a grandes escalas. En la actualidad la explotación apícola solo alcanza a 912 explotaciones con 12.188 colmenas, es decir que el 54% de las explotaciones se ubican en las provincias de Pichincha, Loja, Imbabura y Manabí, estas representan apenas el 61% de colmenas según datos del MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca) (pág.2).

Es posible evidenciar a nivel local, que existe datos carentes de información actualizada y consistente sobre cuál es la producción de miel, la cantidad obtenida y destinada al mercado local, el promedio anual de miel por colmena y cuantas existen en total en el país, cuáles son las provincias con mayor explotación y cuantos locales de venta en relación al material apícola y donde se localizan, siendo así que la producción de miel en el país es sumamente baja en relación a otros países.

La comercialización de miel es poco desarrollada, la falta de inversión del Estado para apoyar a los apicultores es nula, llegando a una producción

interna de miel de abeja que no alcanza a cubrir la demanda nacional, a esto se suma la miel importada y adulterada que va en aumento en los mercados. Así mismo el costo de producción de miel es mayor en el país que los costos de países como Argentina y México, esto implica que los productores ecuatorianos no cuentan con suficientes incentivos para desarrollarse, por ello es necesario evidenciar el costo real de los costos de miel de abeja para que a partir de ello las organizaciones apícolas establezcan políticas de comercialización de la miel de abeja ecuatoriana, y de esta forma permitir potenciar el sector apícola en Ecuador. (Vásconez, 2017, pág. 18)

En el Ecuador, la mayoría de los apicultores extraen la miel de forma directa de panales y no en colmenas elaboradas por el hombre. Su extracción va de varias horas e incluso días, ya que la obtienen haciendo varios recorridos en el campo y montañas, esto implica un mayor trabajo, lo que a su vez representa un desafío para un apicultor a pesar de que cuenta con un lugar determinado para sus colmenas y la extracción de la miel, motivo por el cual en el Ecuador muchas personas se dedican a la venta informal de la miel de abeja, es decir que no tienen legalizada su actividad, algunos agricultores se dedican a la venta de la miel de abeja solo para cubrir sus necesidades, del cual venden lo necesario para poder subsistir y no ven el interés de emprender o formar su microempresa, algunos por no contar con los recursos necesarios y por qué los gobiernos de turno no apoyan de forma permanente esta actividad.

Para la producción de la miel de abeja artesanal, el estudio propone incluir hierbas que le dan un toque de sabor a la miel y que son beneficiosos para la salud y sin efectos secundarios, como las que se mencionan a continuación:

- La manzanilla presenta propiedades antiinflamatorias, antialérgicas, antibacterianas y sedantes, así como cuenta con características digestivas, por lo que su recomendación a nivel medicinal se ha popularizado con el paso del tiempo en el desarrollo de productos de este tipo (Díaz, 2018, pág. 10)
- La hierba luisa brinda también importantes y varios beneficios que ayudan al organismo a trabajar de mejor manera, evitar los cólicos, y es posible ingerirlas con facilidad (Bravo M. , 2019). La hierba luisa también ayuda a relajar el cuerpo y mitigar episodios de insomnio; reduce los índices de estrés y contribuye a que las personas descansen perfectamente. (Ecocosas, 2018, pág. 4).
- Hierbabuena como planta aromática, genera beneficios descongestionantes y tranquilizantes para la persona que lo consume. (Mente, 2017, pág. 1)

Cabe indicar, que esta planta con el paso del tiempo ha logrado presentar características según su anatomía que le otorgan beneficios, ya sea en líquido o como sólidos combinados, por lo que incluso además de obtenerlas en espacios destinados a la vegetación, en la actualidad se las puede conseguir en supermercados y otros canales de distribución. Específicamente los beneficios y características que aportan al organismo humano son, fibra, vitamina A, magnesio, hierro y folato.

Según estudio de Mente (2017) la hierba buena tiene grandes beneficios que se nombran a continuación:

1. Prevención de diabetes.
2. Actividad antioxidante.
3. Efectos antiespasmódicos y analgésicos.

Las hierbas descritas en los apartados previos, se han analizado en otros proyectos e investigaciones, donde pasaron por un proceso de fermentación que es un procedimiento natural de este tipo de hierbas, y lo que permite esto, es lograr una correcta mezcla con la miel de abeja, el producto no contiene organismos genéticamente modificados, químicos ni pesticidas, todos los insumos orgánicos, por el cual la miel de abeja es cruda y no lleva ningún proceso o tratamiento.

Por lo tanto, con base a lo expuesto en los párrafos anteriores, es posible determinar la importancia de analizar la producción de miel de abeja para determinar el aporte económico y social de los pequeños apicultores del Ecuador, especialmente porque no se logra dentro del país, llevar a cabo una eficiente gestión comercial de la misma, lo que incide a que no existan reportes que se actualicen y determinen el desarrollo de este sector comercial en el país, esto, a pesar de la importancia de esta actividad para el ser humano es una de las menos promocionadas en el país la deforestación, por lo cual, factores como la poca inversión de los gobiernos de turno y falta de interés de algunas personas que realizan esta actividad, son motivo por el cual el trabajo de investigación analiza la producción de miel de abeja artesanal en el cantón Vinces.

1.6. Preguntas de la Investigación

- ¿Cómo ejecutar un estudio de mercado sobre la demanda de la producción de miel de abeja artesanal en el cantón Vinces?
- ¿Cuáles son los aspectos técnicos que intervienen en un proyecto de prefactibilidad de la producción de miel de abeja artesanal?
- ¿Cuáles son los aspectos administrativos, legales, ambientales de la producción de miel de abeja?

- ¿Cómo se demostrará la viabilidad del proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja por medio del estudio financiero?

1.7. Delimitación del Problema

Campo:	Empresarial
Área:	Financiera
Aspectos:	Proyecto de Prefactibilidad, producción de miel, artesanal
Tema:	Proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos
Espacio:	Vinces – Los Ríos
Tiempo:	2020
Línea de investigación:	Desarrollo e innovación empresarial

1.8. Justificación

El presente trabajo de investigación se justifica para conocer la prefactibilidad para la producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, para ello es necesario comprobar el análisis de costo de producción e identificar las falencias, además de explorar las condiciones que permitirán mejorar la competitividad en la producción de miel de abeja artesanal en este sector. Si bien es cierto la miel de abeja es un importante alimento para la salud por lo que se busca también producir miel de abeja artesanal con hierbas en este estudio se utilizaran tres tipos de hierbas muy favorables y con excelente aroma, además que presentan muchos beneficios para la salud.

La razón principal por la que se realiza esta investigación es para conocer la demanda de producción de miel artesanal a nivel nacional. Es importante estar pendiente de lo que conlleva realizar este trabajo y contar con el aporte teórico necesario que permita entender el proceso de la actividad apícola y de qué manera aportan las abejas al ecosistema. Además de la importancia del conocimiento sobre la miel adulterada y cómo afecta a los productores apícolas. Así como también se busca exaltar las cualidades de las hierbas como manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena fusionada con la miel de abeja.

El conocimiento sobre la producción de miel permitirá conocer las clases de mieles iguales, sobre el color, densidad y sabor, sobre todo el origen floral que se debe tener en cuenta dependiendo de la época del año y el clima además del terreno para su producción y los beneficios para la salud de las personas.

Se considera oportuno realizar la pre factibilidad de la producción de miel de abeja, y superar los problemas como las deficiencias que existen en el manejo de la colmena con la intención de reducir los riesgos en la producción, así mismo aplicar la técnica de conservación de la miel y garantizar el valor agregado del producto y atender las necesidades del mercado que garanticen la calidad de la miel para el consumo.

Este proyecto es factible porque busca revolucionar en la producción de miel de abeja y darle una mayor fuerza a este tipo de mercado, que permita tener una amplia demanda en su producción, que se convierta en una de las principales actividades económicas del cantón Vinces ya que esta ciudad cuenta con un buen ambiente que se adapta a la actividad apícola, se expanda rápidamente en este sector del país.

La metodología aplicada en este estudio será el sustento para establecer el estudio en el mercado y poder medir el interés de población en el consumo de miel con la finalidad de aportar un producto sano a la ciudadanía, y satisfacer las necesidades nutricionales que aporta la miel de abeja, además de la rentabilidad financiera y los costos económicos de producción.

La relevancia de este estudio para la sociedad es que está enmarcado en la salud y la economía, el proyecto cuenta con la propuesta, que contribuirá al crecimiento económico y expansión comercial de la miel de abeja artesanal, con variedad de hierbas producto comprometido a ofrecer la mejor calidad de miel con sabor a hierbaluisa, manzanilla, hierbabuena, permitirá que muchas personas cuenten con un aporte económico con un producto saludable, además de cuidar el ecosistema y los beneficios que aporta a la salud del ser humano.

Viabilidad: El proyecto es viable porque cuenta con la propuesta y medio ambiente adecuado para poder ejecutarlo, donde se podrá comprobar sus resultados e impacto del producto, así como también cuenta con la dimensión financiera, jurídico y la sostenibilidad de la inversión propuesta.

Viabilidad Técnica: La viabilidad técnica permitirá cumplir con los objetivos y metas. El proyecto de prefactibilidad para la producción de miel de abeja artesanal con hierbas, en el recinto El Recreo del cantón Vinces, ofrecerá a la ciudadanía un producto saludable con hierbas de manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena, las personas interesadas en este producto podrán disfrutar de una miel artesanal sin aditivos químicos cumpliendo con los estándares de pureza de la miel de abeja y calidad del producto, además de contar con una buena publicidad para la expansión del producto.

Viabilidad Socio-Cultural: Este emprendimiento está enfocado para llevar a los hogares una miel de calidad con los beneficios y bondades que ofrece la miel para la salud, la piel, además de respetar la naturaleza para el cuidado de las abejas, por lo que se busca crear conciencia en las personas de consumir un producto natural, dando lugar a un trabajo bien remunerado del apicultor.

Viabilidad Económica: El estudio es viable debido a que existen muy pocos apicultores en el cantón Vinces y a nivel de la provincia de Los Ríos, también es viable porque la miel de abeja artesanal contendrá hierbas aromáticas, además de ser producida en el recinto El Recreo donde se cuenta con la materia prima para el envasado, por lo que no existen en mayor porcentaje servicios competitivos, y se busca proveer a la comunidad y la provincia con un producto de calidad para su consumo.

Viabilidad Ambiental: Es un producto natural a base de miel, se busca cuidar el ecosistema y evita la extinción de las abejas, además de contar con huertos naturales orgánicos que presentan múltiples beneficios a la salud en el caso de la manzanilla ayuda a reducir la ansiedad, disminuye el estrés y ayuda a controlar la diabetes, la hierbaluisa es un antiinflamatorio, ayuda a la digestión y es expectorante lo que quiere decir que combinado con la miel de abeja es un producto favorable para el sistema respiratorio, la hierbabuena es muy preciado por su sabor y aroma es muy eficaz para la gripe y resfríos, ya que favorece la expectoración, previene el cáncer de colon y ovario, además de facilitar la digestión y otros beneficios. Estas plantas son fáciles de cultivar y tienen componentes beneficiosos para la salud.

Viabilidad Institucional y de Gestión: Para la producción de miel de abeja se cuenta con la responsabilidad de su ejecución, operación, mantenimiento y la

administración del emprendimiento de la producción de miel de abejas con hierbas, la gestión de este proyecto es de tipo privado, por lo que se analiza la estructura organizacional como herramienta para el procedimiento de viabilidad, además de la disponibilidad de personas que serán parte del proyecto, también se cuenta con la normativa en cuanto al ambiente y registros sanitarios del producto para ofrecer un producto de calidad a la población. Además, estará acompañado de la gestión de las autoridades del cantón Vinces para su promoción.

Viabilidad Financiera: La microempresa encargada de la producción de miel de abeja artesanal cuenta con la capacidad de poder administrar la producción de la miel al ser un negocio familiar, considerando los recursos para el presupuesto tanto los previstos como para su ejecución, motivo por el cual demuestra la prefactibilidad de los costos de inversión en el producto con los equipos y materiales requeridos para su producción, pues de no contar la inversión requerida el emprendimiento puede ser fallido, el proyecto demuestra ser una alternativa productiva para los apicultores y convertirse en una fuente segura para generar ingresos a sectores aledaños del recinto el Recreo del cantón Vinces.

Viabilidad Política: En la parte política se cumple con los requisitos de normas de bioseguridad, normativas para la ejecución de la propuesta y se acredite el normal funcionamiento, de igual forma en lo relacionado al ámbito laboral, financiero, física y ambiental que se requiere para la producción de miel de abeja artesanal con hierbas, cuenta con la credibilidad del producto, y la solvencia de quienes forman parte de este importante proyecto y los beneficiarios como son las personas que podrán consumir y vender el producto.

1.9. Objetivos

1.9.1. Objetivo general

Desarrollar un proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal con hierbas en el cantón Vinces.

1.9.2. Objetivos específicos

- Ejecutar un estudio de mercado sobre la demanda de la producción de miel de abeja artesanal en el cantón Vinces.
- Conocer los aspectos técnicos que intervienen en el proyecto de prefactibilidad de la producción de miel de abeja artesanal.
- Identificar los aspectos administrativos, legales, ambientales de la producción de miel de abeja.
- Demostrar la viabilidad del proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja por medio del estudio financiero.

1.10. Conclusión

En el primer capítulo se llevó a cabo un análisis de los antecedentes de la situación problemática, a partir de los cuales se definió la problemática asociada con la limitada oferta de miel de abeja en el cantón Vinces. En este sentido, se identificó el poco aprovechamiento de las oportunidades de negocio relacionadas con la producción de miel de abeja artesanal con características diferenciadoras, tales como la incorporación de hierbas que aporten un mayor valor nutricional al producto.

Por otra parte, en esta sección también se definieron las preguntas que guiarán la investigación y se definieron los objetivos del proyecto. Otro de los subapartado que se incluyó en este capítulo fue la delimitación con la cual se determinó el alcance del estudio orientado a determinar la prefactibilidad para producción de miel de abeja

artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos. Finalmente se incluyó la justificación en la cual se expusieron las principales motivaciones y razones por las cuales se considera necesario llevar a cabo el proyecto.

Capítulo II

2.1. Contextualización

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Proyecto factible

Dentro de este contexto se exponen los recursos que se utilizarán para poder cumplir con los objetivos del proyecto. La factibilidad conduce a diseñar la etapa del control administrativo en cada fase del proyecto para la producción de miel de abeja artesanal con hierbas (manzanilla, hierbaluisa, hierbabuena), es importante calcular el costo de los ingresos y cantidad de inversión para la ejecución del mismo y aplicar los criterios de evaluación en el contexto financiero social, económico y ambiental.

La factibilidad es importante porque en gran parte el éxito de los proyectos depende de los estudios de factibilidad que se realicen en los diferentes periodos del proyecto; desde la etapa inicial hasta el transcurso de los años; permitiendo determinar el gasto, recursos, elementos, riesgo, entre otras cosas. Se debe reconocer que estos escenarios de manera hipotética para ver la evolución de las decisiones que tomemos y como afectarían al objetivo al que se quiere llegar para nuestro negocio. (Digital, 2017, pág. 8)

La decisión de continuar con la etapa de la factibilidad forma parte del éxito del estudio, en virtud de las modificaciones preliminares que se realicen y que pueden llegar a repercutir en la proyección de los costos se da por un tiempo mayor a lo establecido.

Realizar el estudio de factibilidad tiene varios beneficios, la revista web Digital (2017) afirma que los beneficios son:

Decisiones mejor tomadas; ayudando ya sea en el inicio, durante o después de poner en marcha los objetivos; Reconocer los riesgos principales; dejándonos crear estrategias necesarias para la disminución de los riesgos y continuar con el proyecto y su objetivo sin contratiempos; Reducción de gastos; al realizar un estudio de factibilidad del proyecto podemos determinar una reducción de gastos inicial y de los errores que pudieran surgir; Como vimos es importante reconocer qué es la factibilidad, cómo aplicarla y darle la importancia debida en nuestros proyectos para determinar las viabilidad de ellos. (pág. 8)

Es así que el estudio de la factibilidad estima el nivel de inversión necesaria y costo de operación. Cabe mencionar que de encontrar el estudio viable se puede abandonar o realizar las sugerencias y modificaciones que sean sugeridas por el analista.

En consecuencia, los objetivos de cualquier estudio de factibilidad se resumen. Según el sitio web (GestioPolis.com, 2017, pág. 5)

- Verificación de la existencia de un mercado potencial o de una necesidad no satisfecha.
- Demostración de la viabilidad técnica y la disponibilidad de los recursos humanos, materiales, administrativos y financieros.
- Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico, social o ambiental de asignar recursos hacia la producción de un bien o la prestación de un servicio.

“Los estudios de factibilidad se proyectan de forma similar a la prefactibilidad, aunque en mayor profundidad, en los que se definen las estrategias para la ejecución del proyecto” (Bravo I. M., 2020, pág. 41). El autor indica que los estudios realizados en el proyecto de prefactibilidad, desde el estudio de mercado es un beneficio real, ya que el objetivo está claramente definido para no desviar los recursos financieros.

Sin importar el sector hacia donde está orientado el estudio de factibilidad, o el tamaño del mismo, Bravo (2020), menciona que se deben tener en cuenta tres objetivos principales:

- Asegurarse de que el mercado seleccionado es potencial, y el bien o servicio que el negocio que se oferta cubre la necesidad existente en el mismo.
- Corroborar que existen las condiciones técnicas, financieras, humanas, materiales, y todas las necesarias para la ejecución del proyecto.
- Asegurar que los beneficios financieros, sociales y económicos son positivos y amplios, frente a los recursos y costos de inversión empleados en todo el proceso productivo del bien o servicio ofertado. (pág. 40)

El estudio de factibilidad se enfoca en un mercado existente con características como género, nivel adquisitivo y costumbres de consumo, por lo que se interesa en saber el punto exacto para colocar el negocio de la producción de miel de abeja artesanal y este sea prospero, más aún con el uso de hierbas que le darán mayor interés a la producción. Los aspectos financieros y económicos son necesarios para el estudio de la factibilidad del proyecto, ya que no debe limitarse a cálculos de números, sino que debe estar sustentado en propuestas estratégicas, comerciales de operaciones y de los recursos humanos.

2.2.2. Proyecto Prefactible

Una vez finalizado el estudio de prefactibilidad, y después de haber seleccionado la propuesta de inversión más favorable para el estudio, el proyecto pasa de prefactible a ser factible de realización, corresponde iniciar con la elaboración del diseño definitivo, aterrizando la estructura previa descrita en la fase de prefactibilidad, puliendo la información que permita reconocer los instrumentos de apoyo que faciliten los indicadores de evaluación acordes al proyecto que se desea ejecutar, esto incluye costos económicos, uso de recursos, cronograma de actividades con registro de tiempo empleado, especificando los pasos que se deben seguir, estructurando y evidenciando los avances y el alcance del proyecto, evaluando los posibles riesgos y detectando las posibles oportunidades que lo beneficien.

El presente proyecto se denomina de prefactibilidad, ya que se analizará información proveniente de datos secundarios, para determinar e identificar las variables que se deben considerar en la producción de miel de abeja artesanal con hierbas, esto implica diversos estudios de carácter técnico, financiero, social, económico, y organizacional. Es necesario reconocer cuáles son los requerimientos exigibles dentro de la provincia de Los Ríos y el cantón Vinces, para poder establecer un negocio de esta índole, está proyectado a la búsqueda de inversión externa para su instauración, por lo que se detallará los costos de calidad fija y variable, determinando el tiempo en que se obtendría rentabilidad financiera y si las ventas proyectadas, que alimentan el flujo de efectivo, serán capaces de cumplir con las obligaciones contraídas.

La economía es un sistema que está presente en todos los aspectos de la vida cotidiana, comprender la realidad actual económica que se vive ha hecho que las

personas experimenten buscando la forma de tener un ingreso para poder llevar una vida económica más o menos estable. Pero es importante que las personas que buscan emprender conozcan de las reglas básicas que explican los acontecimientos económicos para llevar un producto al mercado. Esta etapa de prefactibilidad es necesaria para una mejor comprensión del entorno social y que el producto que se quiere exponer al mercado tenga éxito y no sea un fracaso.

Muchas personas son visionarias en espera de una mayor economía, y adquirir mayor ganancia. Es así que el estudio analiza las variables que pueden llegar a influir en la operatividad del negocio, es necesario conocer los insumos que se utilizan en la producción de miel de abeja artesanal, y garantizar un producto y servicio con la finalidad de satisfacer al mercado y poder ingresar con una buena proyección, de esta forma puede expendirse a nivel nacional.

“América Latina y el Caribe es una región con gran potencial económico. Muchos países latinoamericanos han hecho grandes reformas en los últimos 20 años, incluyendo las privatizaciones y el aumento de las empresas privadas en el crecimiento económico” (Amorós, 2011, pág. 2). Las ganas de contar con un negocio sostenible e innovarlo son las características de un emprendimiento, y que en ciertos casos llegan a convertirse en empresas privadas que generan grandes fuentes de empleo.

América Latina en su conjunto, ha demostrado niveles mucho más bajos de crecimiento y desarrollo económico. Algunas de las causas de este desempeño relativamente pobre es que la región sigue presentando áreas de oportunidad en diversos aspectos como la educación, la creación de conocimientos y algunas

reformas económicas, que en algunos casos afecta a los empresarios, por lo que desisten de continuar con el negocio (Amorós, 2011, pág. 30).

Sin embargo, en Ecuador varios negocios inician como empresas familiares o requieren de financiamiento que en muchos casos no se garantiza el éxito. Según un estudio del GEM (Global Entrepreneurship Monitor), el 82,7 % de ecuatorianos emprende por falta de empleo, el 52,7% por marca una diferencia; 36,5% por acumular riquezas y el 35,7% por continuar con una tradición final. “Un empresario administra una empresa, un emprendedor está dentro, es parte y trabaja mucho” (Paredes, 2020, pág. 1). Es necesario tener en claro que muchos negocios empiezan por fases, superan riesgos y aprovechan las oportunidades de hay la importancia de tomar en cuenta la prefactibilidad.

En este sentido el estudio permite establecer la viabilidad, técnica financiera, ambiental, social y legal, además comprende el análisis técnico, se cumplirán los objetivos de prefactibilidad con la preparación y evaluación del proyecto que permita reducir los márgenes de incertidumbre mediante la estimulación de los indicadores de la rentabilidad económica para la inversión en la producción de miel de abeja artesanal.

2.2.3. Producción miel de abeja artesanal

Para creación de una microempresa de servicio concepto de negocio mismo, se enfoca en entregar una información breve pero clara sobre la microempresa, así como la filosofía empresarial, la naturaleza básica y el objetivo del negocio, dicha información debe explicar de la manera más clara posible cuáles son los objetivos del negocio y porque este será exitoso.

2.2.3.1. *Planeación estratégica.*

Se necesitará la planeación estratégica para desarrollar el Plan de Negocios, se debe realizar un plan estratégico con el propósito de fijar un horizonte al que pueda apuntar un Plan de Negocios. Por tanto, la Misión, Visión y los Objetivos son parte de la creación de la microempresa, así que se puede incluir estrategias, políticas y valores. (Icaza, 2016, pág. 13)

2.2.3.2. *Proceso de producción.*

La tarea de revisar las colmenas parece sencilla. Sin embargo, revisar las cajas, sin conocer el tema puede llevar a cometer graves errores. Por esto se recomienda seguir los siguientes pasos: Observar si la reina empezó a poner huevos en cada uno de los cuadros y cuidar que las plagas de hormigas, arañas y otros insectos no invadan la caja. Alimentar a las abejas, solo en tiempo de baja floración. Se las puede alimentarlas, poniendo frente a la piquera un recipiente con agua y azúcar.

El mundo de las abejas, es un mundo con muchas ventajas. Dedicarse al cultivo de las mismas trae dulces premios con la cosecha de: miel, propóleos y jalea real, utilizados para múltiples fines. El cultivo de abejas también recibe el nombre de apicultura. Esta palabra no es muy conocida, pero es importante que las personas que se dedican a esta actividad la conozcan. La apicultura es una actividad, que se dedica a la crianza y cuidado de abejas para poder aprovechar los productos que resultan. El producto más importante que se logra gracias a esta actividad es la miel. (Condori., 2016, pág. 18)

2.2.3.3. *Partes de la caja apícola.*

La caja apícola, es el lugar donde las apicultoras cuidan a las abejas, también es conocida como colmena. Está compuesta por dos cajas de madera y diferentes partes

que son: caja de miel, cámara de cría, piquera, rejilla, piso o base, techo de la colmena y cuadros

2.2.3.4. *Medidas de la caja apícola.*

La medida aproximada de cada caja es de 38 cm de ancho por 24 cm de alto y 51 cm de largo. En cada una de las cajas se debe colocar diez marcos con cera estampada. Las picaduras siempre son una preocupación, es por eso que antes de comenzar a trabajar con abejas se debe estar bien protegido de pies a cabeza usando la vestimenta adecuada (Condori., 2016, pág. 18)

2.2.3.5. *Revisión de la caja apícola.*

La tarea de revisar las colmenas parece sencilla. Sin embargo, revisar las cajas, sin conocer el tema puede llevar a cometer graves errores. Por esto se recomienda seguir los siguientes pasos:

Revisión de la caja apícola, observar si la reina empezó a poner huevos en cada uno de los cuadros y cuidar que las plagas de hormigas, arañas y otros insectos no invadan la caja. Alimentar a las abejas, solo en tiempo de baja floración. Una vez que las crías crezcan, instalar la caja de encima. Antes colocar la rejilla en medio para que la reina no ponga huevos en la segunda caja. Una vez que las crías crezcan, instalar la caja de encima. Antes colocar la rejilla en medio para que la reina no ponga huevos en la segunda caja. (Condori., 2016, pág. 18)

2.2.3.6. *Tiempo de cosecha.*

Se puede dar inicio a la cosecha una vez que la segunda caja este completamente llena de miel. Los pasos para realizar esta labor son:

Para empezar a cosechar se debe retirar las abejas de los cuadros y trasladarlos a otra caja. Retirar las abejas de los cuadros usando un cepillo. Poner los cuadros limpios en una caja vacía. La fecha en que se realice esta actividad no importa ya que la miel madura no requiere de ningún otro trabajo de las abejas. Luego de retirar la caja de encima al pasar unos días se puede poner una nueva caja en su lugar. Es mejor conservar la cámara de cría para producir mayor cantidad de miel. Trasladar los cuadros sin abejas a un ambiente cerrado donde la miel se mantenga a una buena temperatura. (Condori., 2016, pág. 19)

De acuerdo al párrafo anterior esta sería la forma de retirar la capa de cera que se forma sobre la miel será más fácil. Si el objetivo de la apicultora es conseguir una mayor producción de miel, la fecha en la que se empieza a trabajar con las abejas debe coincidir con el inicio de las floraciones y el cierre del invierno (Condori., 2016, pág. 20).

2.2.4. Estudio de mercado

Realizar el análisis sobre el mercado de miel de abeja artesanal con hierbas en el cantón Vinces. Su objetivo es determinar el funcionamiento del mercado teniendo en cuenta las condiciones técnicas de la granja de apicultura. El estudio de mercado hace referencia a las acciones que se llevan a cabo para determinar la relación del mercado (demanda) y proveedores, la competencia (oferta) a un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como también los precios y canales de venta. Si realizamos un buen estudio de mercado, primeramente, se debe considerar la distribución geográfica y temporal del mercado de demanda.

Para el estudio de mercado aquí se detallan las acciones a seguir para alcanzar un objetivo determinado de mercadeo, puede ser aplicado tanto para productos como para servicios. Se refiere básicamente al análisis del Producto, Precio, Plaza y Promoción, y debe responder claramente a cuatro preguntas fundamentales.

- ¿Cuáles son los beneficios que la empresa o el producto/servicio generarán para los potenciales clientes?
- ¿A qué precio se va a ofrecer el producto/servicio y cuánto influye el precio en la decisión de compra de los potenciales clientes?
- ¿Cómo y en qué lugar se va a vender el producto/ servicio?
- ¿De qué manera se va a comunicar el producto/servicio de modo tal que los clientes potenciales se enteren de su existencia y deseen comprarlo?

Producto/servicio: Es todo aquello tangible o intangible que se puede ofrecer a un mercado para su adquisición o consumo y su finalidad es satisfacer una necesidad o un deseo, posee atributos tangibles como forma, tamaño, color, etc. e intangibles como marca, imagen de empresa, servicio, etc. Un producto no existe hasta que no responda a una necesidad (Icaza, 2016, pág. 85).

Para el desarrollo del producto se debe considerar: La formulación y presentación del producto: El desarrollo específico de la marca; Las características del empaque, etiquetado y envase Precio, el precio es el valor monetario de intercambio que se asigna a un determinado producto o servicio, la regla general define al precio basado en la ley de la oferta y la demanda (Icaza, 2016, pág. 85).

Plaza: Se define donde comercializar el producto/servicio que se ofrecerá, además se debe considerar el manejo efectivo de los canales de distribución, es decir,

se especificará si la distribución se hará en forma directa o si actuarán intermediarios que harán llegar el producto al consumidor final. (Icaza, 2016, pág. 86)

Promoción: “Es la manera de comunicar, informar y persuadir a los clientes sobre la empresa, los productos que se ofrecen y las ofertas que mantiene con la finalidad de ganar espacio en el mercado que está participando” (Icaza, 2016, pág. 85). Para ello es importante describir el objeto de la comunicación y el mensaje que se quiere transmitir para lograrlo y determinar los medios de comunicación que se utilizarán para promover el producto/servicio.

Plan Organizacional. El objetivo del plan organizacional es mostrar que el negocio tendrá una buena organización, es decir, que contará con una excelente coordinación entre sus diferentes áreas. Para eso se debe incluir la estructura jurídica que tendrá el negocio, así como la estructura orgánica, los requerimientos del personal y equipo directivo, y los sistemas de información. (Icaza, 2016, pág. 87)

Estructura legal: Para referirse al aspecto legal que rige para todas las empresas, sin tomar en cuenta su actividad específica, es necesario remitirse a los mandatos contenidos en la Ley de Compañías del Ecuador, la misma que determina, la forma en que las empresas nacen, se desarrolla y se extinguen. Para decidir el tipo de empresa que se pretende formar, es necesario analizar los objetivos del empresario y una serie de criterios (Icaza, 2016, pág. 87).

2.2.4.1. Generalidades del producto.

La miel de abeja es una sustancia dulce natural, producida por abejas *Apis mellifera* a partir del néctar de las plantas, de secreciones de partes vivas de estas o de excreciones de insectos succionadores de plantas que quedan sobre partes vivas de las mismas y que las abejas recogen, transforman y combinan con sustancias

específicas propias que depositan, deshidratan, almacenan y dejan en el panal para que madure y añeje (Briceño, 2015, pág. 24).

2.2.4.2. Características del producto.

Según Briceño (2015) La miel de abeja está compuesta mayormente por agua, azúcares, ácidos orgánicos y minerales. El azúcar representa de 95 a 99% de la materia seca. La mayoría de los azúcares son simple glucosa y fructosa. El agua es el segundo elemento en importancia y se debe tener siempre en consideración que solo mieles con un contenido inferior a 18% de agua no tienen riesgo de fermentarse. Las características físicas relevantes de la miel son las siguientes:

- Viscosidad, Densidad, Higroscopia (capacidad de absorber o ceder humedad del medio ambiente, tensión superficial
- Propiedades caloríficas
- Color
- Cristalización

La miel recién extraída es un líquido viscoso, siendo la viscosidad un parámetro técnico de gran importancia en su procesamiento, ya que reduce el flujo de ésta durante la extracción, bombeo, reposo, filtrado, mezclado, embotellado. (pág. 24)

2.2.4.3. Clasificación general del producto.

Por su origen botánico, “es aquella que se obtienen principalmente de los néctares de las flores y se distingue de mieles uniflorales o monoflorales; mieles multiflorales, poliflorales de mil flores o cien flores” (Briceño, 2015, pág. 25)

Según su procedimiento de cosecha, puede ser miel escurrida que se realiza a través del escurrimiento de los panales desoperculados, la miel prensada se la obtiene por prensado de los panales sin larvas.; miel centrifugada obtenida por centrifugación de los panales desoperculados (Briceño, 2015, pág. 25).

Según su forma de presentación, la miel se encuentra en estado líquido, cristalizado o una mezcla de ambas; miel en panales es la almacenada por las abejas en celdas operculadas de panales nuevo, construidos por ellas mismas que no contengan larvas y comercializada en panal entero secciones de tales panales; la miel con trozos de panal es aquella que contiene uno o más trozos de panales con miel, exentos de larvas; miel cristalizada o granulada este tipo de miel ha experimentado un proceso de solidificación como consecuencia de la cristalización de la glucosa que puede ser natural o inducido; miel cremosa tiene una estructura cristalina fina y que puede haber sido sometida a un proceso físico que le confiera esa estructura y que la haga fácil de untar (Briceño, 2015, pág. 25).

Según su forma de producción, la miel convencional es la obtenida por métodos tradicionales de producción; la miel ecológica es la que procede de apiarios certificados como amigables con el medio ambiente; miel orgánica es la que en toda su fase de producción y procesamiento cumplen los requisitos de certificación orgánica. Según su destino, miel para el consumo directo o miel para la utilización en la industria (uso industrial). Lo antes expuesto son puntos necesarios a tener en cuenta también para realizar el estudio de mercado, cabe mencionar que los productores de miel a nivel nacional en su mayoría son pequeños apicultores, pero

que han requerido de estudios para poder llevar a la venta sus productos. (Briceño, 2015, pág. 25)

Es fundamental tener el objetivo claro para quién va dirigido el producto, y cuál ha sido el comportamiento de la demanda de este producto, para poder compararlos con precios y que canales de venta han sido ya utilizados y que ha generado un mayor impacto en el público. Además, se debe tener en cuenta la competitividad del producto, el costo de la producción, la cuota del mercado y desarrollo.

El estudio de mercado permite hacer un análisis preliminar de los potenciales nichos de mercado en base a estos se puede direccionar la producción en un sentido correcto, esto ayuda a emprender un proceso de producción y comercialización de miel de abeja y derivados, el cual sirve como referencia y guía para el presente proyecto. (Kloter, Bloom, & Hayes, 2015). Finalmente, el estudio de mercado dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada

2.2.5. Estudio técnico

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos. (p. 24)

El estudio técnico tiene como objetivo evidenciar la función óptima de la producción, utilización y distribución de los recursos necesarios, es importante el tamaño de la localización de la granja apícola para la comercialización de miel de

abeja artesanal con hierbas, además se debe considerar la ingeniería del proceso e inversiones durante la vida útil del estudio, esto permitirá establecer las condiciones o acciones para que la unidad productiva sea más eficiente. El estudio técnico está relacionado con el desarrollo del producto que se va a ofertar, se debe hacer el análisis de la cantidad requerida de colmenas, las instalaciones de producción y los empleados calificados, así como también se deben considerar los proveedores y acreedores de la materia prima y herramientas que se contribuyen al desarrollo para la producción de la miel de abeja artesanal.

Algunos autores consideran los componentes del estudio técnico de varias formas según (Manzano, 2018, pág. 8), lo describe de la siguiente forma:

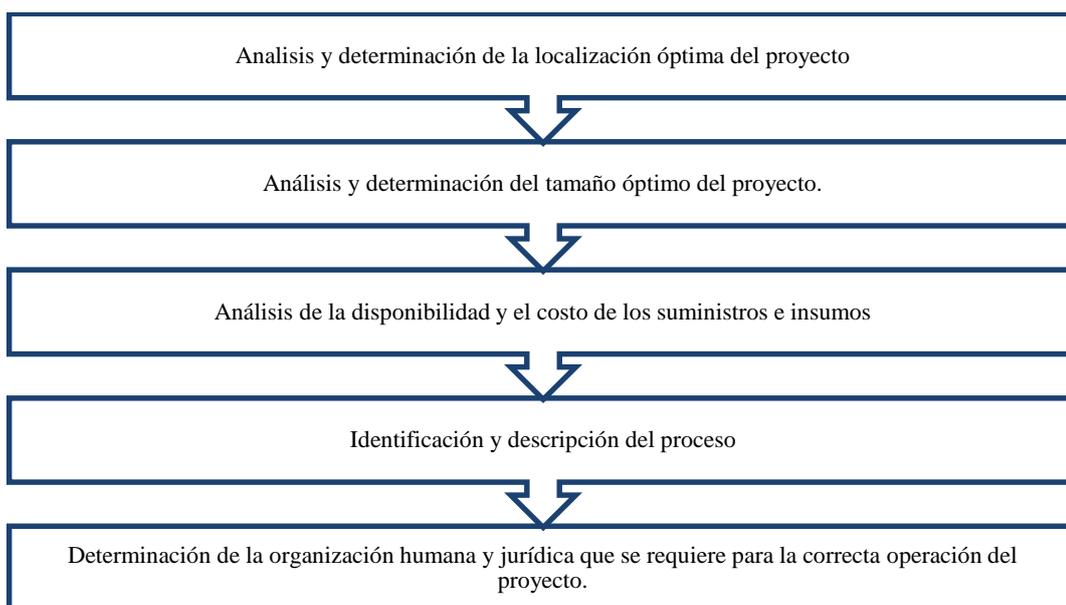


Figura 3. Componentes del estudio técnico
Fuente. (Manzano, 2018)

El estudio técnico no se realiza en forma aislada de los demás estudios existentes. El estudio de mercado definirá ciertas variables relativas a características del producto, demanda proyectada a través del tiempo, estacionalidad en las ventas, abastecimiento de materias primas y sistemas de comercialización adecuados, entre

otras materias, dicha información deberá tomarse en cuenta al seleccionar el proceso productivo. El estudio legal podrá señalar ciertas restricciones a la localización del proyecto que podrían de alguna manera condicionar el tipo de proceso productivo.

En síntesis, el objetivo del estudio técnico es llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción de la miel de abeja artesanal. De la selección de la función óptima se derivarán las necesidades de equipos y maquinarias que, junto con la información relacionada con el proceso de producción, permitirán cuantificar el costo de operación.

2.2.6. Estudio organizacional

Para cada proyecto es necesario determinar la estructura organizativa más adecuada a sus necesidades. Conocer esta estructura es fundamental para definir los requerimientos de personal calificado para la gestión. En este estudio, también es preciso simular el proyecto en operación, para lo cual deberán definirse, con el detalle que sea necesario, los procedimientos administrativos que podrían implementarse junto con el proyecto, la selección del software para el control y registro del producto y del personal calificado para su utilización.

Debe resaltarse la influencia de los procedimientos administrativos sobre la cuantía de las inversiones y los costos del proyecto. Los sistemas y procedimientos contable-financieros, de información, de planificación y presupuesto, de personal, adquisiciones, crédito, cobranzas y muchos más van asociados con los costos específicos de operación. Los sistemas y procedimientos que definen a cada proyecto en particular también determinan la inversión en estructura física. La simulación de su funcionamiento permitirá

definir las necesidades de espacio físico para cada colmena y ubicación de la plantación de las hierbas que se van a utilizar en la producción de la miel de abeja artesanal (Arias & Ruiz, 2016)

Según Arias & Ruiz (2016) dentro del estudio organizacional y administrativo se deben considerar las siguientes fases mencionadas por:

- **Planeación:** Es la planificación anticipada de los objetivos, programas, políticas, procedimientos y formas de acción dentro de una empresa.
- **Organización:** Se fijan las funciones, autoridades y responsabilidades entre las personas de la empresa. La creación de un manual de organización sirve para dejar por escrito lo que debe hacer cada persona en la empresa.
- **Dirección:** Se determina cómo se imparten las decisiones u órdenes donde se debe siempre tener en cuenta que sean razonables, completas y claras.
- **Coordinación:** Generar armonía entre los funcionarios y las operaciones.
- **Control:** Establecer patrones de comparación para medir los resultados. Las herramientas de control en una empresa pueden ser: contabilidad, estadística, control presupuestario, auditoría, control de calidad, entre otros.
- **Evaluación:** Se verifican los resultados obtenidos y se proponen correcciones en los procedimientos o ejecuciones.

El estudio organizacional también requiere que las personas responsables de esta disciplina motiven a su equipo y se comuniquen abiertamente con cada uno de ellos.

(pág. 9)

Un buen equipo necesita una comunicación fluida desde y hacia sus empleados, colegas y superiores. Con respecto al análisis y la medición, el administrador debe establecer ciertos criterios e índices para evaluar el

desempeño de toda la organización y el desempeño de cada miembro del equipo de trabajo. (Kloter, Bloom, & Hayes, 2015, pág. 19)

En síntesis y complementando el estudio organizacional se encarga de que su estructura se adecue hacia sus objetivos, recursos, procesos y medio ambiente. El estudio organizacional tiene como objetivo alcanzar de manera eficiente y eficaz una buena producción de la miel de abeja artesanal, además se debe tener una perspectiva clara del medio en que se desarrolla el proyecto y asegurar de que la empresa produzca y preste sus servicios a la comunidad

2.2.7. Estudio financiero

El estudio financiero constituye la sistematización contable financiera y económica de los estudios realizados con anterioridad, que permiten verificar los resultados de la empresa productora de miel artesanal, su liquidez y la estructura financiera. Se consideran dentro de los gastos administrativos el sueldo que perciben cada uno de los miembros de la empresa, los costos directos e indirectos de la producción de miel artesanal, además la cantidad de dinero necesario para costear el proceso de producción y comercialización de la miel artesanal con hierbas. (Murillo, 2020, pág. 14)

“El estudio financiero se puede referir como un proceso para comprender el riesgo y la rentabilidad de una empresa mediante el análisis de la información financiera reportada. Especialmente, en los informes anuales y trimestrales” (Murillo, 2020, pág. 15).

En consideración con el párrafo anterior una de las mejores formas de analizar los aspectos fundamentales de un negocio, es comprender el desempeño financiero de la

empresa derivado de sus estados financieros. Esta es una métrica importante para analizar la rentabilidad operativa, la liquidez, el apalancamiento, etc., de la empresa. (Murillo, 2020)

2.2.7.1. Fuentes financieras.

Las fuentes de financiación esta relacionadas con entidades o empresas, públicas o privadas en las que se acude para buscar dinero para la inversión de la empresa, a nivel empresarial existen varias fuentes de financiamiento (Trenza, 2018, pág. 2)

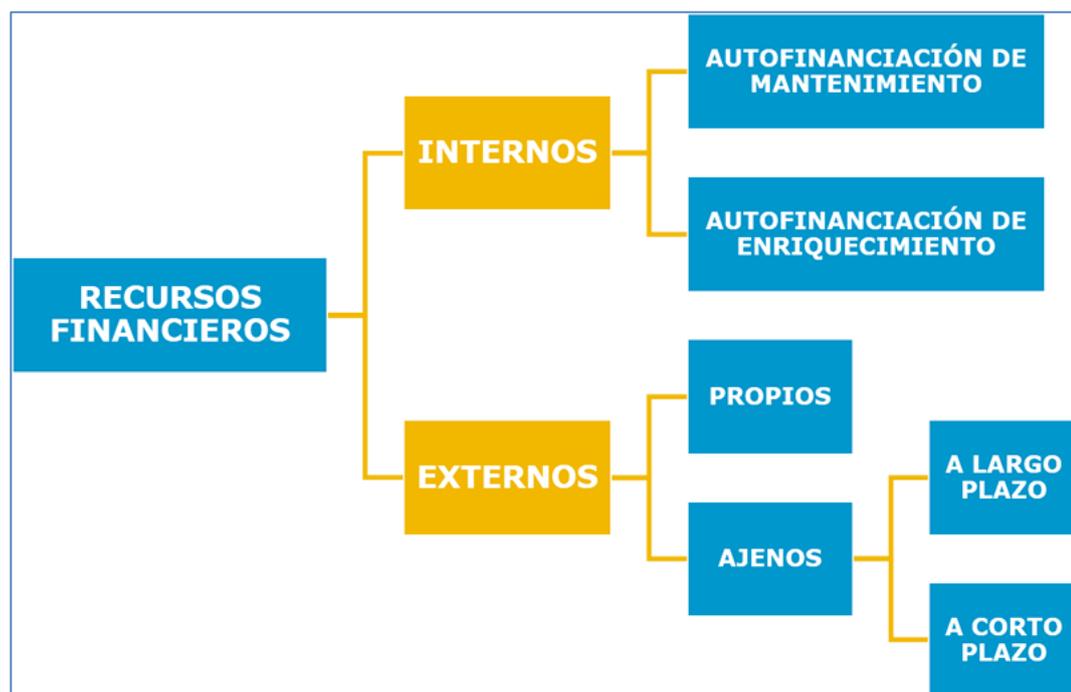


Figura 4. Recursos financieros
Fuente: (Trenza, 2018)

La búsqueda de recursos financieros es una de las tareas más frecuentes del director financiero, pues se tiene que buscar nueva financiación, renovar las líneas de financiación que se tienen contratadas y gestionar los costes financieros, para reducirlos lo máximo posible. Son múltiples los motivos por los que puedes necesitar

financiación, y habitualmente siempre vas a uno o varios bancos a solicitarla.

(Trenza, 2018)

La primera fuente de financiación más utilizada por las empresas son los recursos propios, y la segunda es el banco. Antes de la crisis, era al revés, el endeudamiento era superior a los fondos propios. Tras unos años de crisis económica y financiera, las empresas han aprendido la lección, e intentan endeudarse lo mínimo posible, para que la marcha de la empresa no dependa de si el banco autoriza o no su financiación. Las pequeñas empresas tienen dificultades para obtener financiación bancaria, mientras que las empresas grandes tienen multitud de fuentes de financiación, tales como bancos, inversores individuales, capital riesgo, fondos de inversión. (Trenza, 2018, p. 10)

Sin duda alguna, las empresas siempre van a necesitar de financiación, motivo por el cual es importante conocer todas las posibilidades de financiación disponible y escoger la más conveniente, sin embargo, de acuerdo al tamaño y tipo de la empresa es preferible una financiación u otra.

2.2.7.2. Viabilidad financiera.

Según Borges (2018) menciona que es la parte final de la planificación de un negocio, en la cual se mide la viabilidad del mismo a través de indicadores financieros.

El resultado dependerá de la inversión inicial estimada. Cuando se realiza un estudio de viabilidad económica y financiera (EVE o EVET) debe realizarse siempre que un nuevo proyecto esté en fase de evaluación. Este proyecto puede

ser tanto la expansión de su negocio como la propia apertura de la empresa. El gran beneficio de este tipo de análisis es conseguir visualizar a través de proyecciones y números, el real potencial de retorno de la inversión en cuestión y, por lo tanto, decidir si las premisas son interesantes y si el proyecto debe ir adelante o no (pág. 2).

Para poner en marcha los proyectos hay que tener las herramientas necesarias para el plan de viabilidad, por ejemplo, contar con iniciativas que dejen patentes las posibilidades de éxito para el proyecto. Si bien es cierto el estudio de viabilidad financiera requiere contar con el dinero suficiente para la financiación de los gastos e inversiones que implica la puesta en marcha para el proyecto de miel de abeja artesanal con hierbas.

Cuando se quiere iniciar un negocio, sea del tipo que sea, se debe realizar previamente un estudio o análisis del proyecto que se quiere llevar a cabo y, finalmente, tras el estudio realizado, valorar el desarrollo o no del negocio. El objetivo principal del análisis de la viabilidad de un proyecto es garantizar que este sea técnicamente factible, económicamente justificable y, por supuesto, legal. En pocas palabras, saber si la inversión que se va a realizar va a ser o no rentable.

Los principales beneficios de hacer un análisis de la viabilidad de un proyecto mencionan (Kyocera, 2017, pág. 1):

- Cercar las alternativas de negocio
- Lograr identificar una razón válida para desarrollar el proyecto
- Conseguir mejores resultados mediante la evaluación de distintos parámetros

- Conseguir una claridad de gestión que dé lugar a una mayor rentabilidad de la inversión.

El estudio previo de la viabilidad financiera permite conocer las diferentes fuentes de financiamiento para que se pueda acceder al proyecto, por lo tanto, es importante que la financiación se la realice por etapas. Las fuentes de aportación pueden ser propias o el capital que aporta el socio, así como también el banco o cooperativas de ahorro y crédito.

2.2.8. Indicadores financieros

Dueñas (2015):

El estudio financiero se define como una herramienta para la evaluación lógica del estado financiero de un proyecto, una empresa o una persona. En otras palabras, no es más que el cálculo de las primeras estimaciones de la rotación de un proyecto y los gastos en los que se incurrirá. En otras palabras, hacer un estudio financiero del proyecto significa planificar cómo financiar los gastos corrientes, los gastos de capital y la instalación (p. 28).

Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. (Medina, 2015, p. 29)

Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual, y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado. (Medina, 2015)

Para que el proyecto sea viable (Medina, 2015) menciona los siguientes indicadores

- **De Liquidez:** miden la capacidad que tiene la entidad de generar dinero efectivo para responder por sus compromisos y obligaciones con vencimientos a corto plazo.
- **De Endeudamiento (Estructura del Capital):** miden la capacidad que tiene la entidad de contraer obligaciones para financiar sus operaciones e inversiones.
- **De Rentabilidad:** miden la capacidad que tiene la entidad de mantenerse en el tiempo; es decir, la sostenibilidad que ha de ser producto de la efectividad que tiene al administrar los costos y gastos y convertirlos en utilidad.
- **De Eficiencia:** miden la capacidad que tiene la entidad para administrar los recursos; evalúan la manera como se realizaron las gestiones y el rendimiento de los recursos utilizados durante el proceso. (Medina, 2015, p. 30)

Los indicadores financieros juegan un rol vital en la toma de decisiones financieras y empresariales puesto que facilitan la identificación de las fortalezas, deficiencias y debilidades de la compañía. Estos indicadores contribuyen al mejoramiento de la contabilidad financiera de la empresa. Por lo que se debe fomentar el análisis de los movimientos financieros que se lleguen a realizar en la empresa, ya que permiten emitir un diagnóstico de los efectos positivos a corto, mediano y largo plazo (Medina, 2015).

2.3. Marco Conceptual

Abejas. Las abejas son unos insectos extremadamente sociables que viven en colonias que se establecen en forma de enjambres y en los que se organizan en una estricta jerarquía de tres rangos sociales: la abeja reina, los zánganos y las abejas obreras. Las abejas son los insectos polinizadores por excelencia y tienen una función esencial para el equilibrio de la naturaleza (Nationalgeographic, 2018, pág. 1)

Análisis de costo. Proceso de evaluación de los recursos principales para realizar un trabajo o un proyecto, este análisis establece la calidad y cantidad de los recursos, evalúa los costos en términos de dinero para los gastos que se generen en el desempeño del proyecto, con el objetivo de saber si se puede llevar o no a cabo. (Martínez, 2017, pág. 1)

Apicultura. La apicultura se refiere al manejo de las colonias de abejas, generalmente en colmenas artificiales. (Fao, 2019, pág. 2)

Colmena. Una colmena es un espacio construido o dispuesto por el hombre como albergue del enjambre de abejas. Son viviendas artificiales que pueden ser de paja trenzada, madera, corcho, cerámica o incluso plástico. (Miquek, 2020, pág. 12)

Comercialización. La comercialización se basa en todas las técnicas y decisiones enfocadas a vender un producto en el mercado, con el objetivo de conseguir los mejores resultados posibles. (Caurin, 2018, pág. 4)

Demanda. La "demanda" es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo

quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. (Finanzas, 2016, pág. 1)

Emprendimiento. Actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. (Significados, 2017, pág. 2)

Factibilidad. Un estudio de factibilidad es una herramienta que se utiliza para orientar la decisión de continuar o abandonar un proyecto y se aplica ya en la parte pre-operativa del ciclo. (Gerencia, 2016, pág. 1)

Marketing. Proceso interno de una sociedad mediante el cual se planea con antelación cómo aumentar y satisfacer la composición de la demanda de productos y servicios de índole mercantil mediante la creación, promoción, intercambio y distribución física de tales mercancías o servicios" (Finanzas, 2016, pág. 14)

Marca. Identificación comercial (Guerrero, 2018) primordial o el conjunto de varios identificadores con los que se relaciona y ofrece un producto o servicio en el mercado. (Significados, 2017, pág. 7)

Modelo productivo. Sistema de relaciones de coherencia entre diferentes factores económicos, sociales y productivos que, a distintos niveles de generalidad, determinan las situaciones de trabajo y sus efectos tanto sobre la producción como sobre los trabajadores (Finanzas, 2016, pág. 5)

Metas. Objetivos que el individuo se plantea para lograr llegar a un objetivo final. (Significados, 2017, pág. 1)

Miel. Sustancia dulce, no fermentada, producida por las abejas del néctar de las flores o de las secreciones sobre o de las plantas vivas; que ellas recolectan,

transforman y combinan con sustancias específicas y que finalmente almacenan y maduran los panales. (Guerrero, 2018, pág. 45)

Prefactibilidad. Proceso que permite establecer los estudios de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal para el desarrollo de un proyecto. (Coogle, 2017)

Presupuesto. Herramienta que le permite saber cuáles son sus ingresos y gastos en un tiempo determinado, conocer cuánto puede destinar al ahorro para el cumplimiento de sus metas planteadas. (Significados, 2017, pág. 5)

Proveedores. Persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación. (Finanzas, 2016)

Producto. - Un producto es todo lo que la empresa u organización produce o fábrica para ofrecer al mercado y cumplir con ciertos requisitos del consumidor. (Significados, 2017, pág. 18)

Precio. Es el valor monetario que se le asigna a algo. Todos los productos y servicios que se ofrecen en el mercado tienen un precio, que es el dinero que el comprador o cliente debe abonar para concretar la operación. (Definición, 2015, pág. 3)

Oferta y Demanda. La oferta y la demanda son las fuerzas que hacen posible el funcionamiento de la economía de mercado, determinando la cantidad que se produce de cada bien y el precio al que se venden. (Finanzas, 2016, pág. 15)

Riesgo. Se denomina a la probabilidad de variaciones en el precio y posición de algún activo de una empresa. En concreto, hace referencia al riesgo de posibles pérdidas de valor de un activo asociado a la fluctuación y variaciones en el mercado. (Finanzas, 2016, pág. 4)

Ventas. Acción que se genera de vender un bien o servicio a cambio de dinero. (Finanzas, 2016, pág. 48)

Ventaja competitiva. Característica de una empresa, que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás. (Finanzas, 2016, pág. 22)

Viabilidad. Hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad económica. (García I. , 2016).

2.4. Marco Ambiental

Este estudio es de importancia para el proyecto, debido a que es importante conocer que la empresa a proyectar no debe tener productos que afecten al medio ambiente, por ello trataron los artículos que buscan hacer el seguimiento legal que se deben cumplir para llevarlo a cabo, tomando en cuenta el medio biótico y abiótico, así como también el aspecto socioeconómico, en las diferentes etapas del proyecto, asignándoles una valoración ya fuera positiva o negativa, de acuerdo con el impacto que dicha actividad tuviera.

Las condiciones climáticas y ambientales que presenta en el recinto el Recreo de cantón Vinces son apropiadas para el desarrollo de la apicultura, sobre todo por la variada existencia de la flora melífera y la presencia de temperaturas relativamente estables. Existe una demanda potencial insatisfecha de miel de abeja en el mercado

del cantón y la provincia, lo cual representa una clara oportunidad de negocio. La empresa no tiene impedimentos legales para ser instalada y funcionar adecuadamente.

Por ser un proyecto de producción de miel de abeja se plantea proteger y respetar el medio ambiente, ya que es la fuente principal del proyecto, mediante el cumplimiento de las normas que se tomarán para no dañar el recurso natural. La empresa será la encargada de regular que no se boten los desperdicios, y mejor aprendan a reciclar y a dar un mejor uso a estos materiales.

Procedimiento de autorización para otorgar el certificado sanitario de funcionamiento de explotaciones apícolas. Inscripción para el certificado sanitario de funcionamiento de explotaciones apícolas.

a) La inscripción del certificado sanitario de funcionamiento de explotaciones apícolas corresponderá al propietario del colmenar en la que radiquen el o las colmenas, tomando en cuenta, que su domicilio se lo tomará como centro de acopio del producto.

b) Los propietarios de las explotaciones apícolas deberán presentar ante las Direcciones Distritales y Articulaciones territoriales tipo A, Direcciones Distritales tipo B y Jefaturas del Servicio de Sanidad Agropecuaria de AGROCALIDAD, la correspondiente solicitud, a los efectos del registro de la explotación, acompañándose la documentación acreditativa: datos personales del titular de la explotación, datos identificativos de la explotación, según las categorías, tipo y número de colmenas. Documento habilitante de la explotación apícola. (MAGAP, 2017, pág. 18)

a) A los efectos zootécnicos y sanitarios, todo titular de una explotación apícola deberá estar en posesión de un documento, cuaderno o libro de registro de la explotación apícola de propiedad de los apicultores y diligenciado por AGROCALIDAD. (MAGAP, 2017, pág. 20).

2.5. Variables

2.5.1. Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad.

“El estudio de prefactibilidad es un análisis en la etapa preliminar de un proyecto potencial, que se realiza para determinar si valdría la pena proceder a la etapa de estudio de factibilidad”. (Corvo, 2018, pág. 2)

Este estudio lo lleva a cabo un pequeño equipo de trabajo y está diseñado para darle a las partes interesadas de la empresa la información básica que se necesita para dar luz verde al proyecto elegido entre posibles inversiones, seleccionando los mejores escenarios de negocios. Ofrecer una descripción general de la logística, los requerimientos de capital, los retos claves y cualquier otra información que se considere importante para el proceso de toma de decisiones de un proyecto. (Corvo, 2018, pág. 2)

Los estudios de prefactibilidad pueden brindar a los inversores actualizaciones útiles sobre el progreso del proyecto. Estos estudios ayudan a crear una imagen más concreta sobre los hitos y desafíos de una empresa para avanzar con el proyecto de la producción de miel de abeja.

2.5.2. Variable dependiente: Producción de Miel de Abeja Artesanal.

“La forma tradicional de producción de miel consiste en dejarles a las abejas la construcción de los panales y la recolección de los néctares, mientras que la forma

intensiva consiste en la cría de abejas, técnica denominada apicultura.” (Loor & De La Cruz, 2016, p. 26)

La apicultura es una actividad que genera ingresos, contribuye a crear medios sostenibles que se dedican a la exploración. Por lo tanto, esta actividad no solo favorece a generar ingresos, sino que conserva a las abejas para evitar su extinción, además de brindar un impacto positivo al ecosistema a través de la polinización, ya que estas ayudan a preservar la existencia de otras especies.

La actividad apícola para la producción de miel de abeja artesanal se la puede desarrollar en áreas áridas, o terrenos donde la siembra u otras modalidades de cultivo han fracasado, ya que las raíces de los árboles que producen néctar puedan alcanzar el nivel freático muy por debajo de la superficie. Esto hace que la apicultura sea factible en condiciones marginales, lo que es muy importante para la gente que desee rehabilitar sus medios de vida y desarrollo o crear nuevos. (Loor & De La Cruz, 2016, pág. 27)

En el transcurso de los años la apicultura se convirtió en una alternativa de empleo, para mejorar los ingresos económicos de las familias que se dedican a la extracción y comercialización de los productos obtenidos de las colmenas, estas buscan mejorar el nivel de vida, pero necesitan profundizar más sobre los procesos de la apicultura para el buen desarrollo de sus organizaciones y para su propio beneficio.

De acuerdo con el aporte de los autores al ser comparando la producción de miel de abeja artesanal con otros sectores agrícolas, no se requiere ser propietario del terreno, ya que el único requerimiento es ubicar las colmenas en un área baldía, pero con la respectiva seguridad del caso, las abejas no necesitan del cuidado diario y pueden ser criadas por ambos géneros.

2.6. Operacionalización de las variables

Tabla 1.

Operacionalización de las variables

Variable independiente: Proyecto de prefactibilidad

Definición	Categoría	Indicador	Ítems	Técnicas
El Proyecto de prefactibilidad consiste en un análisis preliminar de la idea de proyecto, a fin de verificar su viabilidad como actividad del proyecto. El propósito en esta etapa es el de limitar los costos de un proceso incremental, este requiere identificar las técnicas y soluciones rentables para llevar a ejecución el proyecto y que este sea viable. (Corvo, 2018, p. 7)	Estudio Técnico	Localización Geográfica	1. ¿Conoce usted de apiarios de producción de miel de abeja en el cantón Vinges?	Encuesta
		Instalaciones Comercialización y distribución del producto	2. ¿Conoce usted personas que distribuyen la miel de abeja artesanal en la ciudad de Vinges? 3. ¿Con que frecuencia consume usted miel de abeja en la actualidad? 4. ¿Qué tipos de miel de abeja conoce?	
		Competencia	5. ¿Le gustaría contar con miel de abeja artesanal que contenga hierbas con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena?	
		Tamaño	6. ¿La miel de abeja que usted adquiere tiene marca o etiqueta? 7. ¿Considera usted que los costos de la miel de abeja en la ciudad de Vinges son?	
	Estudio Financiero	Liquidez Solvencia TIR VAN VPN	8. ¿Cuál es el precio que le gustaría pagar por la miel de abeja de acuerdo a la cantidad? 9. ¿La miel de abeja que usted compra cuenta con los estándares de calidad? 10. ¿Considera usted qué se debe contar con más productores de miel de abeja en el cantón Vinges?	

Variable dependiente: Producción de Miel de Abeja Artesanal

Definición	Categoría	Indicador	Ítems	Técnicas
La producción de miel de abeja artesanal es un proceso manual apícola de abejas. Del cual se forman colmenas para la extracción de la miel y sus derivados se lo considera desde el momento que se extrae y el producto llega al consumidor final. (Diazgranados, 2019)	Estudio de Mercado	Demanda	1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?	Entrevista
		Servicio	2. ¿Considera usted qué la presentación del producto y envasado son de buena calidad?	
		Niveles de producción	3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?	
		Oferta	4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?	
	Estudio Organizacional	Costos	5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?	
		Gastos	6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?	
		Proveedores	7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?	
		Gestión	8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?	
		Capacidad	9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?	
		Operativa	10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?	

2.7. Conclusión

En el presente capítulo se realizó la revisión bibliográfica de los diferentes aportes teóricos que proporcionan el respectivo sustento a la investigación. En este caso se consideraron temas directamente relacionados con el tema abordado, cabe señalar que para garantizar la validez, relevancia y actualidad de la información se consideró únicamente fuentes de un máximo de cinco años de antigüedad, entre las que se incluyó libros, artículos de revista e informes.

Entre los temas que se abordó en esta sección se encuentran los siguientes: proyecto factible, proyecto prefactible, producción de miel de abeja artesanal, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero e indicadores financieros. La información expuesta en cada uno de dichos subapartado se analizó e interpretó de forma general y constituyó la base para llevar a cabo el estudio de pre factibilidad en capítulos posteriores.

En otro apartado, se incluyó el marco conceptual en el cual se incluyeron las definiciones correspondientes a diversas palabras claves incluidas en las diferentes secciones del documento. Así mismo, se incluyó el marco ambiental en el cual se establece el posible impacto y/o asociación del proyecto con el medio ambiente. Finalmente se definieron las variables y se realizó la respectiva operacionalización.

Capítulo III

3.1. Marco Metodológico

3.2. Plan de investigación

El plan de investigación consiste en determinar las fuentes de datos y métodos de investigación que se utilizarán para la recolección de datos de la investigación. Para el desarrollo de este estudio se realizará una investigación con diseño de campo, ya que se visitará a grupos pequeños productores de zonas aledañas de miel de abeja al Recinto el Recreo del cantón Vinces y comerciantes que expenden el producto que se oferta. Por medio de la investigación también se analizará el nivel de consumo de los clientes sobre la miel de abeja con hierbas y gustos de preferencia de la población, se conocerá de la expansión de la apicultura en el Ecuador, que pueda contribuir al proyecto y mejorar la producción y enriquecer el paisaje natural del Recinto el Recreo, con la información recopilada se realiza el respectivo estudio y análisis.

Es de tipo documental, porque facilita la búsqueda de información sobre el origen de la miel de abeja mediante libros, artículos, revistas electrónicas, estará fundamentado en estudios y autores terceros en el marco teórico, desde los diferentes puntos de vista de las técnicas de mercados y sus indicadores, conceptualizaciones que proporcionan información acerca de estudio que se realiza.

La investigación tiene un enfoque cualitativo - cuantitativo porque permite dar respuesta al estudio de prefactibilidad a la producción y distribución de miel de abeja artesanal con hierbas, donde se analizará la información obtenida para llevar el plan de análisis de venta que ayude a minimizar riesgos y evitar fracasos en la comercialización.

Este tipo de investigación favorece en la extracción de información del estudio de mercado de la distribución, comercialización y venta de miel de abeja artesanal con hierbas, ya que de este estudio las encuestas realizadas permiten el análisis de los datos para luego llegar a las conclusiones.

3.2.1. Investigación científica

La investigación científica menciona Burdiles & Simian, (2019) se ha consolidado como el mejor modo de generar conocimiento confiable, válido, verificable y reproducible.

El método científico es un sistema ordenado de generación de conocimiento mediante pasos secuenciales, que brindan mayor certidumbre a un resultado y permiten obtener conclusiones válidas, que aporten verosimilitud al nuevo conocimiento generado. Al planificar un proyecto de investigación, se debe tener presente que existe el riesgo de dilapidar tiempo, energía y recursos para finalmente obtener resultados no deseados. (Burdiles & Simian, 2019, pág. 1)

Para minimizar estos riesgos, la planificación ofrece un modo de anticipar eventos y obstáculos, a la vez de reconocer alternativas que hagan del proyecto, un producto útil, que logre su objetivo y que sea eficiente en el uso de los recursos. Respecto a estos recursos, el análisis de factibilidad del proyecto permitirá conocer en detalle los recursos necesarios para su mejor ejecución y cumplir así, los objetivos del estudio

3.3. Tipos de investigación

Una vez que se ha realizado la revisión adecuada de la información relacionada con el mercado ecuatoriano de asimilación, es necesario para el desarrollo de la investigación, determinar el tipo de estudio a realizar. Existen cuatro tipos de investigación: exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo, según

(Hernandez & Bapatista, 2016, pág. 2). Es necesario tener en cuenta los objetivos para de acuerdo a eso utilizar el tipo de investigación.

Tabla 2
Tipos de investigación

Exploratorio	Descriptivo	Explicativo	Correlacional
Permiten aproximarnos a fenómenos desconocidos, con el fin de aumentar el grado de familiaridad y contribuyen con ideas respecto a la forma correcta de abordar una investigación en particular. (Tomala, 2016)	Este tipo de estudio usualmente describe situaciones y eventos, es decir como son y cómo se comportan determinados fenómenos. "Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se a sometido a análisis" (Hernandez & Bapatista, 2016, pág. 5)	Este tipo de estudio está dirigido a responder a las causas de los eventos físicos o sociales" Su principal interés es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas. (Hernandez & Bapatista, 2016, pág. 5)	La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales son saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas" .45 Este tipo de estudio mide las dos o más variables que se desea conocer, si están o no relacionadas con el mismo sujeto y así analizar la correlación. (Hernandez & Bapatista, 2016, pág. 5)

Fuente: (Baptista, Fernández, & Hernández, 2014)

El tipo de investigación que se utilizará en el proyecto de prefactibilidad será la descriptiva, porque este tipo de investigación permite conocer las variables que se asocian en la población, así como también la ausencia de la demanda de la producción de miel de abeja artesanal , los clientes potenciales, los lugares estratégicos para ofrecer el producto, motivo por el cual el estudio descriptivo permite recolectar la información de la competencia, distribuidores y consumidores,

es decir que los estudios descriptivos recogen información ya sea independiente o conjunta sobre las variables.

El estudio también se lo define como correlacional, en el caso de la etapa de estudio de mercado, para analizar los cambios de variables como la demanda, el precio, inventario porque establecen relaciones entre las diferentes variables intermitentes en el proceso documental de este proyecto o la fase de prefactibilidad.

3.4. Fuentes de investigación

La recolección de la información se la realizó con las fuentes primarias y secundarias.

3.4.1. Fuentes primarias

Citando a Mejía (2017), “Las fuentes primarias son también llamadas fuentes de primera mano. Son aquellos recursos documentales que han sido publicados por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por algún individuo” (p. 8).

Es aquella en la que el investigador obtiene directamente mediante un cuestionario, guías de entrevista, guías de investigación, observación ordinaria y participante. La información se obtendrá a través de la entrevista que será dirigida a personas que puedan orientar al investigador sobre la problemática del sector, en este caso se considera a los distribuidores de miel del cantón Vinces, además se realizan encuestas a potenciales consumidores, con el objetivo de obtener información para conocer sus gustos y preferencias de la miel de abeja artesanal con hierbas.

3.4.2. Fuentes secundarias

Para Jurado (2013):

Las fuentes secundarias por el contrario son aquellas investigaciones ya realizadas con mucho tiempo de anterioridad, y que, al tomárselas como referencia para estudios actuales sobre el mismo objeto de estudio, cambio total o parcial la información debido a la actualidad a la cual se sometió (p. 121).

Las fuentes de información secundarias, hacen referencia a datos ya existentes y generados con otra finalidad distinta al problema de información que se pretende resolver en un determinado momento. Las principales fuentes donde se extrae la información son los censos, estadísticas vitales, libros, revistas, documentos escritos, noticieros y medios de información. Para realizar la investigación se extrajo información de documentales escritos, censos estadísticos, se hizo uso de bibliografía de libros, tesis, revistas, así como también el Internet como un importante medio de recolección de información de fuentes secundarias.

3.5. Población

Es el conjunto de personas, cosas o fenómenos sujetos a investigación, que tienen en común algunas características definitivas. Ante la imposibilidad de investigar el conjunto en su totalidad, se seleccionará un subconjunto al cual se le denomina muestra” (Santamaria, 2015, pág. 12). Para realizar la investigación se tomaron en cuenta tres unidades de análisis con las que se consolidó la información, para realizar la investigación que dio paso a la construcción del plan de mercado.

Tabla 3.
Universo

Habitantes	Cantidad
Ecuador	17,096.789
Los Ríos	778.115
Vinces	71.093

3.6. Tamaño de la muestra

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población. (Hernández, 2015)

Según datos reflejados por el Banco Mundial el Ecuador cuenta con 17.08 millones de habitantes hasta el año 2018. Los habitantes son de diversas edades. Datos proporcionados por el (INEC), Instituto Nacional de Estadísticas y Censos sobre el Censo de Población y Vivienda del 2010. cuenta con 778,115 habitantes en la Provincia de Los Ríos y en el Cantón Vinces cuenta con 71.093 habitantes (INEC, 2010)

Las unidades de estudio serán: los clientes potenciales y distribuidores. Por ser una población con un universo grande se procederá a utilizar una población finita la cual se va a obtener una población limitada para trabajar el estudio. Es así que para calcular la muestra de la población finita se utilizará la siguiente fórmula.

• El cantón VINCES cuenta con 2 parroquias.	
• Representa el 9.7% del territorio de la provincia de LOS RÍOS (aproximadamente 0.7 mil km ²).	
Población:	71.7 mil hab. (9.2% respecto a la provincia de LOS RÍOS).
Urbana:	42.2%
Rural:	57.8%
Mujeres:	48.3%
Hombres:	51.7%
PEA:	45.7% (8.8% de la PEA de la provincia de LOS RÍOS)

Fuente: INEC - Censo de Población y Vivienda 2010

Figura 5. Población del cantón Vinces

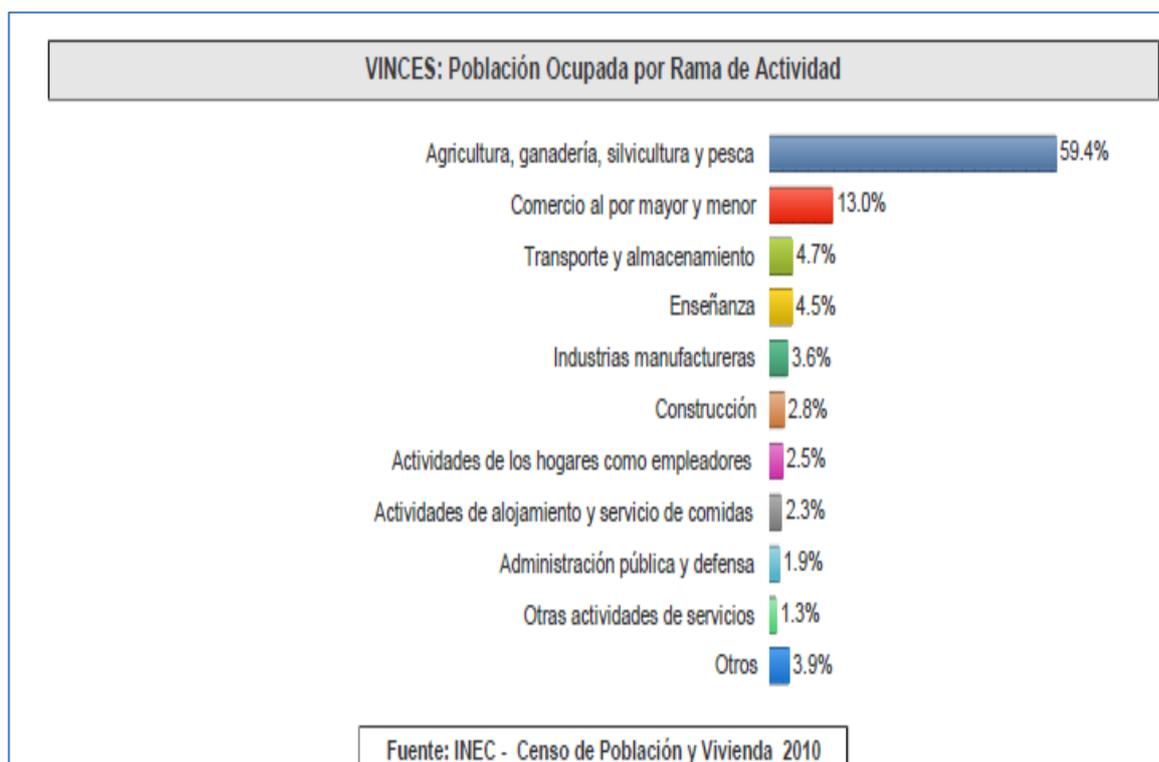


Figura 6. Población del cantón Vinces por ocupación

Tabla 4.
Tamaño de la muestra

Población de Vinces	71.093
Grupo de edad de 5 a 7 años	0,1%
Grupo de 8 a 11 años	0,5%
Grupo de 12 a 14 años	2,4%
Grupo de 15 a 19 años	9,8%
Grupo de 20 a 34 años	37,5%
Grupo de 35 a 49 años	26,8%
Grupo de 50 a 64 años	15,5%
Grupo de 65 años a mas	7,5%
Promedio de personas por hogar	9%

3.6.1. Cálculo de la muestra

Formula.

$$n = \frac{Z^2 (p)(q)N}{e^2(N - 1) + (p)(q) (Z)^2}$$

Datos:

n= muestra.

N= población del cantón Vinces (71,093)

E = margen de error 0.05

Z= nivel de confianza 95% (1.96)

P= probabilidad de éxito 0.50

Q= probabilidad de fracaso 0.50

$$n = \frac{3.8416 (0.50)(0.50)(71,093)}{0.05^2(71,093 - 1) + (0.50)(0.50)(3.8416)}$$

$$n = \frac{68898.1356}{0.0025(71,092) + 0.9604}$$

$$n = \frac{68277.7172}{178.6904 + 0.9604}$$

$$n = \frac{68277.7172}{1786904}$$

$$n = 382.1$$

$$n = 382$$

3.6.2. Muestra

Tabla 5.
Zona Rural

Participantes	Cantidad
Mujeres	25
Hombre	36
Total	61

Tabla 6.
Zona Urbana

Participantes	Cantidad
Mujeres	137
Hombre	178
Total	315

Tabla 7.
Potenciales clientes en total con edades comprendidas de 14 a 65 años

Participantes	Cantidad
Mujeres	162
Hombre	214
Distribuidores de productos naturales	6
Total	382

En relación a la fórmula de la población finita se consiguió como resultado de 376 personas a los cuales se les aplicará la encuesta sobre el consumo de miel de abeja artesanal con hierbas en la ciudad de Vinces; así como también se considerará a 6 distribuidores de producción de miel de abeja artesanal a quienes se les realizará una entrevista.

3.6.3. Métodos y técnicas de la Investigación

3.6.3.1. Métodos

El término método concepto de origen griego que significa el camino hacia es descrito como un conjunto de actividades que se formulan de acuerdo con una serie de pasos específicos, postulados con el fin de llegar a un resultado determinado (Castellanos, 2017, pág. 18). De acuerdo a los objetivos propuestos, se pueden aplicar uno o varios métodos de investigación.

El modelo inductivo que etimológicamente se deriva de la conducción a o hacia es un método basado en el razonamiento, el cual “permite pasar de hechos particulares a los principios generales”. Por su parte, el método deductivo que en términos de sus raíces lingüísticas significa conducir o extraer está basado en el razonamiento, al igual que el inductivo. Sin embargo, su aplicación es totalmente diferente, ya que en este caso la deducción

intrínseca del ser humano permite pasar de principios generales a hechos particulares. (Castellanos, 2017, pág. 25)

Lo anterior se traduce esencialmente en el análisis de los principios generales de un tema específico, una vez comprobado y verificado que determinado principio es válido, se procede a aplicarlo a contextos particulares (Castellanos, 2017)

Es así, que el método deductivo permitirá deducir el análisis de las conclusiones de los resultados de las encuestas que se realizaran a los habitantes del cantón Vinces para conocer la información referente a los hábitos de consumo de la miel de abeja artesanal. Mediante el método inductivo, este aportará para determinar las conclusiones generales de la investigación, que con lleva analizar los antecedentes de la producción de miel de abeja en el cantón Vinces y el Ecuador.

3.6.4. Técnicas e instrumentos

Encuesta. Son el procedimiento de elección para obtener información de la población de una determinada sobre fenómenos subjetivos relacionados con la elaboración de miel de abeja artesanal, como la existencia de empresas productoras de miel, su comercialización y los beneficios en la salud, exposiciones a situaciones de riesgo. (Borrell & Rodríguez, 2014, pág. 19).

“La encuesta es uno de los métodos más utilizados en la investigación de mercados porque permite obtener amplia información de fuentes primarias” (Thompson, 2017, pág. 1). Las encuestas se la realizan a gran número de personas utilizando un cuestionario prediseñado. Se aplicará un siguiente cuestionario a 309 personas de sexo masculino y femenino del área rural y urbana del cantón Vinces.

Se la utilizará esta técnica direccionada a los potenciales compradores de la miel de abeja, considerando para ello a los habitantes del cantón Vinces, con la obtención de datos será posible saber sobre el consumo de la miel de abeja artesanal y el estudio de la prefactibilidad para este producto. Esto se realizará previa aceptación de consentimiento informado por parte de los participantes de la investigación.

Entrevista. Se define como "una conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar". Es un instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa, para recabar datos. (Díaz & Varela, 2015, pág. 12).

La entrevista es una de las técnicas de recolección de datos a través de una conversación directa y a profundidad entre el entrevistador y el entrevistado. Tiene el mismo propósito de una encuesta: recolectar información, pero aquí la interacción es uno a uno. Bajo este método, las respuestas se presentan y responden de manera oral (Questionpro, 2018, pág. 2). Son diversos los beneficios de realizar entrevistas, ya que permite recopilar información, entre el encuestado y el participante de manera personal. Para el proyecto de prefactibilidad se utiliza el cuestionario de entrevista que se lo aplicará a 6 personas distribuidoras de miel de abeja artesanal.

Por lo tanto, se empleará esta técnica direccionada a los propietarios de las distribuidoras del cantón Vinces, puesto que se considera que son personas que puedan ofrecer información sobre la problemática en relación al contexto de estudio y los aspectos a considerarse en el desarrollo e implementación de una empresa productora de miel. En este caso, solo se iniciará la entrevista con la autorización bajo consentimiento informado del entrevistado; seguido se le tomaran los datos generales que se requiere comercialización de miel de abeja.

3.6.5. Instrumentos

- **Cuestionario.** Instrumento que se emplea con la encuesta, y se lo elabora con la aplicación de 10 preguntas cerradas de opción múltiple, que servirá para la obtención de información sobre la prefactibilidad de la producción de miel de abeja artesanal con hierbas y conocer la opinión de la ciudadanía sobre la venta del producto, el cuestionario esta por componentes con es la factibilidad del proyecto, la producción del producto, el estudio de mercado, conocimiento y manejo de la información del producto, competencia, demanda y venta. De esta forma se abarcarán las categorías establecidas para conocer la factibilidad del producto que se proyectará al mercado.
- **Guion de preguntas estructuradas:** Este instrumento se emplea con la técnica de la entrevista, las preguntas en este caso suelen ser amplias y abiertas, a fin de que el entrevistado responda libremente sobre lo indagado.

3.7. Conclusión

En este capítulo se definió el marco metodológico del proyecto, lo cual incluyó la descripción del plan de investigación, la selección del tipo de investigación que con base al alcance del estudio fue de tipo descriptiva y correlacional. En lo que respecta a las fuentes de investigación se trabajó con fuentes primarias y secundarias para obtener información complementaria que permitan determinar la prefactibilidad del proyecto. Así mismo, se definió la población de estudio conformada por habitantes de la ciudad de Vinces a quienes se les realizó una encuesta y se seleccionó a seis distribuidores de productos naturales a quienes se le realizó una entrevista a fin de obtener información respecto al funcionamiento de este tipo de negocios.

Capítulo IV

4.1. Formulación del Proyecto

4.2. Análisis e Interpretación de los Resultados

4.2.1. Encuestas

Se procede a presentar las encuestas tabuladas con su respectiva tabla, gráfico estadístico e interpretación. Cabe resaltar que las encuestas fueron dirigidas a los habitantes de la ciudad de Vinces en edades de 14 a 65 años, por considerarse como potenciales compradores del producto de miel de abeja artesanal con hierbas. Se consideró un número de muestras de 382 personas, en cuyo caso para el desarrollo de la encuesta se optó por un levantamiento virtual.

Datos generales

Edad

Tabla 8.
Edad

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
14-20	16	4%
21-35	245	64%
36-45	93	25%
46-65	28	7%
Total	382	100%

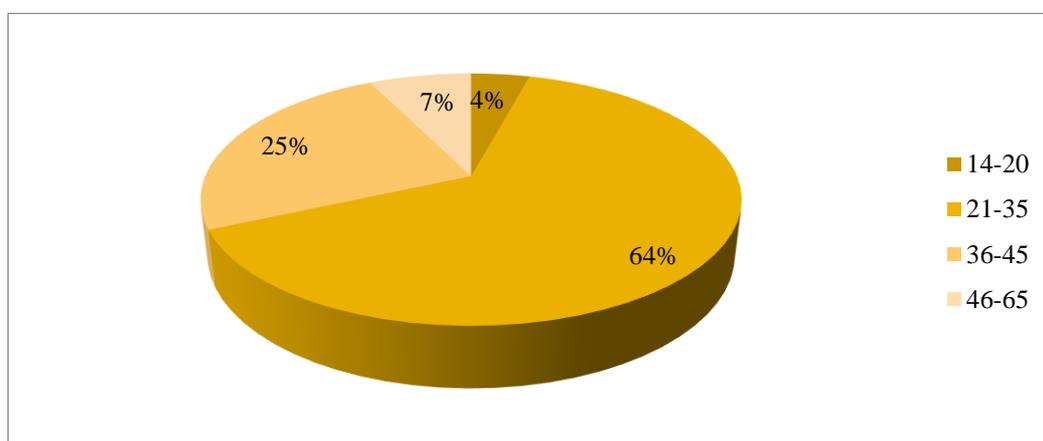


Figura 7. Edad

Análisis e interpretación: En primer lugar, se realizó una indagación sobre los datos generales de los encuestados. En cuyo caso, se logró identificar que la mayor parte de los potenciales consumidores son personas de 21 a 35 años (64%); seguido del 25% correspondiente a personas en edades de 36 a 45 años. En cuyo caso, se logró concluir que las personas de 21 a 45 años son las que tienen mayor representatividad en relación al segmento objetivo.

Sexo

Tabla 9
Sexo.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Femenino	165	43%
Masculino	217	57%
Total	382	100%

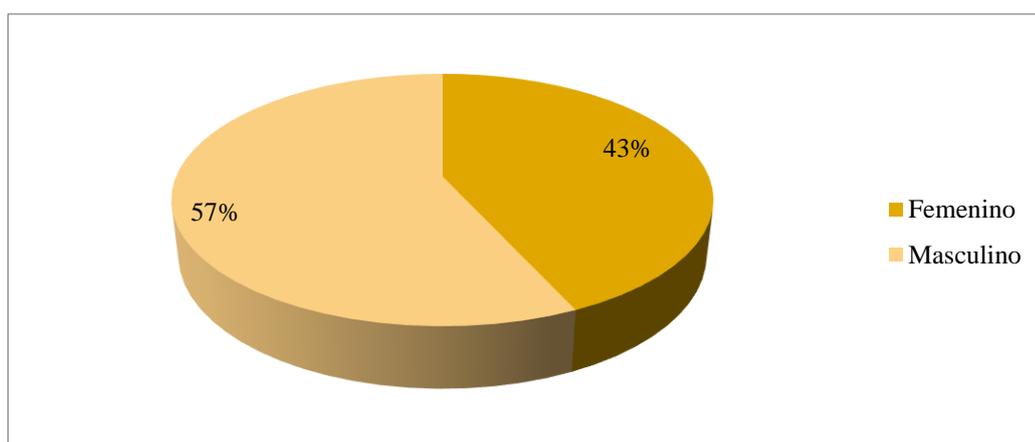


Figura 8. Sexo

Análisis e interpretación: En cuanto a la distribución por sexo de los encuestados, se identificó que el 57% es de sexo masculino y el 43% de sexo femenino. Estos resultados son relevantes puesto que permitirán definir de forma clara el perfil de los potenciales compradores de miel de abeja artesanal con hierbas, siendo uno de los aspectos fundamentales a considerar al momento de direccionar las estrategias comerciales.

Lugar de residencia

Tabla 10
Lugar de residencia.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Urbana	321	84%
Rural	61	16%
Total	382	100%

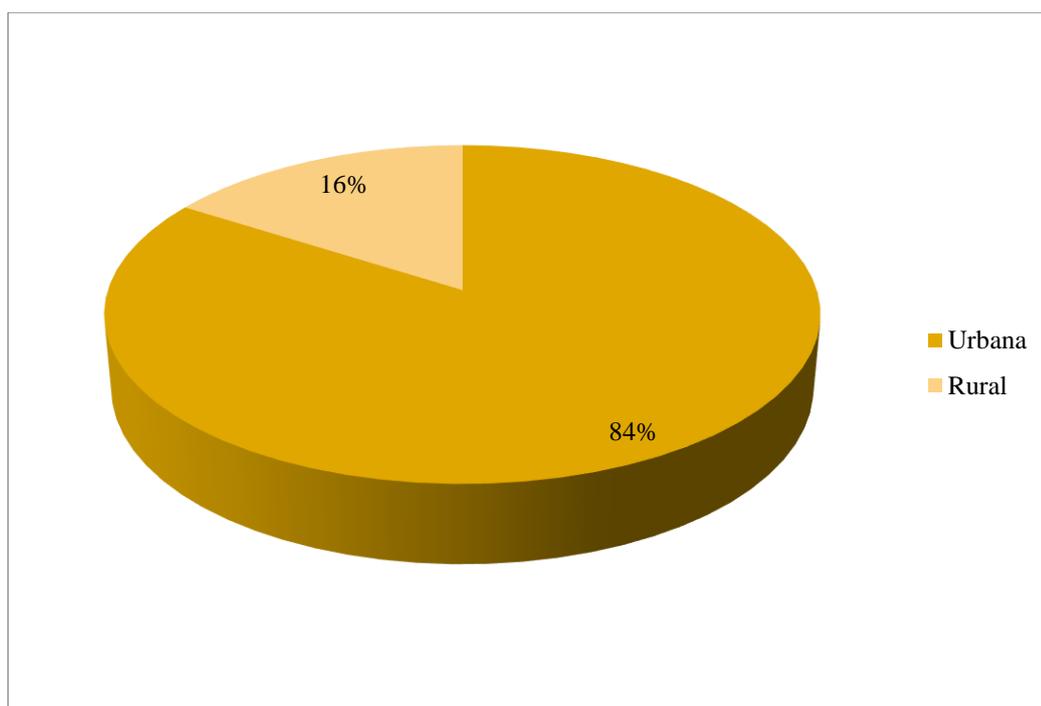


Figura 9. Lugar de residencia

Análisis e interpretación: En relación al lugar de residencia, según la encuesta realizada, se consideró a un 84% de consumidores que habitan en la zona urbana del cantón de Vinces, mientras que el 16% restante correspondió a los habitantes de zonas rurales del cantón.

1. ¿Conoce usted de apiarios (colmenar) de producción de miel de abeja en el cantón Vinces?

Tabla 11

Conoce algún colmenar en el cantón Vinces.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	88	23%
No	294	77%
Total	382	100%

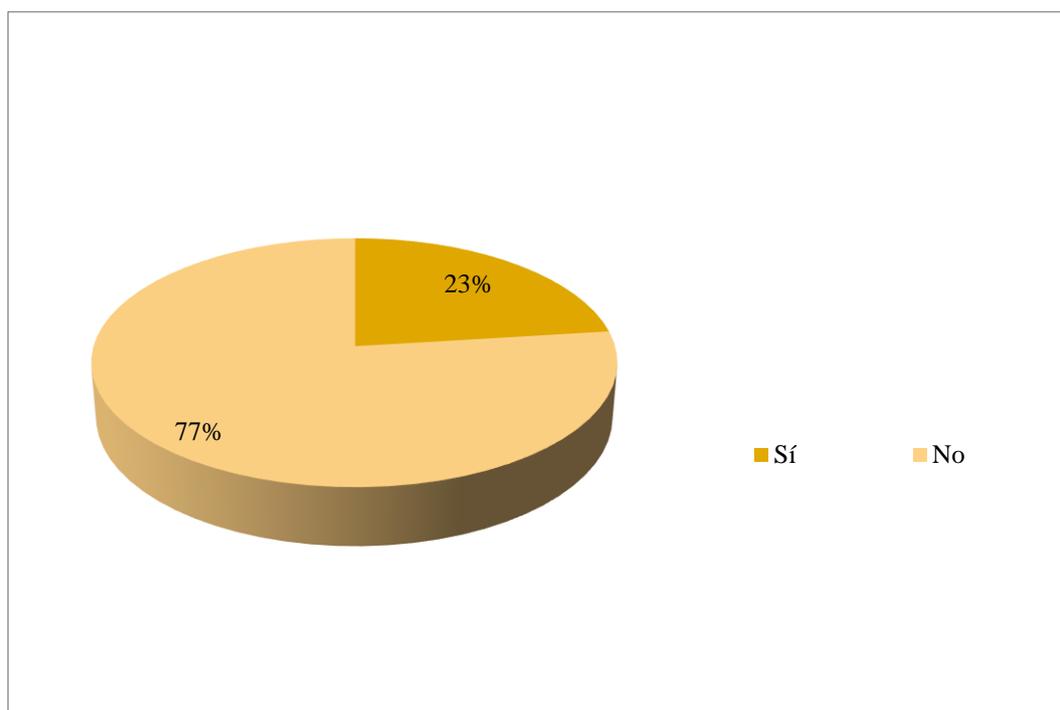


Figura 10. Conoce algún colmenar en el cantón Vinces

Análisis e interpretación: Del total de encuestados, el 77% mencionó que no conoce apiarios de producción de miel de abeja en el cantón Vinces, mientras que el 23% mencionó que sí. Según estos resultados la mayoría de los habitantes del cantón Vinces que forman parte del segmento objetivo de la empresa, no tienen conocimiento sobre lugares dedicados a la producción de miel de abeja en el cantón, lo cual podría representar una oportunidad puesto que no existen potenciales competidores que cuenten con el reconocimiento de la mayoría de los consumidores.

2. ¿Conoce usted personas que distribuyan la miel de abeja artesanal en la ciudad de Vinces?

Tabla 12

Conocimiento sobre distribuidores de miel de abeja artesanal.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	145	38%
No	237	62%
Total	382	100%

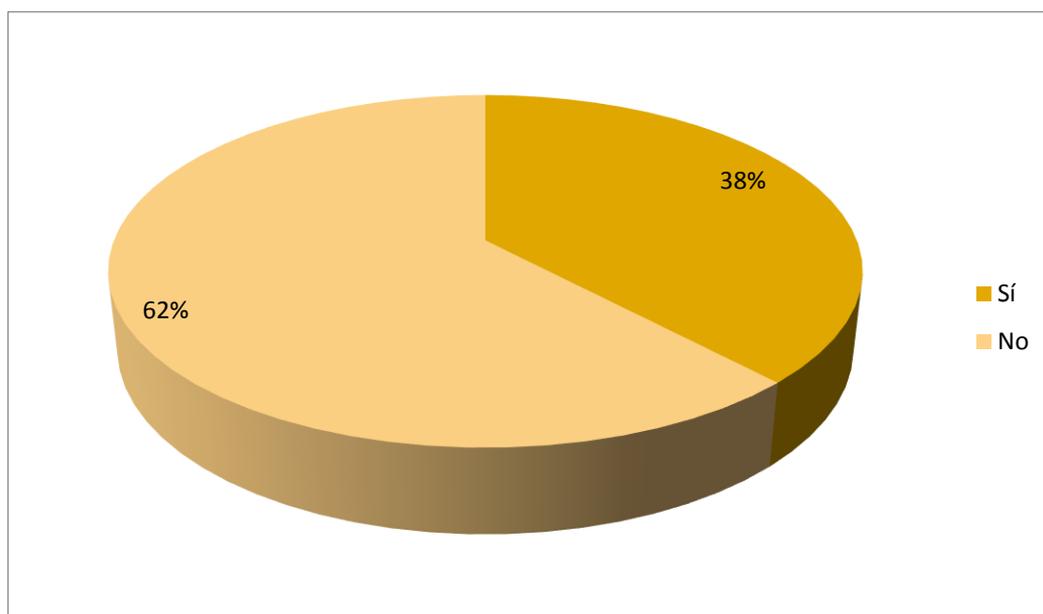


Figura 11. Conocimiento sobre distribuidores de miel de abeja artesanal

Análisis e interpretación: Con respecto al conocimiento de los encuestados sobre otros distribuidores de miel de abeja artesanal en la ciudad de Vinces, se logró identificar que el 62% no conoce a otros distribuidores, mientras que el 38% sí. Al igual que en el caso anterior, en relación al conocimiento de los consumidores sobre apicultores de producción de miel, los resultados de esta pregunta pueden ser aprovechados como una ventaja para promover el reconocimiento y posicionamiento en el mercado de la empresa productora de miel de abeja artesanal con hierbas, considerando que no se identifican competidores que cuenten con amplio reconocimiento del mercado.

3. ¿Con que frecuencia consume usted miel de abeja en la actualidad? (Si su respuesta es ninguno pasar a la pregunta 5, 8 y 10 en adelante)

Tabla 13

Frecuencia de consumo de miel de abeja.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
1-2 veces al día	241	63%
3-4 veces al día	122	32%
Ningún día	19	5%
Total	382	100%

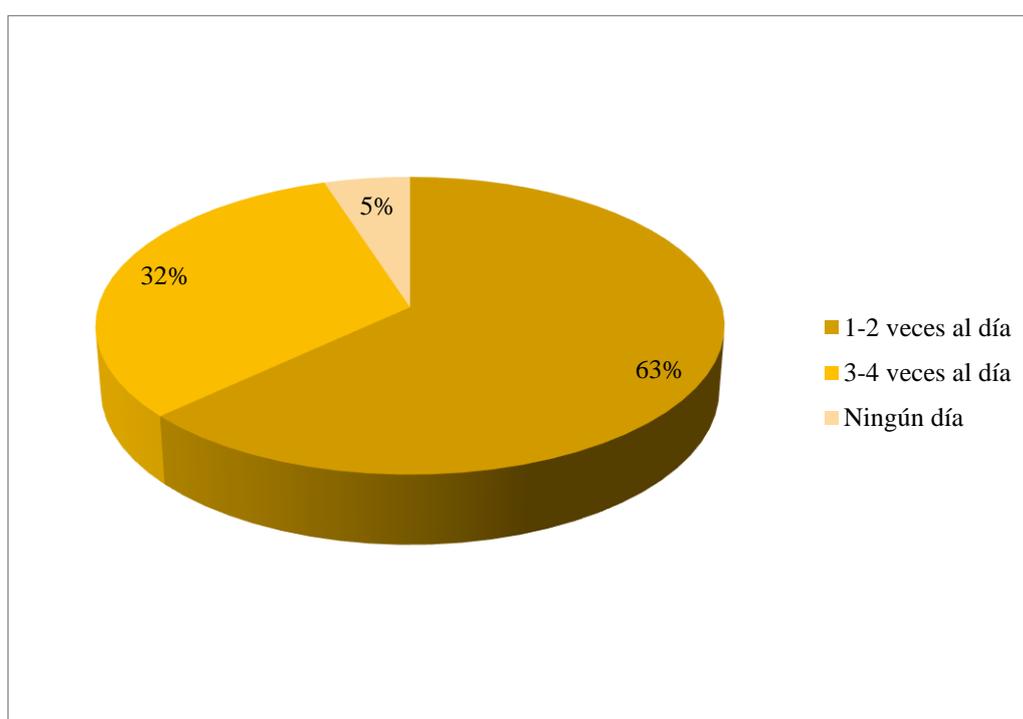


Figura 12. Frecuencia de consumo de miel de abeja

Análisis e interpretación: En cuanto a las preguntas relacionadas con el comportamiento de consumo de los encuestados, se identificó que el 63% consume miel de abeja de 1 a 2 veces al día; un 32% consume este producto de 3 a 4 veces al día; y tan solo el 5% indicó que no consume ningún día miel de abeja. Estos resultados demuestran que existe una frecuencia habitual de consumo de miel de abeja por parte de los habitantes del cantón Vinges, aspecto que podría incidir de forma favorable con la implementación del proyecto.

4. ¿Motivo principal por el que consume la miel de abeja?

Tabla 14.

Motivo por el cual consume miel de abeja

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Por las propiedades para la salud	170	47%
Por reemplazo del azúcar	99	27%
Para tratamientos corporales y faciales	46	13%
Porque le agrada el sabor	48	13%
Total	363	100%

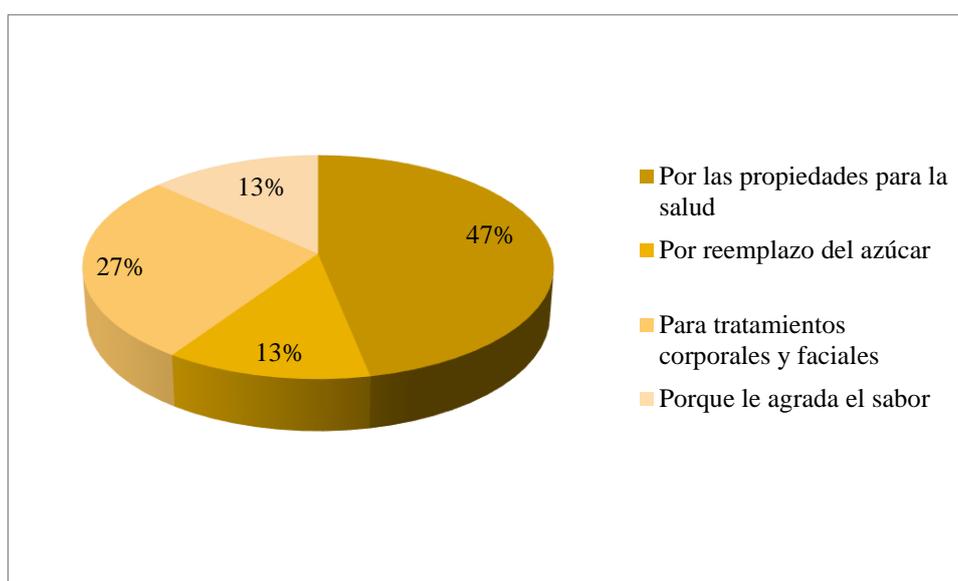


Figura 13. Motivo por el cual consume miel de abeja

Análisis e interpretación: El 47% de los encuestados mencionaron que suele consumir la miel de abejas, principalmente porque conocen sobre los beneficios y propiedades que tiene esta para la salud; un 27% reflejó que entre los consumidores este producto se lo usa para reemplazar el azúcar, y como resultado compartido el 13% para tratamientos corporales y faciales; y un 13% restante respondió que usa este producto porque le agrada el sabor.

5. ¿Qué tipos de miel de abeja conoce?

Tabla 15

Tipos de miel de abeja que conoce.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Líquida	257	71%
Cristalizada	91	25%
Cremosa	15	4%
Ninguna	0	0%
Total	363	100%

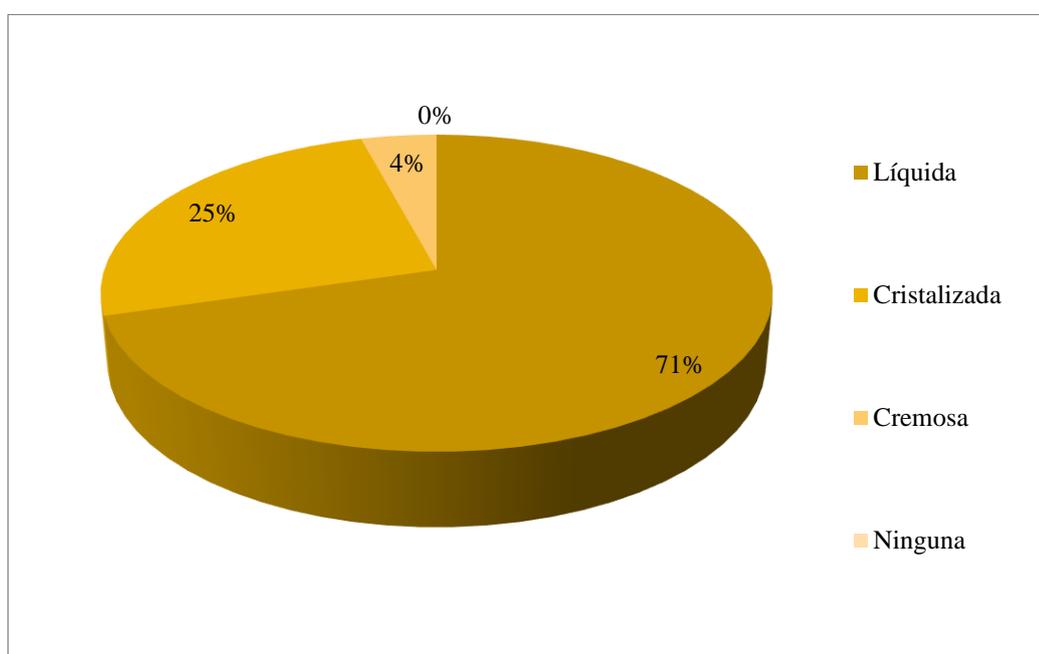


Figura 14. Tipos de miel de abeja que conoce

Análisis e interpretación: En relación al tipo de miel de abeja que conocen, el 71% de los encuestados indicó que conocen la miel de abeja líquida; el 25% manifestó conocer la miel de abeja cristalizada; y tan solo el 4% conoce la miel de abeja cremosa. Estos resultados demuestran que la mayoría de los habitantes del cantón Vinces conocen la miel de abeja líquida, lo cual se podría atribuir al hecho de que es una de las presentaciones más comunes que se comercializan en el mercado.

6. ¿La miel de abeja que usted adquiere tiene marca o etiqueta?

Tabla 16

Miel de abeja adquirida presenta etiqueta.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	105	29%
No	258	71%
Total	363	100%

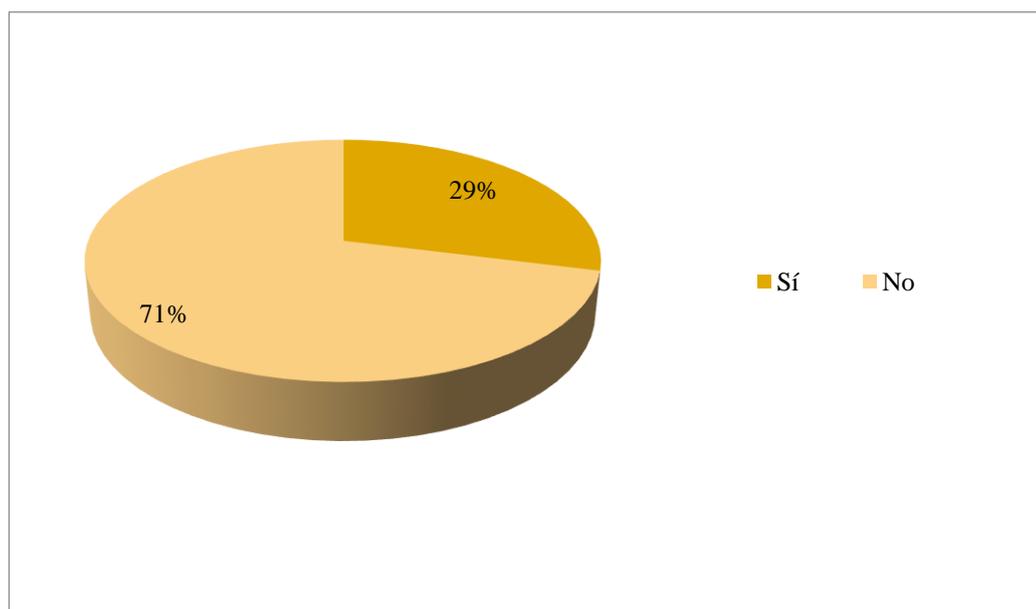


Figura 15. Miel de abeja adquirida presenta etiqueta

Análisis e interpretación: Según los datos recabados en este interrogante, es posible determinar que el 71% de los encuestados indicaron que, al momento de haber adquirido previamente miel de abeja, esta ha estado sin etiqueta, ya que han optado por comprarla en lugares rurales debido a que les resulta difícil encontrar miel de abeja genuina en los supermercados que cuentan con alguna marca comercial puesta. Sin embargo, el 29% de los encuestados han indicado que si han adquirido miel de abeja con etiquetas y su compra se torna habitual.

7. ¿La miel de abeja que usted compra cuenta certificado de calidad?

Tabla 17

Certificado de calidad en la miel de abeja que adquiere

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	160	44%
No	203	56%
Total	363	100%

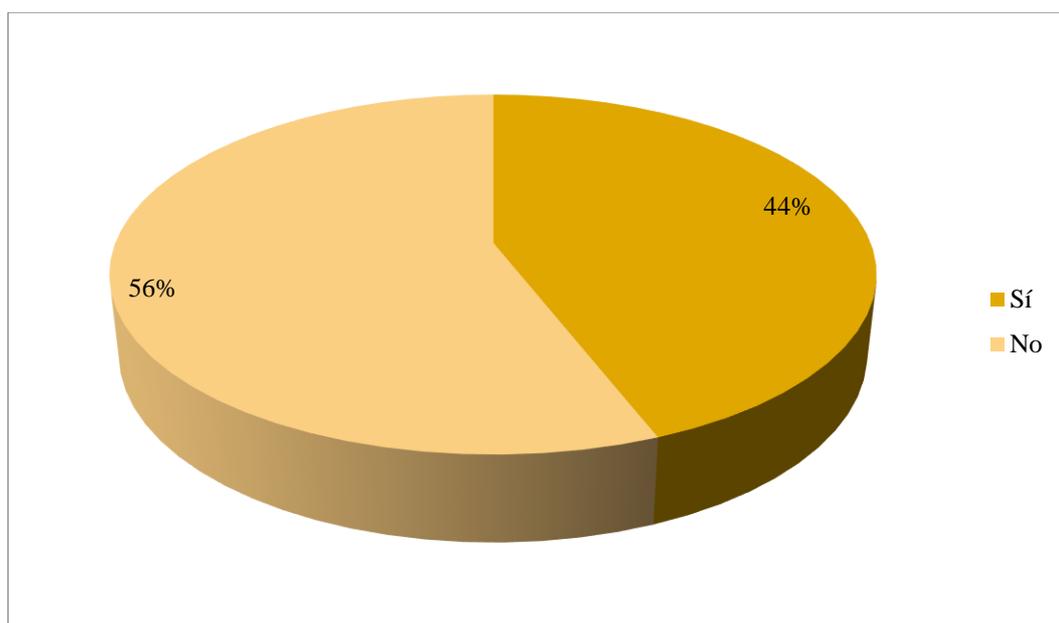


Figura 16. Certificado de calidad en la miel de abeja que adquiere

Análisis e interpretación: Un 56% de los participantes de la encuesta indicaron que no siempre adquieren miel de abeja que cuente con un previo certificado de calidad que la garantice, sin embargo, acotaron que la compran en lugares de confianza y donde ya tienen un tiempo estimado en el que la llevan adquiriendo; apenas el 44% de los encuestados indicó que sí procuran comprar solo miel de abeja que cuente con el respectiva certificado o estándar de calidad.

8. ¿Considera usted que los precios de la miel de abeja en la ciudad de Vinces son?

Tabla 18

Precio de la miel de abeja en la ciudad de Vinces

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Altos	145	40%
Medio	127	35%
Bajo	91	25%
Total	363	100%

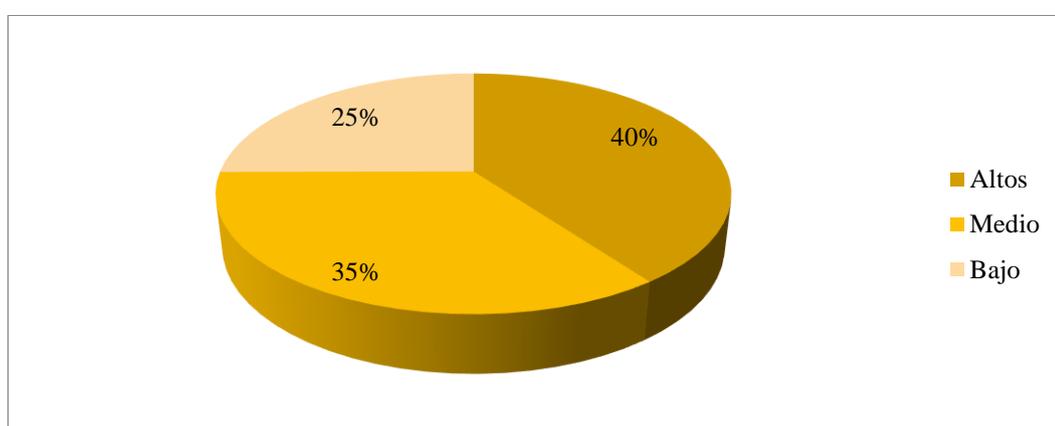


Figura 17. Precio de la miel de abeja en la ciudad de Vinces

Análisis e interpretación: Los resultados a la pregunta efectuada sobre el precio de la miel de abeja en la ciudad de Vinces reflejan que existe una percepción de ser alta, esto según lo indicado por el 40% de los encuestados, atribuido al hecho de que este producto llega muchas veces de lugares rurales y el proceso de extracción no siempre es fácil, dado a la peligrosidad y distancia del cual se obtiene el producto. Sin embargo, también existe un 25% que indica que el producto dentro de la ciudad de Vinces se presenta con un precio relativamente normal, ni muy alto ni muy bajo.

9. ¿Cuál es el precio que paga por la miel de abeja de acuerdo a la cantidad?

Tabla 19

Precio que paga por la miel de abeja

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
1/2 litro por \$5.00	12	3%
1 litro por \$10.00	268	74%
2 litros por \$20.00	83	23%
Total	363	100%

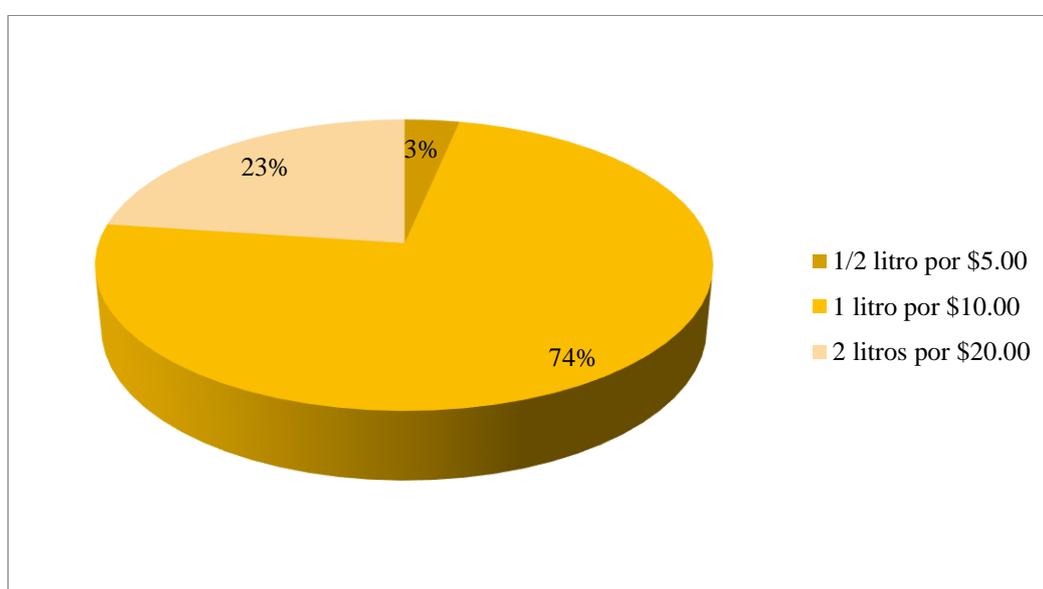


Figura 18. Precio que paga por la miel de abeja

Análisis e interpretación: En esta pregunta, se reflejó que un 74% de las personas participantes de la encuesta, indicaron que suelen por 1 litro de miel de abeja un total de \$10.00, dado a que es una cantidad idónea que la visualizan para poder obtener un producto que perdurará por un periodo largo de tiempo. Cabe mencionar que un 23% de los encuestados indicó que, para la presentación de medio litro, suelen pagar un precio aproximado de \$5.00.

10. ¿Considera usted que se debe contar con más productores de miel de abeja artesanal en el cantón Vinces?

Tabla 20

Más productos artesanales con miel de abeja

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	377	99%
No	5	1%
Total	382	100%

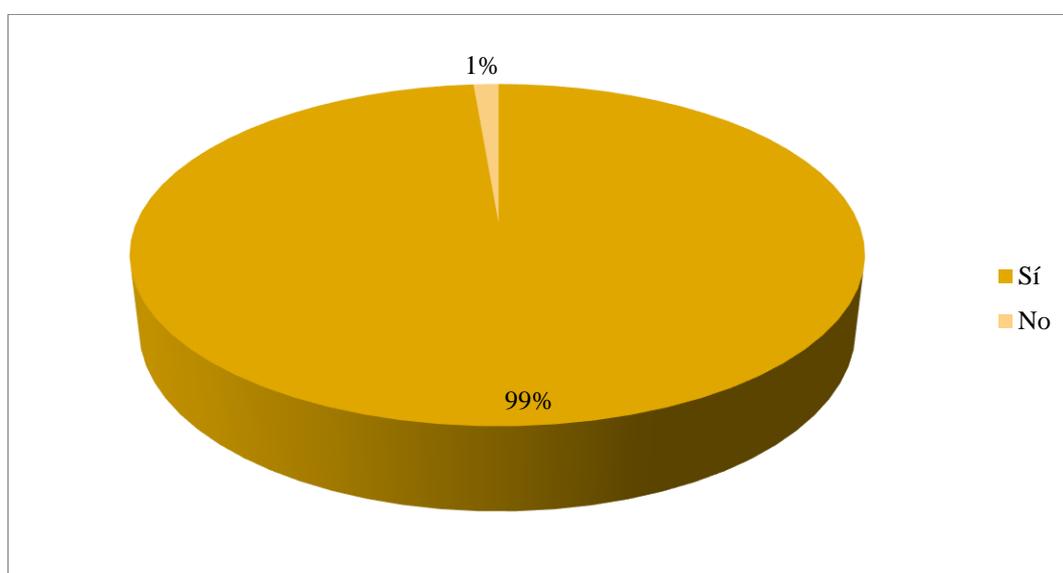


Figura 19. Más productos artesanales con miel de abeja

Análisis e interpretación: Según los datos obtenidos a esta interrogante, es posible determinar que el 99% de los participante del estudio indicaron que efectivamente requieren de más productos a base de miel de abeja artesanal y que se oferten dentro del cantón Vinces, que ofrezca garantías de calidad y a un precio asequible a todo el público, considerando que este producto es consumido principalmente para combatir problemas de salud entre otros, dado a sus características propias que lo vuelven propicio para tenerlo en los hogares.

11. ¿Qué le gustaría que tenga la miel de abeja?

Tabla 21.

Características adicionales que deba tener la miel

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Combinación con hierbas medicinales varias	213	56%
Otra presentación que sea más fácil de transportar	81	21%
Envases más resistentes	76	20%
Más contenido por un precio menor	12	3%
Total	382	100%

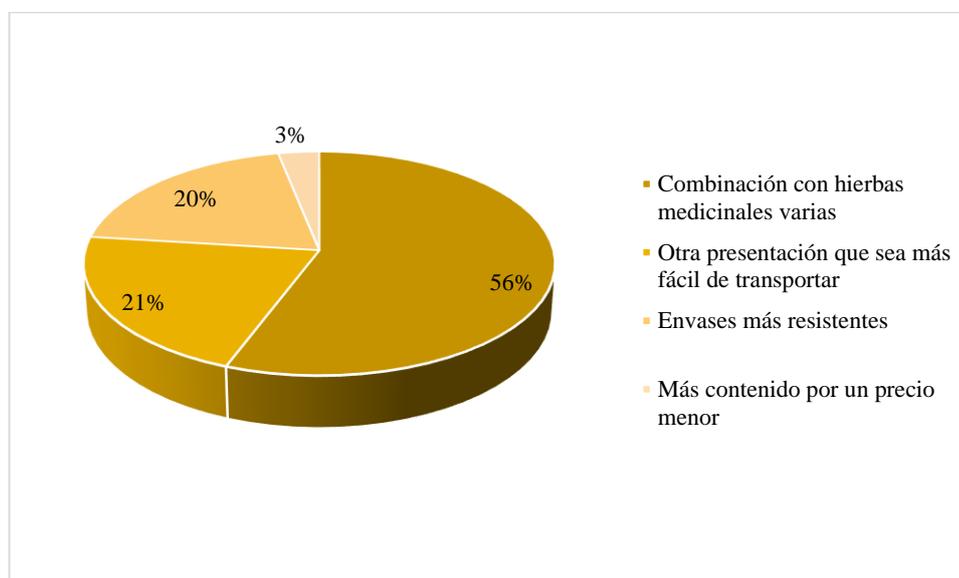


Figura 20. Características adicionales que deba tener la miel

Análisis e interpretación: En cuanto a esta última interrogante, se determina que un 56% de los encuestados, le gustaría que la miel de abeja artesanal se oferta con ingredientes como las hierbas medicinales varias, con lo que incrementaría mucho más la eficacia del producto a nivel de propiedades medicinales y otros usos más para los que se emplea este tipo de insumos. Otro de los resultados evidenciados con un alto porcentaje 21%, fue sobre la presentación innovadora que este tipo de producto deberá tener, por ejemplo, el que sea masticable.

12. ¿Estaría dispuesto en comprar un tipo de miel de abeja artesanal que contenga hierbas con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena?

Tabla 22

La idea de contar con varios tipos de miel de abeja.

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	170	45%
De acuerdo	186	49%
Indiferente	25	6%
Nada de acuerdo	1	0%
En total desacuerdo	0	0%
Total	382	100%

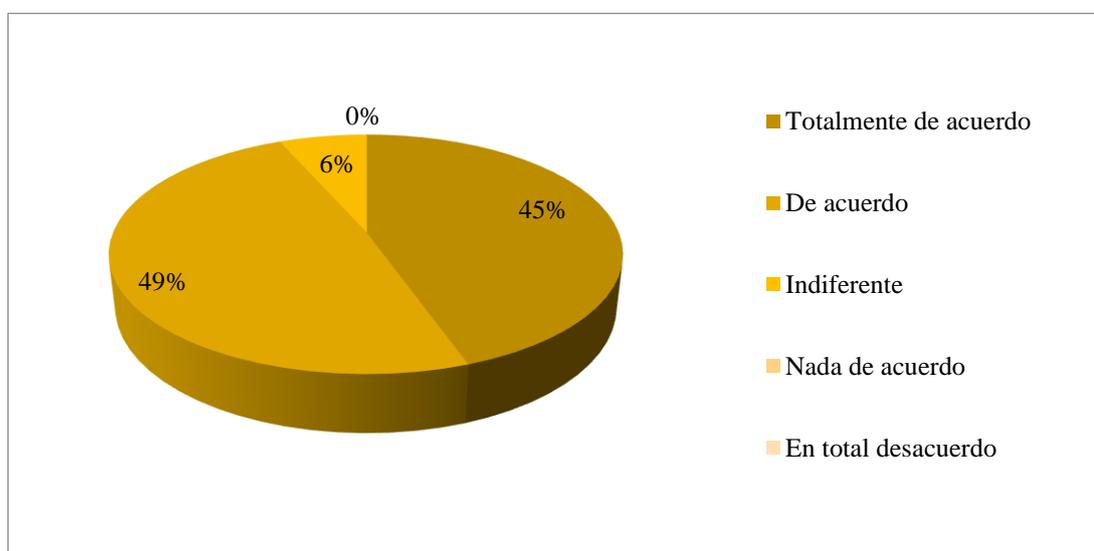


Figura 21. La idea de contar con varios tipos de miel de abeja

Análisis e interpretación: A esta interrogante, es posible identificar que el 49% de los encuestados estaría totalmente de acuerdo con contar con una alternativa de producto como lo es la miel de abeja complementado con hiervas varias, esto atribuido principalmente por los beneficios a la salud que produce en el organismo la miel y las hiervas, siendo empleadas hasta la fecha de hoy como recursos para diversas aplicaciones a nivel de la salud.

13. ¿A través de qué canales preferiría comprar la miel de abeja artesanal con hierbas?

Tabla 23.

Canal a través le preferiría comprar el producto

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Farmacias/boticas	102	27%
Centros naturistas	81	21%
Supermercados	67	18%
Tiendas de barrio	55	14%
Directamente al productor	41	11%
Otros	36	9%
Total	382	100%

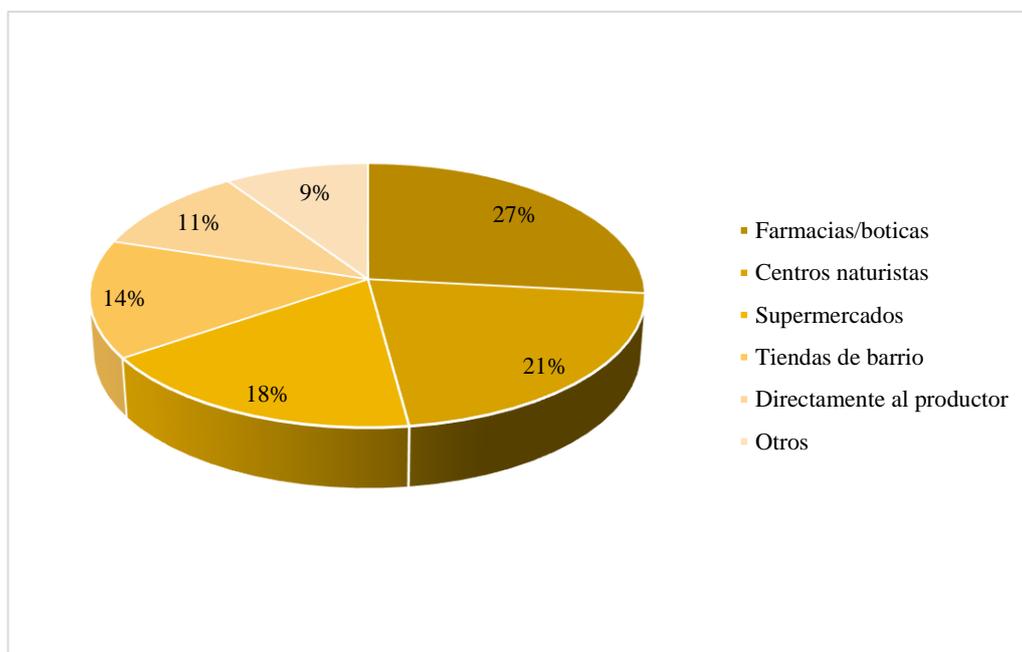


Figura 22. Canal a través le preferiría comprar el producto

Análisis e interpretación: De acuerdo a los resultados obtenidos, el 27% de los encuestados mencionó que suele comprar este tipo de productos en supermercados, sin embargo, también se evidencia en el 21% que los centros naturistas son los lugares de compra de otra parte de los encuestados; un 9% de los encuestados indicó que suele aprovechar comprar la miel en lugares de paso mientras viaja fuera de la ciudad.

14. ¿Qué tipo promoción le gustaría obtener como consumidor?

Tabla 24.

Tipo de promoción

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
El segundo envase de 500ml o 1 litro con el 30% de descuento	93	24%
Contenido extra al mismo precio	142	37%
Descuento a partir de la compra de 3 unidades de cualquiera de las tres presentaciones	86	23%
Producto complementario de obsequio	61	16%
Total	382	100%

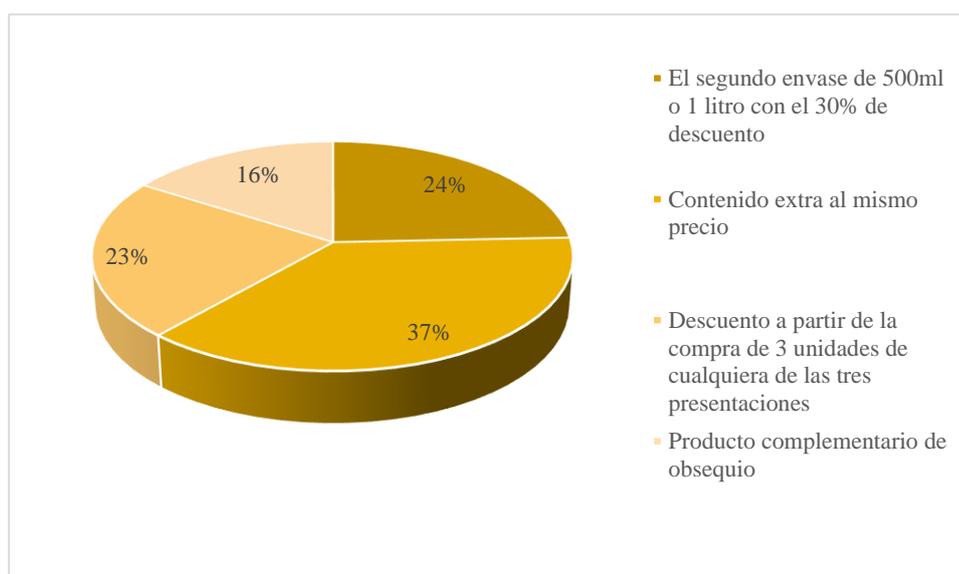


Figura 23. Tipo de promoción

Análisis e interpretación: De acuerdo a estos resultados, el 37% de los encuestados respondió que apreciaría mucho más si el producto en determinadas ocasiones tuviera más contenido por el precio de siempre; sin embargo, un 24% de las personas indicó que, de obtener un porcentaje de descuento por comprar una segunda unidad, optarían por comprar con mayor frecuencia este; apenas un 16% de los encuestados indicó que sería buen que se les otorgara un producto de complementario de obsequio.

4.2.2. Entrevistas

Se procede a presentar a manera de resumen, los resultados más relevantes identificados de la entrevista aplicada, adjuntándose en los apéndices, las entrevistas completas obtenidas:

De la primera pregunta desarrollada sobre el conocimiento de la forma de producir la miel, los entrevistados lograron exponer que uno de los puntos más importante en la producción de miel de abeja, radica en realizar la respectiva comprobación del rendimiento de las colmenas, esto influye significativamente con relación a la cantidad de miel que se puede extraer de cada colmena, de ahí, el proceso inicia en una granja especializada, donde están algunas colmenas artificiales, posteriormente cada panal está dividido por secciones y estos son extraíbles de la caja, se retiran las abejas con un dispensador de humo procurando no hacerles daño, y luego de eso se ubica el panal sin abejas para la centrifugadora, se emplea un embudo para llenar los envases y listo.

Si bien, son varios aspectos técnicos que se deben considerar para garantizar la calidad del producto final, no se incurre a una invasión por completo de la granja de apícola, siendo posible el uso de recursos de centrifugación que funcionan con extractores de acero, y con un filtro eliminan toda impureza. Algunos apicultores obtienen el producto de manera más rustica, donde tratan de no afectar en la medida posible al panal y a las abejas. Es un procedimiento que se lleva a cabo sea dejando a las abejas que construyan sus panales sea una caja previamente prepara para la posterior recolección del néctar, siendo posible pasado un tiempo recolectar dicho panal la miel.

En cuanto al envasado de la miel, se identificó que generalmente este producto se suele comercializar en envases de vidrio con cierre hermético ya que ayuda a una mejor conservación, en menor frecuencia se suele emplear envases de plástico, pero se ha comprobado que en los envases de vidrio se conserva mejor, logrando que el producto se mantenga hasta entre 3 a 4 meses.

Actualmente se ha tratado de innovar, como en todos los sectores, la producción de miel de abeja no es ajena a la necesidad de ofrecer al mercado nuevas alternativas, siendo posible encontrar un tipo de miel de abeja con jengibre y ha tenido muy buena acogida en ciudades como Vines, y por ello, la demanda de miel de abeja con hierbas sí podría ser alta.

Algunos apicultores y comerciantes de miel hacen uso de estrategias de distribución y medios de promoción, otros, se han mantenido en un proceso tradicional de venta, sin embargo, están de acuerdo que se optimiza la oferta de este tipo de producto al hacer uso de recursos más innovadores, como las redes sociales que logran llegar a muchas más personas, incentivando a la compra del producto con mayor frecuencia. En cuanto al costo de producción, este oscila entre los \$6,000 a \$25,000 aproximadamente, teniendo en consideración la compra de los insumos, materia prima adicional, pago de empleados y otros servicios básicos, tamaño de la empresa productora, entre otros factores, claro está, este valor es a nivel anual.

Si bien mucho de los productores de miel, tratan de cumplir a cabalidad con todos los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para la ejecución de la producción de este tipo de productos, es posible que se suelen identificar otros aspectos puntuales no considerados previamente, sin

embargo, dependerá de la capacidad de los mismos para frente a escenarios o situaciones que puedan limitar la gestión productiva y de ventas.

Los principales proveedores con los que se apoyan los productores de miel, son los que ofertan los envases, empaques, etiquetas, material publicitario. A su vez, la mayoría de productores y comerciantes de miel mencionaron que si cuentan con el apoyo de alguna institución u organización e incluso con alianzas con instituciones como la Asociación de Apiarios de la Zona Norte (Apizon), sin embargo, buscan mejores condiciones para su gestión, principalmente por los problemas que enfrentan en relación a la comercialización, donde algunos no han logrado alcanzar su capacidad productiva, la falta de innovación en algunos procesos y sobre todo lo ligado con la pandemia.

Ante lo expuesto previamente, es posible determinar que los entrevistados si observan una oportunidad para la introducción de una nueva variedad de miel de abeja artesanal, como lo es la complementación con las hierbas medicinales, ya que de por sí, la miel es un producto altamente consumido por sus propiedades, por lo que, con este tipo de ingredientes, podrá incrementar mucho más su demanda.

4.3. Estudio de Mercado

Dentro de este apartado, se busca determinar la viabilidad comercial del proyecto por medio de un estudio de mercado; en el cual se realiza el análisis de la demanda, el análisis de la oferta y la descripción del déficit de la demanda. Por otra parte, a través de la investigación de mercado que se realiza en el cantón Vinces, se busca identificar las preferencias y opiniones de los consumidores en relación al proyecto orientado a la producción de miel de abeja artesanal.

Por lo tanto, en primer lugar, se realiza la descripción de la demanda, además se presentan los resultados de las encuestas y entrevistas efectuadas, información que servirá de referencia a la hora de desarrollar apartados siguientes en relación a la identificación del perfil del consumidor, demanda insatisfecha, entre otros datos importantes que permitirán complementar oportunamente la formulación del presente proyecto.

Además, se realiza el análisis del sector industrial de producción y comercialización de miel de abeja a fin de obtener la información pertinente para realizar la proyección de la oferta y estimar la demanda insatisfecha existente en el cantón de Vinces. Finalmente, a partir de la información obtenida mediante el estudio de mercado, se desarrollan las estrategias de mercadotecnia que incluyen la descripción del producto, el establecimiento del precio, la selección de los canales de comercialización y el desarrollo de estrategias de promoción, así como también el respectivo presupuesto para su implementación.

Además, se realiza el análisis del sector industrial de producción y comercialización de miel de abeja a fin de obtener la información pertinente para realizar la proyección de la oferta y estimar la demanda insatisfecha existente en el cantón de Vinces.

4.3.1. Microambiente

Se procede a continuación a efectuar un análisis FODA, para identificar las fortalezas y debilidades como aspectos internos de este emprendimiento, así como se analizarán las amenazas y oportunidades que deberán tenerse presentes para contrarrestarlas o aprovecharlas respectivamente:

Tabla 25.
Análisis FODA

F.O.D.A.	
FORTALEZA	OPORTUNIDADES
1.- Experiencia en el sector apícola y los procesos que demanda el cultivo y extracción de la miel de abeja de manera artesanal. 2.- Capacidad de inversión. 3.- Área de producción propia. 4.- Producto con valor agregado diferenciador. 5.- Disponibilidad de materia prima (miel) durante todo el año.	1.- Crecimiento en la demanda de productos naturales para tratamientos diversos y complementarios a recetas caseras. 2.- Ingreso a otros cantones con el producto. 3.- Creación de alianzas comerciales con empresas reconocidas (supermercados, etc.). 4.- Convenios con entidades públicas y privadas que ofrecen apoyo en diversos ámbitos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1.- Marca desarrollada nueva y por ende no reconocida en el mercado. 2.- Personal de apoyo limitado. 3.- Se requiere ampliar el área de producción con el desarrollo del nuevo producto. 4.- Carencia de publicidad. 5.- Carencia de un proceso de control del producto finalizado. 6.- Carencia en la implementación de las normativas de seguridad y salud ocupacional.	1.- Decrecimiento de la economía local y provincial 2.- Enfermedades puede afectar a las abejas. 3.- Depredadores pueden dañar las colmenas.

4.3.2. Macroambiente

4.3.2.1. Contexto general del país o región

En los últimos años el Ecuador ha afrontado situaciones y escenarios variados relacionados con el aspecto económico, político y social. En lo económico se han evidenciado decrecimientos porcentuales significativos y crecimientos mínimos como en el caso del año 2018 y 2019 que según el Banco Central del Ecuador (BCE,

2020), varió entre el 1.3% y 1% al 3% de incremento respectivamente, atribuido a las exportaciones de bienes y consumo de hogares.

Para el año 2020 con base a lo sucedido en relación a la pandemia, y considerando que a nivel de la región Ecuador fue uno de los más afectados por la crisis sanitaria, la economía se contrajo, esto atribuido a la caída del precio del petróleo en primera instancia, así como la suspensión de las actividades productivas, llevando a que el producto interno bruto (PIB) decrezca a un 12.4% (BCE, 2020).

4.3.2.2. Contexto de la industria.

La apicultura en el Ecuador se ha impulsado de forma constante desde instituciones públicas como en el caso del MAGAP, así como se logra evidenciar el desarrollo de empresas y emprendimientos que se dedican a la creación de granjas de abejas para obtener de manera semi-industrializada así como de forma artesanal, dado a que está más que comprobado que productos obtenidos desde estas granjas de abejas como es el caso de la miel, el propóleos, la cera, entre otros, presentan características curativas y de sanación que contribuyen a la sociedad.

Cabe mencionar que, en el pasado, no existía un control eficiente sobre las abejas y su producción de miel, al punto de presentarse escenarios indiscriminados, dado a que existían granjas de abejas que eran explotadas, no cuidadas, e incluso morían dado a los procedimientos poco amigables que aplicaban las personas que buscaban la miel, como recurso que les permitía tener un ingreso fijo. Sin embargo en la actualidad existen certificaciones que otorga el MAGAP, tanto para incentivar a los productores tanto artesanales como semi-industriales, a explotar de manera responsable los cultivos de abejas, así como esta certificación otorgaba la responsabilidad de que se promueva el control de la densidad población, el estatus

sanitario que garantizaba hacer uso de los derivados de estas para el consumo y uso humano, así como para evitar la propagación de enfermedades y mejorar el entorno de estos seres vivos, debido a lo importante que representan ser para la humanidad.

4.3.3. Oferta

En este apartado, se realiza el análisis de la oferta, para lo cual fue necesario en primer lugar describir la cantidad de competidores, así como también las características relacionadas con los productos que comercializan (presentación, composición, envases, entre otros) y las marcas establecidas a fin de lograr una caracterización que permitan conocer de mejor manera a la competencia existente en el mercado. Así mismo, se realiza el análisis del sector a partir de la aplicación de entrevistas a productores y la posterior proyección de la oferta.

4.3.3.1. Descripción de la oferta

La oferta de miel de abeja artesanal ha registrado un aumento en los últimos años en respuesta al crecimiento de la demanda, a su vez se ha registrado una mayor diversificación en cuanto a la presentación de esta categoría de productos según la información que se logró obtener a partir de las entrevistas realizadas. En este caso, actualmente es posible encontrar en el mercado los siguientes tipos de producto: miel pura, miel con cera, miel con polen, miel con eucalipto y miel con jengibre.

Por otra parte, en cuanto a las presentaciones en que se comercializa el producto, se identificaron envases de 250 ml, 500 ml, ½ litro, 1 litro, 2 litros. Así mismo, con base a la investigación realizada se logró identificar que actualmente no existen marcas que hayan logrado consolidarse ampliamente en el mercado de Vines, puesto que parte de la oferta que existe en el mercado se comercializa sin marca que

la identifique; sin embargo, entre las marcas competidoras más destacadas se mencionan las siguientes:

- The Honey Comb.
- Miel de abeja Los Ríos.
- Miel de abeja Cakki.

A pesar de que en los últimos años se ha evidenciado un crecimiento de la actividad apícola en la provincia de Los Ríos, la mayor actividad productiva se concentra en cantones como Babahoyo, Mocache y Ventanas, lo cual se evidencia en que dentro del cantón Vinces no se registre un gran número de competidores establecidos, con marcas reconocidas y posicionadas en este segmento de mercado (Diario La Hora, 2017).

4.3.3.2. Proyección de la oferta

Tomando en consideración que dentro del cantón Vinces se identifican tres distribuidores de miel con nombres registrados como su marca de venta, tal como se expuso en la descripción de la oferta, lo que permiten determinar que la oferta de miel es limitada en esta localidad, esto a pesar de que existen en total 6 distribuidores como se identificó en la población, sin embargo, los tres restantes no cuentan con un producto (miel) registrado con un nombre comercial. Por lo tanto, para la proyección de la oferta se establece a continuación:

Tabla 26.
Proyección de la oferta

Demanda		
Población de referencia	Ciudad	Habitantes
Total, de la población del cantón Vinces	Vinces	71,093
Población de demanda efectiva	Porcentaje de demanda efectiva	Habitantes
Personas de 14 a 65 años de edad que en la encuesta se determinaron como las personas del perfil para adquirir la miel	92%	65,406
Población demandante potencial	Descripción	Habitantes
Personas que le gustaría adquirir la miel	93%	60,827
Oferta		
Ofertantes en el mercado	Número de competidores	Habitantes
Competidores que ofertan miel dentro del cantón Vinces	6	24,854

Con base a las entrevistas realizadas, se identificó que dentro del cantón Vinces existe un total de seis distribuidores de miel de abeja, los cuales según la investigación desarrollada a través de la encuesta concentran el 38% del mercado, es decir un total de 24,854 clientes que actualmente adquieren la miel de abeja que distribuyen las empresas que se encuentran ya establecidas en el cantón Vinces.

4.3.4. La demanda

Para conocer el comportamiento del mercado hacia el cual se dirigirá la empresa, en primer lugar, es necesario realizar un análisis de la demanda de miel de abeja en el cantón Vinces. Para este efecto, se lleva a cabo una descripción de la demanda, además se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación de la técnica de

la encuesta a los habitantes del cantón, a su vez a partir de la información se realiza la proyección de la demanda.

4.3.4.1.Descripción de la demanda.

En cuanto a la demanda existente, se toma como referencia el total de la población del cantón Vinces, el total de habitantes de 14 a 65 años según la información emitida por el INEC, este grupo concentran el 92% de la población del cantón. Se seleccionó este rango de edad, por considerarse como parte del segmento de mercado con mayor probabilidad de adquirir y consumir el producto; es decir, del total de 71,093 habitantes del cantón registrados en el censo realizado en el año 2010, se consideró a un total de 65,406 habitantes del cantón.

En lo que respecta al comportamiento de la demanda, a raíz de los eventos recientes asociados a la crisis sanitaria por el covid-19, se ha identificado una tendencia de crecimiento de la demanda de miel, puesto que los consumidores buscan adquirir miel debido a los beneficios que su consumo supone para la salud, principalmente asociadas con el incremento de las defensas y la inmunización (Diario Expreso, 2020).

4.3.4.2.Proyección de la demanda.

Por otra parte, para realizar la proyección de la demanda se tomó como referencia dos variables: la primera basada en la tasa de crecimiento poblacional en el cantón, que según el INEC (2010) es de 1.2% anual; y en segundo lugar se consideró el porcentaje de aceptación y predisposición por parte de los potenciales consumidores de adquirir el producto, que según los resultados de la pregunta cinco de la encuesta es del 93%. Por lo tanto, se obtuvo la siguiente proyección de la demanda:

Tabla 27.

Proyección de la demanda

Año	Número de habitantes del catón Vinces	Porcentaje de habitantes de 14-65 años	Habitantes de 14-65 años	Porcentaje de potenciales consumidores	Proyección demanda
2020	71,093	92%	65,406	93.0%	60,827
2021	71,946	92%	66,190	93.0%	61,557
2022	73,104	92%	67,256	93.0%	62,548
2023	74,281	92%	68,339	93.0%	63,555
2024	75,477	92%	69,439	93.0%	64,578

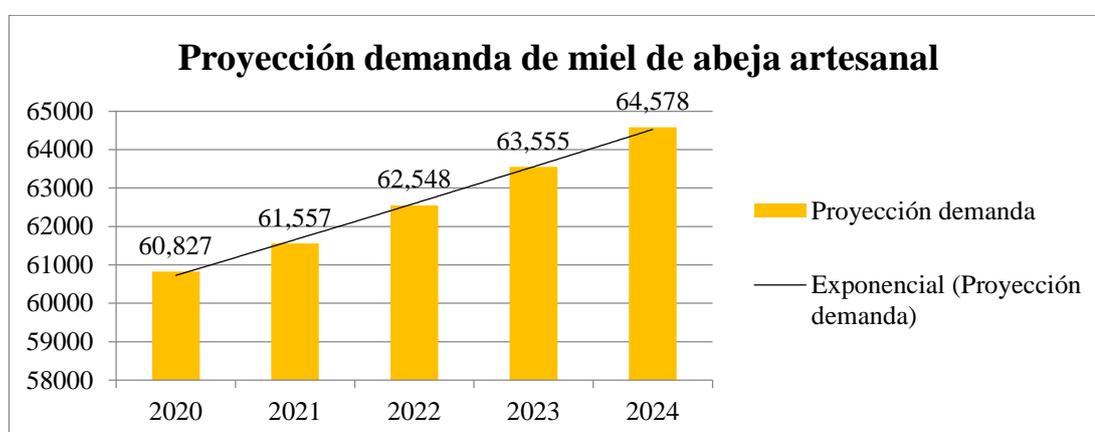


Figura 24. Proyección de la demanda de miel de abeja

4.3.5. Déficit de la demanda

Como demanda insatisfecha, se procede a calcularla en relación a la diferencia que se identifica entre la oferta y demanda, considerando una proyección con base a un periodo de cinco años. Para el cálculo, se toma como base las cifras presentadas en la tabla N° 18 con relación a la demanda y la oferta proyectada considerando el 38% del mercado que actualmente se encuentra cubierto por la competencia, obteniéndose los resultados que se presentan en la tabla °20. Consideración que existe una demanda insatisfecha de 37,713 consumidores y tomando en cuenta la capacidad productiva de la empresa, se buscará captar el 28% de dicha demanda

durante el primer año de actividades, es decir un promedio de 10,400 clientes anuales.

Tabla 28.

Demanda insatisfecha

Año	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha
2020	60,827	24,854	37,713
2021	61,557	25,152	36,405
2022	62,548	25,557	36,991
2023	63,555	25,969	37,586
2024	64,578	26,387	38,191

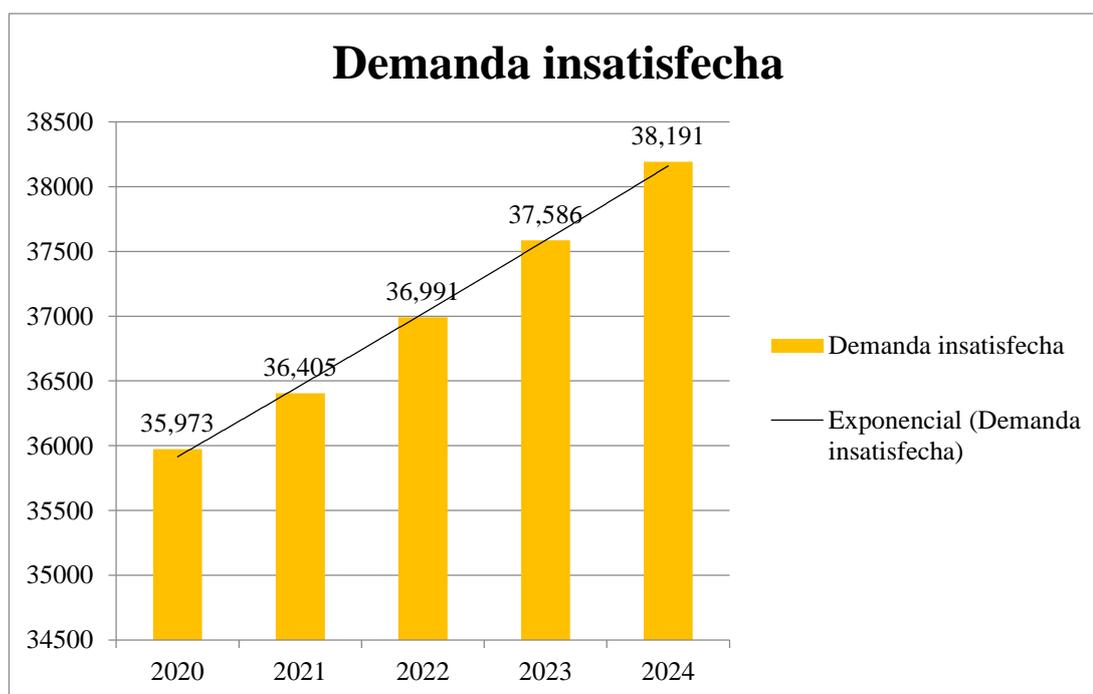


Figura 25. Proyección de la demanda insatisfecha

4.3.6. Producto

En este apartado, se presenta el desarrollo de las estrategias de marketing mix con base a las cuales se introducirá el producto de miel de abeja artesanal elaborada con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena. En primer lugar, se realiza una descripción detallada del producto, en donde se describen los aspectos asociados a

las características, beneficios, marca, entre otros aspectos asociados con el diseño del producto. A su vez se incluirá una descripción de la estrategia de precios, en la que además se presenta un análisis comparativo con relación a los precios de los competidores.

El producto que la empresa Granja de miel el Recreo, pretende introducir al mercado del cantón Vinces forma parte de la categoría de productos de consumo alimenticio, que en este caso se basa en una miel artesanal con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena, a fin de aportar un factor diferenciador que a su vez sea altamente nutritivo para el consumo de personas de todas las edades. Cabe mencionar que, como parte del diseño del producto, se creará una marca, un nombre comercial, así como se gestionará lo del registro sanitario, a fin de cumplir con lo que establece la ley, y sobre todo, garantizar que el producto logre el posicionamiento deseado bajo un nombre reconocido que denote su valor diferencial y características de valor que avalen su calidad, beneficios y garantía.

Entre sus principales propiedades, contiene una mezcla de vitaminas, minerales, enzimas, antioxidantes y fitonutrientes, principalmente de polen de abeja y propóleo de abeja. En este caso, debido a las hierbas agregadas, los componentes del producto son los siguientes:

- Fósforo.
- Vitamina B2.
- Potasio.
- Magnesio.
- Hierro.
- Calcio.

- Zinc.
- Vitamina C.
- Proteínas.

Entre los principales beneficios, se destacan los antioxidantes presentes en la miel saborizadas con hierbas, que cumplen un papel crucial en la protección de órganos vitales de la mutación celular del estrés oxidativo, reduciendo el riesgo de cáncer y otras enfermedades crónicas. Las potentes propiedades antimicrobianas y antiinflamatorias son eficaces para combatir los resfriados y las alergias estacionales (Psicología y mente, 2020).

Naturaleza. La miel de abeja con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena, se presenta como un producto artesanal de origen orgánico, puesto que no posee componentes artificiales. En este caso, la extracción de la miel y el posterior proceso de aromatización con las hierbas seleccionadas, se realiza en la Granja de miel el Recreo, a fin de minimizar los costos de producción. A su vez, se requiere de insumos complementarios, como los envases primarios, secundarios y la respectiva etiqueta para la distinción del producto.

Presentación y composición. Para la comercialización del producto, se pretende producir tres presentaciones: 250 ml, 500 ml, y 1 litro, considerando que son las presentaciones más comunes para este tipo de producto, el mismo que se comercializará en envases de vidrio sellados herméticamente para garantizar la conservación del producto. El envase contará con su respectiva etiqueta, en el que constará la información de la empresa, registro sanitario, información sobre el peso neto, logotipo de la marca, ingredientes y la respectiva información nutricional. En cuanto a su composición, por cada 100g de miel el producto contendrá lo siguiente:

Tabla 29.
Composición nutricional

Nutrientes	Cantidad
Grasa	0g
Carbohidratos	85g
Calorías	344cal
Proteínas	700mg
Vitamina C	4mg
Vitamina B2	0.4mg
Potasio	10mg
Magnesio	6mg
Hierro	0.9mg
Calcio	6mg
Zinc	0.4mg
Fósforo	1.6mg

Forma de uso. La miel de abeja artesanal con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena, podrá utilizarse como ingrediente para endulzar bebidas, postres o para acompañar pancakes, cupcakes, pasteles, biscochos, entre otros. También, se puede consumir pura sin ninguna mezcla adicional, además puede emplearse como ingrediente para la preparación de exfoliantes para la piel.

Marca. La miel de abeja artesanal de la empresa Granja de miel el Recreo, se introducirá al mercado bajo la marca comercial “Honey Farm El Recreo”, con la cual se pretende generar reconocimiento y distinción del producto frente a otros productos similares que se comercializan en el cantón con y sin marca representativa.



Figura 26. Prototipo del producto



Figura 27. Logotipo de la marca

4.3.7. Precio

Para la definición del precio del producto, se considera establecer una estrategia de precios en relación a la competencia, considerando que actualmente en el cantón Vinces no existe un alto número de competidores con marcas establecidas; pero sí

existen distribuidores de miel artesanal sin marca que comercializan el producto de manera informal. Por lo tanto, para definir el precio se toma como referencia las principales marcas reconocidas a partir del estudio de la oferta, descrito en el apartado anterior:

Tabla 30
Precios referenciales

Marcas	Presentación	Precio
The Honey Comb	- 250 ml	- \$7
	- 500 ml	- \$10
	- 1 litro	- \$20
Miel de abeja Los Ríos	- 250 ml	- \$5
	- 500 ml	- \$10
	- 1 litro	- \$15
Miel de abeja Cakki	- 600 g	- \$10
	- 1200 g	- \$22

En relación a estos precios, se presenta a continuación los precios que tendrá la miel de abeja artesanal con hierbas:

Tabla 31.
Precios del producto a comercializarse

Marca	Presentación	Precio
Honey Farm El Recreo	- 250 ml	\$7.00
	- 500 ml	\$12.00
	- 1 litro	\$20.00

En este caso, se identifica que, para las tres presentaciones del producto, el precio que se ha estimado previamente, será un precio asequible y en relación a los precios de la competencia, pero que a la vez permita a la empresa tener una rentabilidad significativa, tomando en consideración que el valor agregado que tendrá el producto.

4.3.8. Comercialización

Para este apartado, se determina necesario efectuar un análisis del sector, en el cual sea posible identificar a las empresas o marcas de miel de abeja que oferta la competencia, con lo cual sea posible estructurar las respectivas acciones estratégicas a nivel del canal de distribución mediante el cual se comercializará Honey Farm El Recreo, como nueva marca de miel de abeja a introducirse.

Tipo de empresas: En el cantón Vinces el tipo de negocios y empresas que sobresalen según el tipo de actividad están relacionadas con la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (59,4%), esto según lo refleja el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2010). El comercio al por mayor y menor es la segunda actividad más representativa de este cantón (13.0%), por lo que las empresas y negocios se enfocan en la comercialización de productos varios.

Distribución geográfica. Tomando en consideración que la miel de abeja Honey Farm El Recreo, se ofertará en el cantón Vinces, se presentan datos específicos de este mercado a continuación.



Figura 28. Distribución geográfica

Tomado de: Google Maps (2020)

- Provincia de Los Ríos.
- Cantón: Vinces.
- Cabecera cantonal: Vinces.
- Latitud:
- Longitud:

Volumen de facturación. Tomando en consideración que la miel de abeja Honey Farm El Recreo, se ofertará en el cantón Vinces, se presentan datos específicos de este mercado, tomando en consideración que existen otros negocios de la competencia, los mismos que fueron consultados a través de la Superintendencia de Compañías (2019), para determinar el nivel o volumen de facturación, mostrándose a continuación la siguiente información:

Tabla 32.
Volumen de facturación

Empresas	Volumen de facturación mensual	Volumen de facturación anual
The Honey Comb	\$ 4,800.00	\$ 57,600.00
Miel de abeja Los Ríos	\$ 4,600.00	\$ 55,200.00
Miel de abeja Cakki	\$ 5,500.00	\$ 66,000.00

Cliente potencial: Se determina como clientes potenciales para la comercialización de la miel de abeja Honey Farm El Recreo, serán: distribuidoras de productos varios y productos naturales del cantón Vinces.

Consumidores potenciales: Hombres y mujeres con poder adquisitivo para abastecerse de este tipo de producto para ser empleado de diversas maneras, tomando en consideración que este producto tiene beneficios para el ser humano, es posible que su uso además de ser consumido, se lo puede emplear para otros procedimientos o acciones en beneficio del ser humano, por lo que su comercialización no se limitará por aspectos ligados a contraindicaciones.

Se determina inicialmente que la miel de abeja bajo el nombre de Honey Farm El Recreo, se distribuirá inicialmente en el cantón Vinces a través de distribuidores de productos varios y productos naturales, por lo que es posible determinar que será una comercialización directa con estos negocios e indirecta con los consumidores finales, que podrán abastecerse de este tipo de producto.

4.3.9. Promoción

En cuanto al plan de promoción para introducir la miel de abeja Honey Farm El Recreo en el cantón Vinces, las actividades publicitarias y promocionales se

direccionarán tanto para los distribuidores con los que se buscará la alianza de comercialización, así como se direccionarán estas a los consumidores finales, destacando las características y beneficios del producto.

Obsequios promocionales: Como parte del proceso de introducción de la nueva marca de miel de abeja Honey Farm El Recreo al mercado del cantón Vinces, es posible determinar que se desarrollarán una serie de artículos promocionales, los cuales se direccionarán a los distribuidores con los que se trabajará, a fin de que contribuyan a impulsar el producto, dado a que constantemente podrán ofertar el producto entre los clientes que buscan al similar o como complemento al realizar las compras mediante estos canales.

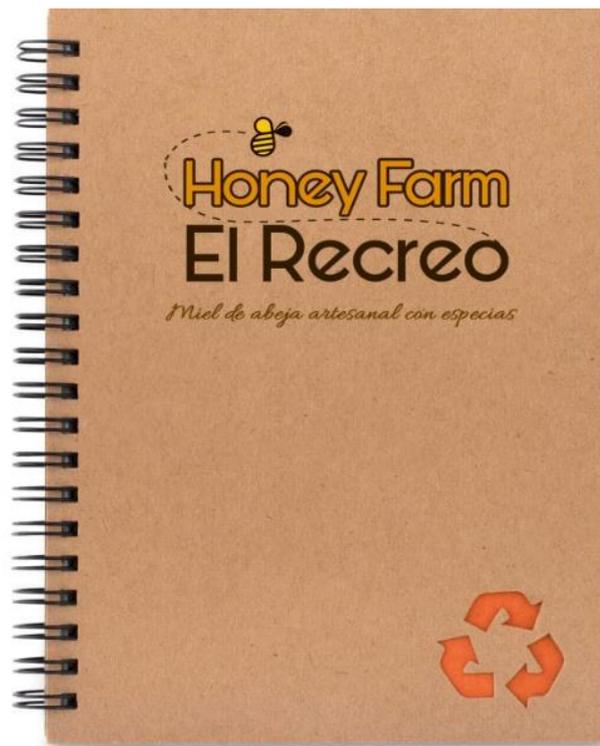


Figura 29. Obsequios publicitarios (libreta)



Figura 30. Obsequios promocionales (Esferos y llaveros)

Radio: De los medios tradicionales o convencionales de los que se hará uso será la radio, las cuales tienen un nivel de sintonía significativo entre la población de Vinces, especialmente en el sector comercial. Particularmente las cuñas radiales se pautarán en Radio Eiffel 90.3 FM, en la misma que se contratará un paquete promocional con abarcará 20” cuñas rotativas por un precio por mención de \$20. Los días de pauta serán los viernes y sábados con un total de 10 cuñas diarias, logrando un total de 90 menciones en el mes uno de la introducción de la miel de abeja Honey Farm El Recreo.

Volantes publicitarios: Para los primeros tres meses del lanzamiento de la miel de abeja bajo el nombre de Honey Farm El Recreo, se determina hacer todo el despliegue publicitario y promocional, haciendo uso de recursos como los volantes publicitarios, los mismos que se diseñarán con el logo del producto, se resaltarán las características y beneficios del mismo; Se determina necesario la impresión de un

total de 5.000 volantes, los cuales se presentaran a full color y con un tamaño de 13.3 x 10 cm.



Honey Farm

El Recreo

Miel de abeja con hierbas medicinales



Hierba buena

Beneficios:

- Mejora la digestión.
- Alivio a dolores estomacales.
- Alivio de dolores de cabeza.
- Para el resfriado.
- Alivia la irritación de la piel.



Manzanilla

Beneficios:

- Disminuir la hiperactividad.
- Calma y relaja.
- Alivia el estrés.
- Auxilia en el tratamiento de la ansiedad.



Hierba luisa

Beneficios:

- Antioxidante.
- Digestiva y caminativa.
- Antiinflamatoria.
- Expectorante.
- Combate el insomnio.



Todas las propiedades de la miel de abeja combiana con las hierbas medicinales tradicionales de nuestra tierra, contribuyendo con beneficios múltiples.

Contactos: Teléfono y whatsapp: 0993316477; Correo: honeyfarm.elrecreo@gmail.com

Redes sociales:  @Honeyfarm.ec  Honey Farm El Recreo Ecu

Figura 31. Volantes publicitarios

Redes sociales: Tomando en consideración que en la actualidad las redes sociales han logrado posicionarse como una media a través del cual es posible potencializar el producto en el mercado, así como en el segmento objetivo de la población. En este caso, se hará uso específicamente de las redes sociales como Facebook e Instagram, las cuales son consideradas de las alternativas con el mayor número de usuarios registrados, para lo cual se invertirá \$15.00 para Facebook donde se publicará 5 post, mientras que para Instagram se invertirá \$10.00 para un total de 4 post o publicaciones.

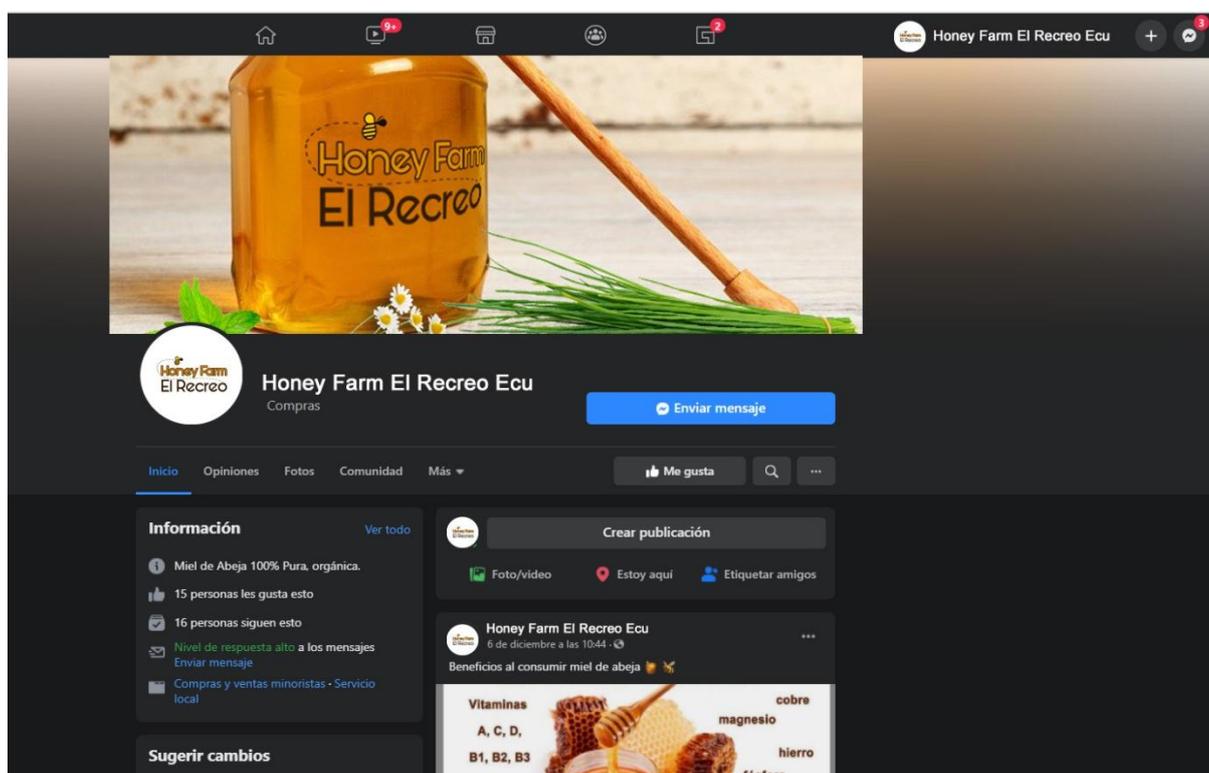


Figura 32. Facebook

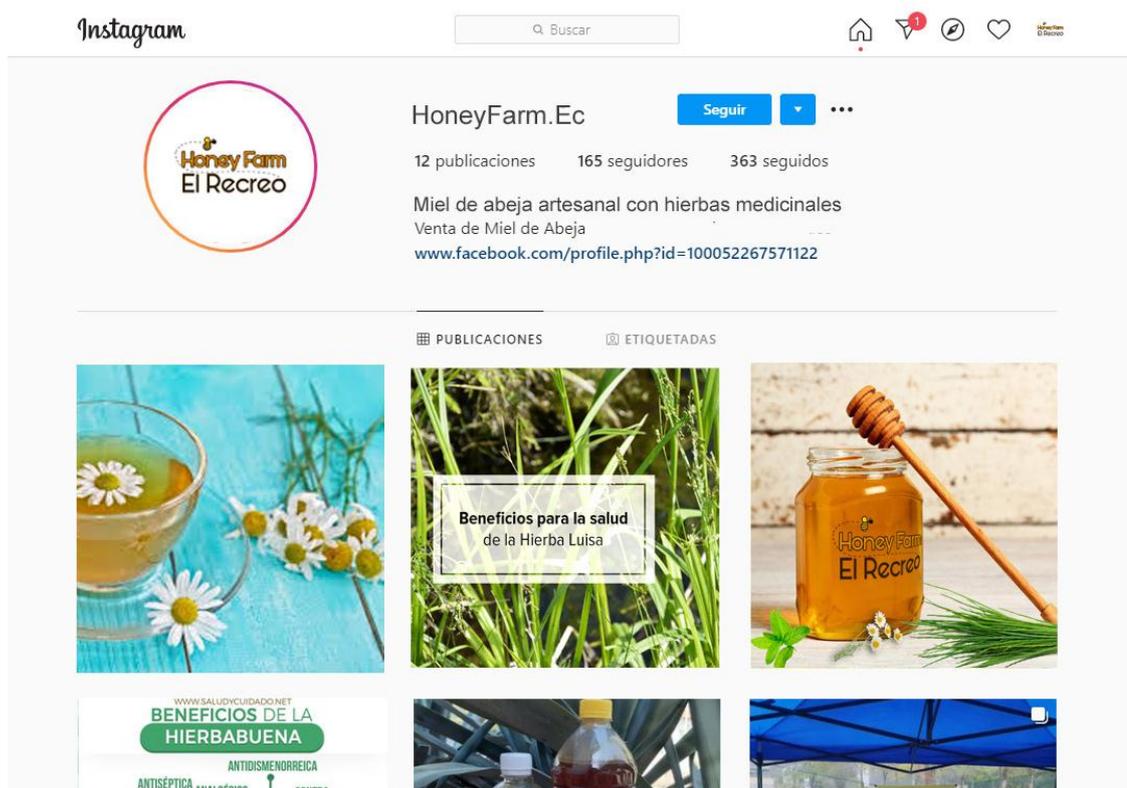


Figura 33. Instagram

Presupuesto de lanzamiento de la campaña: Para la ejecución del plan promocional y publicitario con base a las estrategias descritas en los puntos anteriores, se requerirá de una inversión de \$3,108.00 dólares, cabe mencionar que se realizará una inversión anual, según las especificaciones que se presentan a continuación:

Tabla 33.

Presupuesto de lanzamiento de campaña

Presupuesto promoción y publicidad					
Medios publicitarios	Descripción	Frecuencia	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Medios ATL					
Volantes publicitarios	13,3*10cm full color a una cara, papel couché 120 gramos Menciones de 20"	3 meses	5000	\$ 40.00	\$ 200.00
Radio	en horario rotativo Radio Eiffel	1 mes	80	\$ 20.00	\$ 1,600.00

Medios publicitarios	Descripción	Frecuencia	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Medios OTL					
Facebook	Fan page/publicaciones promocionadas	Permanente	5	\$ 15.00	\$ 75.00
Instagram	Fan page/publicaciones promocionadas	Permanente	4	\$ 10.00	\$ 40.00
Material POP					
Esferos	Logo de la empresa	1 mes	400	\$ 42.00	\$ 168.00
Libretas	Logo de la empresa	1 mes	250	\$ 2.50	\$ 625.00
Llaveros	Logo de la empresa	1 mes	500	\$ 0.80	\$ 400.00
Total					\$ 3,108.00

De acuerdo a las estrategias planteadas, es posible determinar que, mediante estas, se logrará impulsar el producto Honey Farm El Recreo dentro del cantón Vinces, identificándose acciones pertinentes para el mercado y población objetiva hacia la cual se comercializará la miel de abeja, así como teniendo en cuenta el nivel de competencia, por lo que se resaltarán sobre todo, los beneficios, atributos y características generales de este producto en los canales de distribución y medios de comunicación en los que tenga presencia.

4.4. Estudio Técnico

Se presenta el estudio técnico del proyecto a través del cual se especifican los aspectos relacionados con la creación del negocio. El desarrollo de un estudio técnico preliminar le permitirá al autor identificar la localización idónea para la implementación de la granja apícola, así como también será posible identificar aspectos asociados con el acceso a recursos, condiciones actuales del área, entre otros factores importantes para la puesta en marcha de un proyecto.

Por lo tanto, entre los diferentes tópicos que se consideran en la presente sección, se incluyen la especificación del tamaño del proyecto direccionado a la producción de miel de abeja artesanal en el cantón Vinces. Esto a su vez involucra definir las dimensiones y características generales del proyecto, necesarias para lograr un adecuado dimensionamiento del espacio de trabajo.

En esta sección, también se incluye la información referente a la localización del proyecto, el diseño y distribución de la planta de procesamiento de la miel de abeja; en cuyo caso se presenta el plano con la respectiva descripción de los espacios y los insumos requeridos para el buen funcionamiento de cada una de las áreas. Además, se realiza un listado de los activos, insumos y materias primas que serán necesarias para la producción del producto.

La información que se presente en relación al estudio técnico, permitirá determinar los aspectos esenciales para la implementación de la Granja de miel El Recreo, tanto a nivel de infraestructura y tecnología, como también a nivel de recursos y materia prima requeridos según la actividad que se pretende realizar. Así mismo, dentro del presente apartado se describen los lineamientos generales a considerar para llevar a cabo el procesamiento del producto.

4.4.1. Dimensión y característica

El proyecto se direcciona a la producción de miel de abeja artesanal con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena, para su posterior comercialización a intermediarios y distribuidores de productos naturales. Por lo tanto; la empresa Granja de miel El Recreo contará con una dimensión de 250 m², en los cuales se destinará de acuerdo a la siguiente descripción:

- **Un total de 150 m² para la disposición de las colmenas:** Este espacio será mucho más extenso de toda la distribución, esto justificado, desde la perspectiva en la cual, se buscará que entere colmena y colmena exista un espacio amplio, para evitar accidentes en el momento de extracción del producto, evitar problemas de movilidad, así como mitigar posibles enfrentamientos que se puedan dar entre abejas de una colmena con otra.
- **100 m² para el área de procesamiento y área administrativa:** Esta área se la determina importante, debido a que también demandará contar con un espacio significativo para la gestión posterior de procesamiento del producto, así como para toda la gestión administrativa, de ventas, compras, planificación de distribución, entre otras tareas correspondiente a lo comercial.

En este sentido, es importante mencionar que inicialmente se trabajará con un total de 60 colmenas verticales, distribuidas en tres apiarios de 20 colmenas cada uno. Para la gestión y distribución de cada apiario, se determina que en cada colmena se incluirá un total de 25 rejillas donde se incluyen las alzas de miel y las cámaras de cría. Cabe mencionar que se prevé que en cada colmena se concentre una población de abejas de aproximadamente 75,000 castas, una reina, 8,000 a 10,000 zánganos y un promedio de 65,000 a 70,000 abejas obreras.

4.4.2. Localización del proyecto

La Granja de miel El Recreo estará instaurada en el recinto “El Recreo”, particularmente se localizará en calle Córdova 5 km vía a Palestina, según se muestra en la figura que se presenta a continuación:

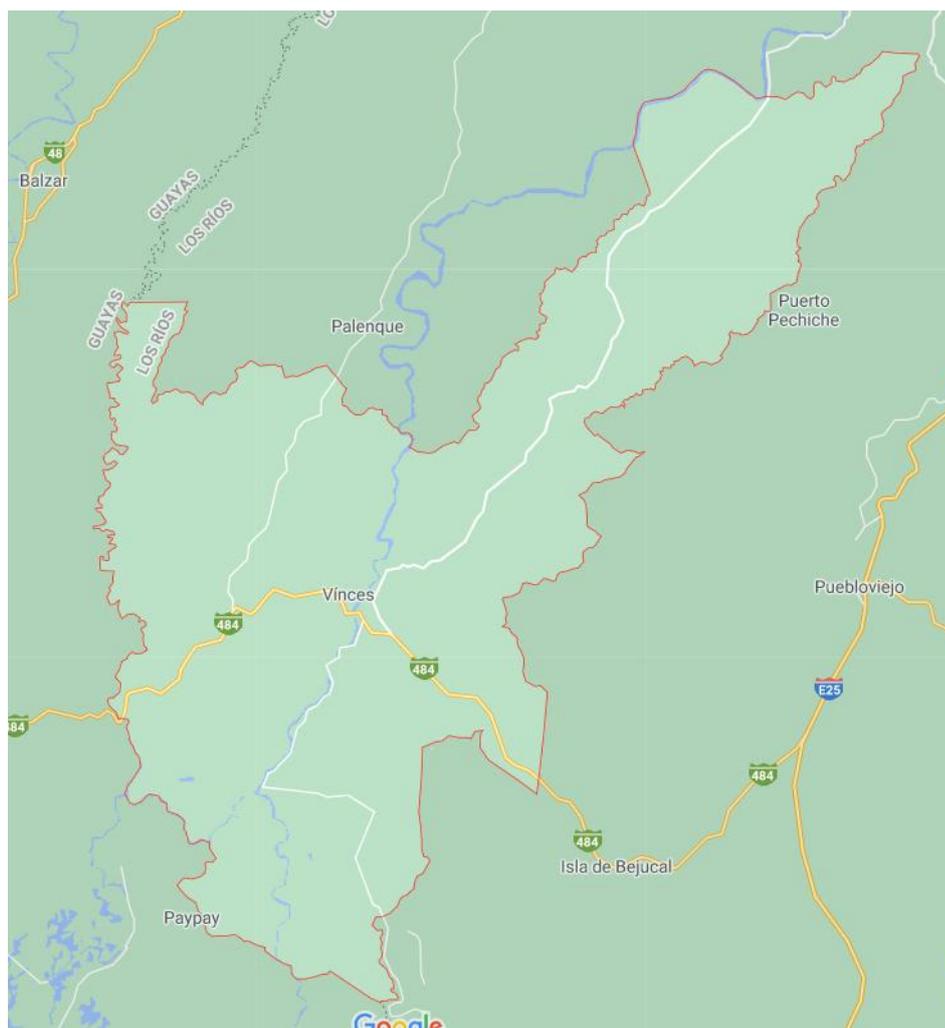


Figura 34. Localización del proyecto

4.4.3. Tecnología del proceso productivo

Dentro de este apartado, se procede a exponer el proceso productivo de la miel de abeja artesanal a través del siguiente flujograma descriptivo, a fin de presentarlo de manera gráfica:

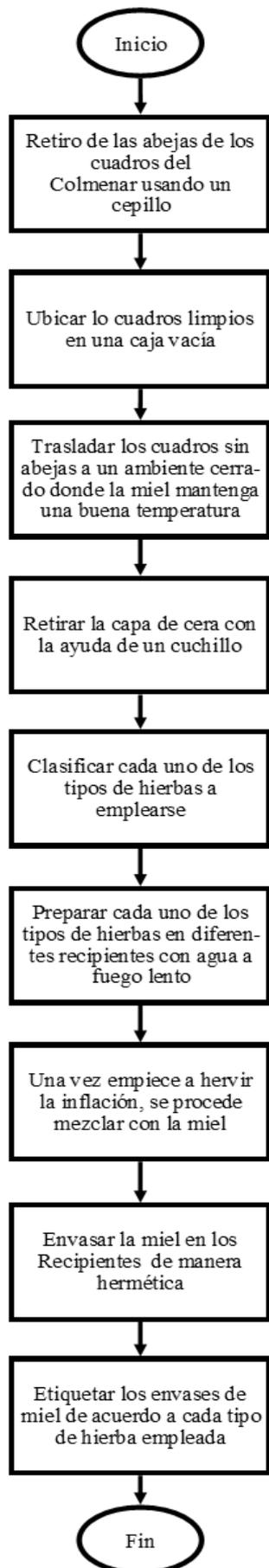


Figura 35. Proceso productivo

Es importante acotar que el proceso de extracción de la miel es desarrollado de manera artesanal, para lo cual, los recursos y herramientas de los que hace uso el experto apicultor, son los siguientes detallados a continuación:

- Cuchillo.
- Centrifuga.
- Espátula.
- Ahumador.
- Buzo con careta.
- Cuchillo de desabejar.
- Recipientes de almacenamiento.
- Botellas.

Es posible por lo tanto determinar que el producto Honey Farm El Recreo, se obtendrá de manera artesanal, teniendo claro que el autor del presente proyecto de prefactibilidad, cuenta con la experticia necesaria para lograr llevar a cabo esta actividad, considerando que cuenta con la ayuda de colaboradores alrededor de su familia, lo que le permite que el proyecto logre ser ejecutado a mayores escalas posterior de efectuarse el plan de prefactibilidad.

Cabe mencionar que, para la gestión de logística, almacenamiento e inventario, el tipo de recursos a requerirse para este nuevo producto y su correcta introducción al mercado del cantón Vinces, demandará de los siguientes recursos básicos:

- Computadora.
- Sistema de facturación y control de inventarios: Software.

4.4.4. Ingeniería del proyecto

En lo que respecta al diseño de la planta, es posible determinar en este caso, que se cuenta con una colmena, sin embargo, para la ejecución del presente proyecto de plan de prefactibilidad, se estiman incrementar estas, con lo que será posible incrementar la producción de miel que después se pondrá a disposición del mercado en el que se ofertará. Por lo tanto, se presenta el diseño de distribución de las colmenas, que serán el principal recurso generador del producto a ofertarse bajo la marca Honey Farm El Recreo:

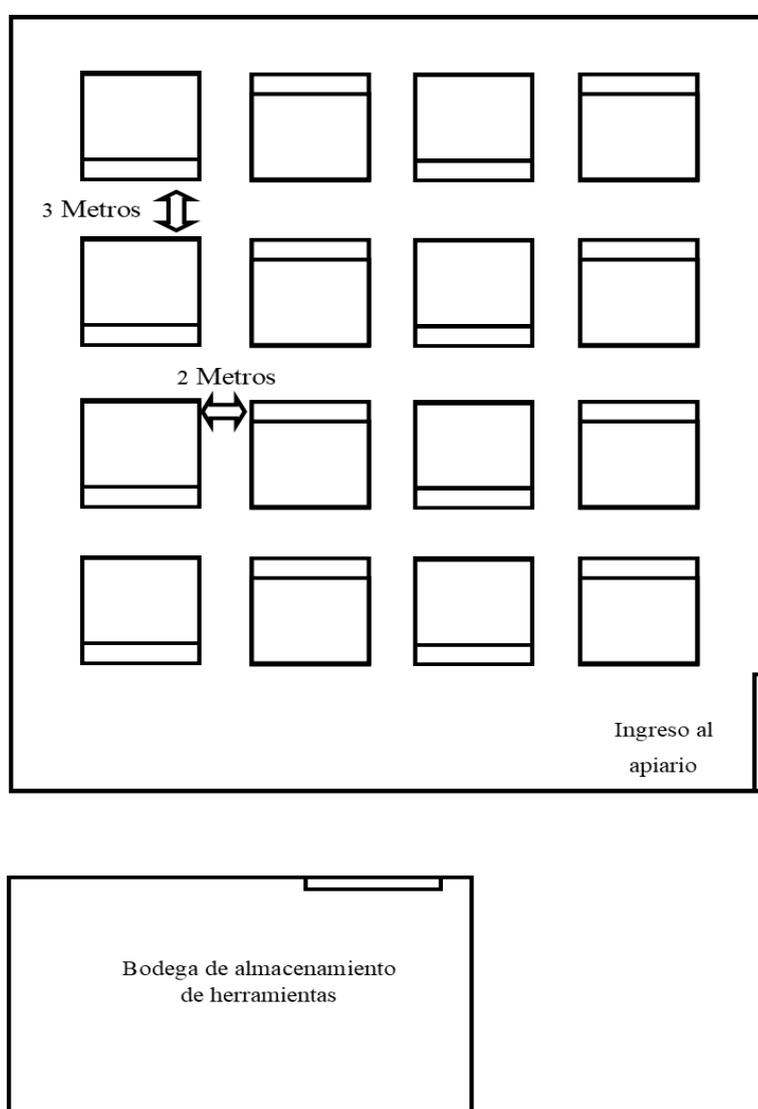


Figura 36. Distribución del apiario

La disposición de colmenar se establece con dimensiones específicas para garantizar que cada colmena tenga un espacio prudente y sea posible llevar a cabo la gestión de extracción de la miel, por ello, a un futuro con la ampliación del apiario, entre las consideraciones a tener presente serán:

- 2 metros de distancia entre las filas de las colmenas.
- 3 metros de distancia entre las columnas de las colmenas.

La distancia establecida será prudente para mitigar las interferencias entre las abejas al momento de estar gestionando el proceso de extracción de la miel. Cabe mencionar que el apiario tendrá inicialmente un aproximado de 100 m², y esta extensión se irá incrementando con el paso del tiempo, conforme se incorporen nuevas colmenas y la demanda del producto incrementa.

4.4.5. Maquinarias y equipos

Para el desarrollo de las actividades productivas en la Granja de miel El Recreo se requerirá de la adquisición de diversos activos, puesto que, si bien la actividad se realizará de manera artesanal, es necesario contar con los respectivos equipos de protección y demás herramientas, materiales e instrumentos que facilitarán el desarrollo de las diferentes etapas de extracción y manejo de la miel que se produce en las colmenas. En este caso se requerirán los siguientes activos:

Tabla 34.
Inversión en activos

Activos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Velo	5	\$25.00	\$125.00
Overol	5	\$45.00	\$225.00
Guantes	5	\$39.00	\$195.00
Botas para apicultura	5	\$14.50	\$72.50
Sombrero apicultor	5	\$38.00	\$190.00
Balde de plástico 4 litros	100	\$1.75	\$175.00
Escoba apícola	10	\$23.00	\$230.00
Palanca	5	\$15.00	\$75.00
Carretilla	5	\$49.00	\$245.00
Rastrillo	5	\$25.00	\$125.00
Ahumador	5	\$27.00	\$135.00
Lámina de cera, paquete de 30 láminas	10	\$25.00	\$250.00
Marcos estándar para apicultura	60	\$1.80	\$108.00
Alambre galvanizado 44 kg calibre 14 (rollo)	1	\$99.00	\$99.00
Cuchillo desoperculadores	5	\$12.00	\$60.00
Centrífuga extractora de miel (acero inoxidable)	1	\$499.00	\$499.00
Estampadora manual de rodillo	5	\$17.49	\$87.45
Tanque sedimentador 1,000 kg	1	\$75.00	\$75.00
Total			\$2,970.95

4.4.5.1. Adquisición de materia prima.

Tomando en consideración que el proceso de obtención de la miel para el presente proyecto se mantendrá de manera artesanal, al igual que la preparación con las diversas yerbas a emplearse, es posible determinar que la adquisición de la materia prima se expone de manera breve a continuación:

- **Miel de abeja:** se obtendrá del proceso propio de extracción que desarrollan un grupo de apicultores independientes del cantón Vinces, provincia de Los Ríos.
- **Frascos de envase y tapas:** Se trabajará con la empresa Fracosa S.A. la misma que se encuentra especializada en la creación de frascos de vidrio y tapas seguras, lo cuales son los más idóneos para este tipo de producto. Precios aproximados por los frascos de 50 ml \$1.00.
- **Etiquetas:** Se trabajará con un proveedor y diseñador gráfico para obtener este recurso. Precio aproximado \$25,00 x 500 etiquetas
- **Sellos de calidad:** Se obtendrá a partir de la inspección desarrollada por el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN).
- **Código de barra:** Este recurso se gestionará a través de la afiliación del proyecto en GS1 Ecuador (ECOP) para obtener en primera instancia el prefijo para la respectiva codificación.

Hiervas a emplearse:

- **Manzanilla, Hierbaluisa y Hierbabuena:** Se adquirirán directamente a través del mercado del cantón Vinces, donde se gestionará una negociación favorable entre ambas partes, teniendo cuenta el establecer un comercio justo donde se busque un beneficio ganar-ganar. El precio por estas especias depende de la cantidad que se busque obtener, sin embargo, se expone a continuación el precio aproximado que se pagaría para la cantidad de miel artesanal con hierbas que se producirá:
 - Manzanilla: \$2,50
 - Hierbaluisa: \$2,50
 - Hierbabuena: \$2,50

4.4.5.2. *Mano de obra directa de producción*

En lo que respecta a la mano de obra, considerando que la granja apícola estará constituida por un total de 60 colmenas verticales, distribuidas en tres apiarios de 20 colmenas cada uno, se considera necesario contratar un total de dos auxiliares de producción (operarios) que se encargarán del cuidado de las colmenas y los trabajos asociados con la extracción de la miel, el proceso de saborizado y envasado. Es importante mencionar que a cada uno de los operarios se le asignará la responsabilidad de gestión de 30 colmenas, en cuanto a la remuneración se asignará un sueldo correspondiente al SBU con los respectivos beneficios de ley.

Tabla 35.

Costos de mano de obra indirecta

Mano de Obra Directa	Proyección de Costos por Mano de Obra Directa					Total Mensual	Total Anual 2021
	Sueldo	Aporte Patronal IESS	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo Reserva		
Auxiliar de Producción (2)	800.00	90.80	66.67	33.33	66.67	1,057.47	12,689.60
Total Mano de Obra Directa	800.00	90.80	66.67	33.33	66.67	1,057.47	12,689.60

4.4.5.3. *Costos indirectos del proceso*

En lo que respecta a los costos indirectos del proceso, se considerará la adquisición de insumos para garantizar la seguridad de los auxiliares de producción al momento de realizar las actividades productivas, entre otros insumos que podrían requerirse, en este caso se realizará una adquisición mensual correspondiente a un total de \$2,261.95 dólares.

4.5. Estudio Administrativo

En el presente apartado se desarrolla la delineación de los aspectos de carácter administrativos que se sirven como directrices generales para llevar a cabo los diferentes procesos internos en la Granja de miel El Recreo. La información que se presenta en el estudio administrativo, se considera fundamental para el buen funcionamiento del negocio, puesto que sin un adecuado direccionamiento las actividades podrían realizarse de forma desorganizada lo que podría conllevar a problemas como la presencia de cuellos de botella en el proceso productivo, entre otras dificultades que pondrían en riesgo la capacidad de cumplir los objetivos empresariales.

En este sentido, en primer lugar, se realiza la descripción del plan estratégico empresarial, que incluye la declaración de la misión, visión, y los diferentes valores empresariales bajo los cuales se guiará el negocio y serán parte de la cultura empresarial que el personal debe adoptar. En el presente apartado también se incluye el flujograma y la descripción de dos de los principales procesos administrativos a desarrollarse. Además, del tipo de organización interna y la estructura organizacional en la que se presentan los diferentes departamentos que integran la Granja de miel El Recreo.

Para direccionar el correcto desarrollo las actividades asignadas al talento humano de la empresa, se incluyen los manuales de funciones asignadas a cada uno de los cargos que integran las diferentes áreas de trabajo. Finalmente, se incluye una estimación de los gastos del personal, una proyección de los gastos del proyecto y se detalla la inversión en activos necesarios para realizar la producción de miel de abeja artesanal elaborada con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena.

4.5.1. Análisis situacional

Dentro del cantón Vinces, sector que se ha establecido para la instauración del emprendimiento dedicado a la extracción y producción de miel de abeja artesanal con yerbas de diversos tipos, es posible determinar con base al estudio de mercado y sondeo previo, que si bien existen otros lugares y emprendimientos que ofrecen este tipo de productos (miel de abeja pura), sin embargo, también fue posible determinar que el cantón Vinces se presenta como una gran oportunidad para este tipo de emprendimiento, ya que el producto a ofrecerse cuenta con un valor agregado como son las yerbas variadas con la que se elaborará y distribuirá.

Por lo tanto, será importante para el desarrollo de esta idea de negocio, que se gestione acciones pertinentes en cuanto a la promoción del producto, con el objetivo de posicionarlo, esto, sobre todo, al destacar las características únicas del mismo, para lo cual se deberán seleccionar las herramientas más idóneas para el proceso de difusión del contenido publicitario.

4.5.1.1.Misión.

La Granja de miel El Recreo busca desarrollar variedades de miel artesanal con la incorporación de hierbas naturales que generen importantes aportaciones nutricionales, con el deseo de maximizar los beneficios integrales para los clientes y comunidades locales. De este modo se pretende ofrecer un producto diversificado con valor agregado, elaborado con la aplicación de altos controles de calidad para satisfacción y seguridad de los consumidores.

4.5.1.2.Visión.

La Granja de miel El Recreo tiene la visión de establecerse como líder en el mercado de producción y comercialización de miel de abeja artesanal en la provincia

de Los Ríos, con la colaboración de apicultores bien informados y capacitados, abejas sanas y abundantes criadas en la granja, una industria apícola próspera, así como un aprecio generalizado por la miel y por el papel fundamental que desempeñan las abejas en la apicultura.

4.5.1.3. Valores institucionales.

- Trabajo colaborativo: Se reconoce la interdependencia de todos los apicultores de los diferentes cantones de la provincia de Los Ríos, y se realizarán esfuerzos por fomentar el desarrollo del sector en beneficio de todos, ya sea que realicen sus actividades productivas de manera independiente o a través de otras granjas apícolas.
- Sensibilidad: La Granja de miel El Recreo tiene el compromiso de responder rápida y cuidadosamente a los problemas urgentes que podrían afectar a los apicultores o al bienestar de las abejas y el desarrollo del sector apicultor de la provincia de Los Ríos.
- Compromiso: La Granja de miel El Recreo está comprometida con el diálogo y la participación continuos a través de una variedad de medios con los miembros y asociaciones locales para promover el desarrollo del sector apícola. Además, del compromiso de ofrecer productos de la mayor calidad para satisfacción de los clientes.
- Trabajo en equipo: Todo el personal de la Granja de miel El Recreo trabaja de manera conjunta para garantizar el óptimo desarrollo de las actividades y lograr el cumplimiento de los objetivos empresariales propuestos.
- Capacitación continua: La Granja de miel El Recreo busca garantizar la capacitación y actualización de información en todo el personal del negocio,

la actualización de los conocimientos se basará en las investigaciones y técnicas más actualizadas que se desarrollen a nivel mundial.

- Responsabilidad ambiental: La Granja de miel El Recreo está comprometida con el desarrollo y aplicación de estrategias y políticas que apoyan y promuevan el cuidado del medio ambiente de forma sostenible.

4.5.1.4. Procesos administrativos.

Considerando que se trata de un emprendimiento, los procesos administrativos que se llevarán a cabo en la Granja de miel El Recreo, no serán demasiado complejos para evitar que exista demasiada burocracia o la existencia de procesos que no generen valor para la actividad de la empresa. Por lo tanto, a continuación, se presenta el flujograma de dos procesos que se realizarán de manera simplificada, a fin de lograr mejores resultados en términos de eficiencia y efectividad:

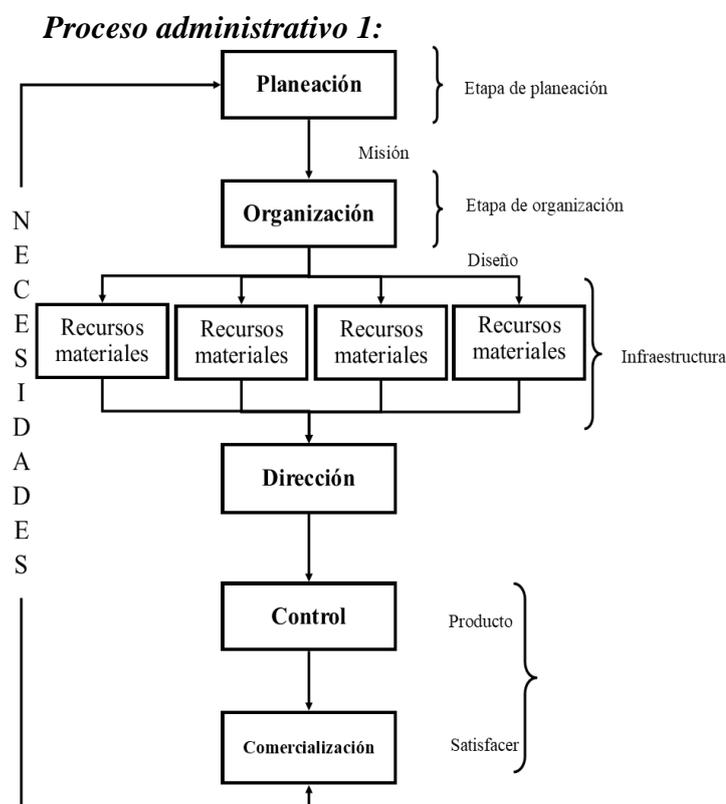


Figura 37. Proceso administrativo 1

Planeación: El gerente propietario en conjunto con el auxiliar de producción desarrollan el plan a seguir, este abarcará, desde la preparación de las colmenas, selección de los instrumentos, identificación de proveedores de las yerbas y su respectiva compra, para finalmente proceder con la producción de la miel de abeja artesanal, envasarla, etiquetarla y ofertarla.

Organización: El gerente propietario delegará al auxiliar con base a las pruebas previas realizadas, la extracción de la miel y preparación de las yerbas, previamente adquiridas por el propietario.

Dirección: El auxiliar en conjunto con el propietario del negocio deberá cumplir con las cantidades establecidas del producto a elaborar, determinándose al mes un aproximado de 600 botellas de miel.

Control: El control se efectuará particularmente con la revisión del proceso general desde la compra de los insumos, las mejoras, el control de calidad, así como el servicio post venta.

Comercialización: Abarcará toda la gestión de ventas de la miel de abeja a través de los canales de distribución previamente establecidos.

Proceso administrativo 2:*Figura 38.* Proceso administrativo 2

Planeación: El gerente propietario realizará exclusivamente la inducción al auxiliar para que pueda desarrollar toda la gestión de producción de la miel de abejas con las yerbas seleccionadas; mientras el propietario se encargará de comprar la materia prima, efectuar las negociaciones y promoción, así como verificar la calidad del mismo antes de su distribución.

Organización: El gerente propietario delegará la cantidad de producto a obtenerse en un día de trabajo, así como se organizará día a día con las gestiones administrativas y comerciales a cumplirse desde su cargo.

Dirección: El auxiliar deberá informar cualquier novedad con relación al proceso de producción, materia prima u otros antes de tiempo para garantizar el proceso de comercialización.

Coordinación: El gerente propietario y auxiliar al final de la semana verificará la gestión de producción y ventas, aplicando mejoras u optimizando procesos que no se estén efectuando de manera eficiente.

Control: El propietario supervisará la demanda del producto a través de los canales concretados previamente, así como gestionará todo el proceso de oferta y distribución del producto.

Los procesos administrativos expuestos de manera breve en los apartados anteriores, permitirán identificar la mejor gestión de los mismos, aplicando mejoras en estos, buscando un beneficio desde el proceso inicial de producción de la miel artesanal, hasta la gestión de ventas que se requiere para este producto dentro del mercado del cantón Vinces.

4.5.2. Organigrama

Se determina en primera instancia que el tipo de estructura organizacional será vertical, ya que el encargado de toda la gestión tanto administrativa y comercial, será en parte colaborador del proceso productivo y de entrega del producto, así como será el encargado de contratar los servicios prestados que se requieran posteriormente, teniendo solo a cargo a un auxiliar, es decir no habrá más intermediarios por el momento en este emprendimiento.

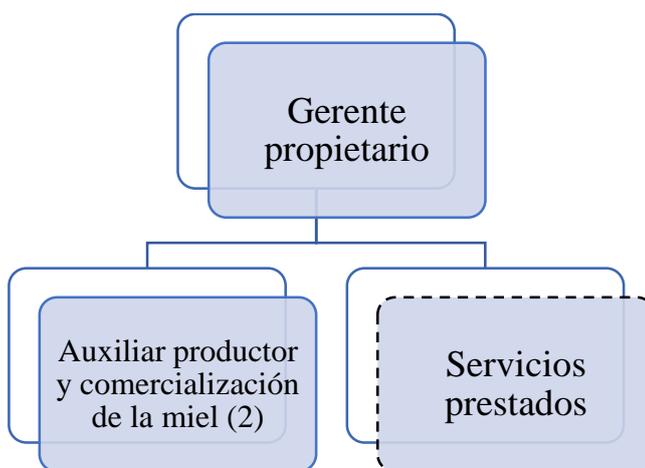


Figura 39. Estructura organizacional

En lo que respecta a la estructura organizacional, se determina que este emprendimiento, se constituirá inicialmente por el Gerente propietario, quién es el que realiza las actividades primarias como la obtención de la miel, compra de los insumos para preparar las hiervas complementarias para el producto, envasar, etiquetar, efectuar el respectivo registro sanitario, obtener los permisos dentro del cantón Vinces para la comercialización del producto, así como se encarga de preparar la granja, colmenas y obtener el producto desde las mismas, es decir, efectuará las acciones correspondientes al gerente propietario y de obtención de la miel como tal, así como establecer las estrategias en general para ofertar el producto; Sin embargo, requerirá del apoyo de un auxiliar en la parte productiva y comercial, así como se demandará para este emprendimiento, servicios prestados varios como el de contador y transporte para determinados momentos.

4.5.3. Funciones de talento humano

El manual de funciones se estructura a continuación, empezando con el del Gerente propietario para el emprendimiento del producto a comercializarse en el cantón Vinces:

Tabla 36.

Funciones del gerente propietario

	Identificación del Cargo
Nombre del cargo	Gerente
Nivel	Propietario
Supervisa a:	Auxiliar productor y de ventas
Reporta a:	Nadie

Requisitos mínimos

Formación Título de tercer nivel: Administración de empresas; carreras afines; Cursos de administración
1 año de experiencia mínimo en cargos similares

Experiencia

Objetivo principal

Apoyar en la gestión productiva, comercial.

Funciones esenciales

Planificar los procesos relacionados con la producción, comercialización de la miel de abeja orgánica.

Desarrollar toda la gestión legal para establecer el negocio, requerir los permisos de funcionamiento, certificados sanitarios, etiquetas de información nutricional y semáforo alimenticio.

Contactar al personal de apoyo para los servicios prestados.

Llevar a cabo la gestión financiera y económica.

Colaborar la supervisión de producción, comercialización y demás aspectos importantes en la preparación y ventas del producto.

Tipo de contrato

No aplica

Tabla 37.

Funciones del auxiliar de producción y comercialización

	Identificación del Cargo
Nombre del cargo	Auxiliar de producción y comercialización
Nivel	Auxiliar
Supervisa a:	Nadie
Reporta a:	Gerente propietario
	Requisitos mínimos
Formación	Bachiller; cursando alguna carrera a fin al puesto; Administración de empresas; Cursos de comercialización y ventas.
Experiencia	De 6 meses a un 1 año de experiencia mínimo en cargos similares

Gerente general	800.00	90.80	66.67	33.33	66.67	1,057.47	12,689.60
Total gastos por sueldos	800.00	90.80	66.67	33.33	66.67	1,057.47	12,689.60

4.5.3.2. Inversiones y gastos administrativos

En lo que respecta a las inversiones en activos fijos para el área administrativa se considerará únicamente la adquisición de un equipo de computación valorado en \$875.00 dólares, en cuanto a los gastos administrativos, se considera el pago de servicios básicos, permisos de funcionamiento y la adquisición de suministros de oficina, según la tabla que se presenta a continuación:

Tabla 39.

Inversiones y gastos administrativos

Items	Medida	Proyección de gastos			
		Cantidad unidades	Costo unitario	Gasto mensual	Gasto anual
Luz	Kwh	150	0.40	60.00	720.00
Permisos	Unidad	1	630.31	630.31	630.31
Suministros de oficina	Kit	1	132.00	132.00	1,584.00

4.6. Estudio Legal

Dentro de este apartado se detallarán de manera amplia aspectos relacionados con los requerimientos legales y normativos que se deberán cumplir para dar inicio de manera legal con el emprendimiento. Por ello, dado a que existen algunos aspectos que se deben establecer para ofertar el producto dentro del mercado (cantón Vinces) de manera regular y sin incurrir en multas o amonestaciones de parte del municipio de esta ciudad y otros organismos regulares.

Es importante a su vez, que, como emprendimiento, se deberán actualizar los permisos respectivos en los que el autor del presente proyecto deberá incurrir, de esta

manera a su vez logrará garantizar que este modelo de negocio, cumpla con todos los requerimientos de ley, siendo un ejemplo incluso para otros emprendimientos que surgen en este y otros mercados.

De igual manera, dentro de este apartado se detallarán aspectos relacionados con las acciones que como emprendimiento se ejecutarán, esto con el objetivo de lograr contribuir de manera favorable con el medio ambiente, ya sea a través del uso de recursos biodegradables, reutilizables, incentiva al reciclaje, contribución con programas municipales y de otras empresas direccionadas a ayudar directa e indirectamente con el medio ambiente, etc.

Para estructurar este apartado, se tomarán algunas referencias, con el objetivo de abordar e identificar los requerimientos que se ajusten a este modelo de negocio, para, descartando y aplicando solo aquellos procesos, normativas, permisos y otros aspectos que en los que no sea necesario e incidan a generar un desperdicio de recursos tanto económicos, de tiempo, humanos, materiales, etc.

4.6.1. Tipo de empresa

Este emprendimiento se constituirá bajo una razón social registrada como una sociedad anónima Granja de miel el Recreo S.A. figura comercial que se encuentra regulada bajo la Ley de compañías del Ecuador (1999), donde específicamente en el artículo 143, se indica que:

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o

compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas (p. 44).

Dado a que este emprendimiento funcionará como una microempresa debido a que inicialmente se trabajará con un auxiliar y el gerente propietario como únicas personas encargadas del proceso de elaboración, comercialización y distribución del producto. De igual manera, en lo que respecta al funcionamiento del establecimiento donde se llevarán a cabo las actividades de fabricación de la miel de abeja artesanal con yerbas, el gerente propietario se encargará de las acciones regulatorias, solicitud de permisos, calidad de proceso productivo y la entrega final del producto.

Cabe acotar además que este emprendimiento se categoriza como una sociedad anónima, de acuerdo a los activos que tiene en la actualidad, y para el desarrollo macro de las actividades de producción, comercialización y distribución de la miel de abeja artesanal con yerbas se invertirá un total de \$10.000 dólares para implementar las herramientas necesarias conforme crezca la demanda del producto y para cubrir los gastos fijos y variable de unos cuantos meses, esto en relación a la ventas que se proyectan obtener en el primer año, determinándose aproximadamente por \$50.000.

4.6.1.1. Cumplimiento de normativas tributarias.

Tomando en consideración que este tipo de emprendimiento se constituirá bajo una figura comercial (sociedad anónima), se deberá acoger a lo expuesto a través del Servicio de Rentas Internas (SIR), esto en relación a la solicitud del RUC, el mismo que es uno de los requisitos primordiales para dar inicio a las actividades de Granja de miel el Recreo S.A. Cabe mencionar que este tipo de trámites se efectúa en las agencias de esta entidad de la ciudad de Vines. Por ello, los requisitos para este

trámite serán acudir al SRI de la ciudad de Vinces, solicitar la obtención del RUC como tipo de trámite, y entregar la siguiente documentación:

- Presentar los formularios RUC01-A y RUC01-B, firmados por el representante legal o apoderado.
- Presentar original y copia a color de la cédula y certificado de votación vigente de cada uno de los socios.
- Presentar original y copia de la escritura de constitución y de los nombramientos.
- De ser el caso, presentar una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

4.6.1.2. Cumplimiento permisos con organismos nacional y locales.

En cuanto a las normativas que este emprendimiento deberá disponer para lograr desarrollar las actividades tanto productivas como comerciales de la miel de abeja artesanal en la ciudad de Vinces, estarán regidas de acuerdo a las entidades regulatorias para solicitar los respectivos permisos, las cuales se exponen brevemente en el siguiente apartado:

Tabla 40.
Tramitación y normativas

Entidad regulatoria	Tipo de trámite	Documentación	Costos
GAD de Vinces	Patente municipal	* Certificado provisional o definitivo emitido por el Cuerpo de Bomberos.	\$107,90
		* Escritura de constitución. * Formulario "solicitud para registro de patente municipal para personas jurídicas".	
		* Copia a color de cédula de identidad y certificado de votación.	
Benemérito Cuerpo de Bomberos	Permiso de bomberos	* Copia a color de cédula de identidad y certificado de votación.	\$162,41

		* Copia actualizada del RUC. * Copia de pago de planilla de agua.	
		* Documento correspondiente al plan de emergencia y evacuación.	
		* Copia de uso de suelo.	
		* Declaración de la norma técnica nacional bajo la cual se elaboró el producto.	
Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria	Notificación Sanitaria	* Descripción e interpretación del código de lote. * Especificaciones físicas y químicas del material de envase.	\$150,00
		* Descripción general del proceso de elaboración del producto	
SENADI	Registro de marca	Gestionar registro a través de la página https://www.derechosintelectuales.gob.ec/	\$210,00

4.6.1.3. Estimación del impacto ambiental del proyecto.

En cuanto a la estimación del impacto ambiental que este emprendimiento podría generar, se expone que el análisis se lo efectuará constantemente a través de:

- La observación y monitoreo de las condiciones del lugar en él se instalarán las colmenas en relación a limpieza y conservación de la naturaleza, lo que permitirá mantener el equilibrio del entorno de las abejas.
- Se emplearán los recursos que hayan sido desarrollado de la forma más sostenible posible, y se evitará el uso de materiales que en cuyos procesos representen un daño al medio ambiente.
- Se evaluará las condiciones de vida de todas las abejas para garantizar que gocen de salud.
- Se aplicarán procesos amigables con y lo menos invasivas posibles para las abejas.

4.6.1.4. Proyecto de plan de prevención ambiental.

En cuanto a la proyección del plan de prevención ambiental, se efectuará una guía en la que se establezcan los procesos aplicados en la extracción y producción de la miel con las yerbas a considerarse, en este caso, al ser todo el proceso desarrollado de manera artesanal, se establecerán en dicha guía aspectos puntuales pero relevantes para que, al replicarse este emprendimiento, se desarrolle de manera estandarizada.

Se recalca que, si bien a través de este plan de negocios se evitará incurrir en procesos que afecten a las abejas (debido a la importancia de estos seres para la naturales y la humanidad), todos los procedimientos que se realizarán, serán extremadamente cuidados, para garantizar que no afecten el entorno y la vida de estos seres, así como se trabajará para efectuar todos los procesos de manera responsable para el ser humano y toda la vida del entorno en el que este emprendimiento tendrá presencia. Por ellos, este plan de prevención ambiental, abordará los siguientes aspectos:

- Diseño del plan.
- Establecimiento de los objetivos del plan.
- Alcance del plan
- Medidas a considerarse como:
 - Licencias, permisos, normativas.
- Desarrollo del check list de las actividades con las que se mitigará el impacto que pueda tener el emprendimiento y sus procesos.
- Ejecución de las actividades.
- Evaluación de las actividades.

4.7. Conclusiones

En el cuarto capítulo se realizaron los diferentes estudios a través de los cuales fue posible determinar la prefactibilidad del proyecto direccionado a la producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos. En primer lugar, se presentaron los resultados obtenidos del estudio de campo, correspondiente al análisis de las encuestas en las que se visualizó un 94% de aceptación por parte de los consumidores potenciales. Así mismo, se presentó los resultados de las entrevistas a través de las que se obtuvo información respecto al funcionamiento de negocios similares.

En el estudio de mercado se realizó un estudio del microambiente a través de un análisis FODA, con lo cual fue posible identificar las fortalezas y debilidades del negocio, así como también se detectaron las amenazas y oportunidades, entre las que se destaca el crecimiento en la demanda de productos naturales para tratamientos diversos y complementarios a recetas caseras. Así mismo, se realizó la proyección de la oferta y la demanda, lo que permitió identificar el déficit en la demanda existente. Con base a la información obtenida se definieron estrategias de producto, precio, comercialización y promoción que se aplicarán para la introducción de la miel de abeja elaborada con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena.

En el estudio técnico se detallaron los aspectos a considerarse para la puesta en marcha del negocio, esto incluyó establecer las dimensiones y las características de la Granja de miel El Recreo, definir la localización, seleccionar las tecnologías necesarias, definir la ingeniería proyecto y seleccionar la maquinaria y los equipos a utilizar en la producción artesanal de la miel de abeja.

En el estudio administrativo se definió la estructura organizacional de la Granja de miel El Recreo en la cual solo intervendrá el Gerente Propietario y dos auxiliares

de producción y comercialización, adicionalmente se solicitarán servicios prestados externos para la gestión de la contabilidad. En este subapartado también se definieron las funciones del talento humano. Finalmente, se realizó el estudio legal en el cual se definió el tipo de empresa y los lineamientos que se deben cumplir previo al funcionamiento de la misma.

4.8. Recomendaciones

En primer lugar se recomienda seguir los lineamientos definidos para la creación y puesta en marcha del negocio, así como también se recomienda aplicar las estrategias de producto, precio, comercialización y promoción para la introducción de la miel de abeja artesanal elaborada con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena en el mercado de la ciudad de Vinces de la provincia de Los Ríos.

Se recomienda al Gerente propietario de la Granja de miel El Recreo realizar estudios de mercado anuales para conocer la percepción de los clientes y consumidores respecto al producto, así como también para conocer sus preferencias respecto a nuevos sabores y las tendencias de consumo que le permitirán establecer estrategias comerciales para periodos siguientes.

Finalmente, se recomienda al Gerente propietario programar capacitaciones semestrales para los auxiliares a fin de se mantenga una actualización constante de los conocimientos operativos. Además, es recomendable que se adopten medidas de bioseguridad y rigurosos controles para garantizar la seguridad del personal y la inocuidad de la miel a comercializar.

Capítulo V

5.1. Propuesta

5.2. Título de la Propuesta

Proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos.

5.3. Autores de la Propuesta

El autor de la propuesta es Shayler Francisco Bajaña Molina.

5.4. Empresas Auspiciantes

Para la puesta en marcha de la propuesta no se trabajará con empresas externas, puesto que la propuesta de negocio será únicamente de propiedad del autor del proyecto.

5.5. Área que cubre la Propuesta

La propuesta de negocio a implementarse en el cantón Vinces de la provincia de Los Ríos, cubre el área de producción y comercialización de bienes de consumo, particularmente productos alimenticios. En este caso, durante la primera fase de la puesta en marcha del negocio se contempla un alcance local, no obstante, posteriormente se buscará ingresar a otros cantones de la provincia ampliando la cobertura.

5.6. Fecha de Presentación

El desarrollo del presente proyecto está sujeto a una serie de revisiones y correcciones hasta alcanzar el nivel deseado en cuanto a la especificidad y complementariedad de los puntos descritos. Con base a esta premisa, se considera una fecha de presentación de 12 meses desde el inicio de su desarrollo hasta su aprobación y publicación final.

5.7. Fecha de Terminación

En lo que respecta a la fecha de terminación del proyecto, tomando en consideración los filtros necesarios que se debe atravesar hasta obtener la versión final de la propuesta de negocio, se estima una fecha de culminación de aproximadamente un mes y medio, en el cual se realizarán las revisiones pertinentes para la optimización del contenido.

5.8. Duración del Proyecto

La duración del proyecto dependerá en primera instancia de las condiciones del mercado y del manejo del negocio, en este caso existen aspectos a la oferta y la demanda que podrían afectar al funcionamiento del proyecto a largo plazo. No obstante, de manera preliminar se realizaron estimaciones a mediano plazo, considerando una duración de cinco años a partir de la implementación de la empresa.

5.9. Participantes del Proyecto

Los participantes del proyecto serán los colaboradores internos, en este caso dos auxiliares de producción quienes en conjunto con el Gerente General se encargarán de gestionar las actividades productivas y administrativas respectivamente. A nivel externo, se consideran como participantes a los proveedores de los equipos e insumos necesarios para la producción de miel de abeja.

5.10. Objetivo general de la Propuesta

Establecer la viabilidad económica y financiera de la implementación de la empresa dedicada a la producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos.

5.11. Objetivos Específicos

- Establecer la proyección de ingresos durante los próximos cinco años desde la puesta en marcha del proyecto.
- Determinar los costos y gastos requeridos para el desarrollo de las actividades productivas de la Granja de miel El Recreo.
- Elaborar los estados financieros proyectados en un periodo de cinco años desde el inicio del proyecto.

5.12. Beneficiarios Directos

Los beneficiarios directos de la implementación del proyecto serán el propietario y los colaboradores de la Granja de miel El Recreo; en primera instancia el Gerente propietario obtendrá el beneficio asociado a la rentabilidad del negocio, mientras que los auxiliares de producción contarán con un trabajo pleno con los respectivos beneficios establecidos en la legislación laboral, lo que le permitirá obtener ingresos que garanticen su sostenibilidad económica.

5.13. Beneficiarios Indirectos

Los beneficiarios indirectos están categorizados en tres grupos: en primer lugar, se considera a los consumidores quienes contarán con una nueva alternativa para adquirir un producto alimenticio nutritivo como es el caso de la miel de abeja artesanal elaborada con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena. En segundo lugar, se beneficiarán los proveedores de insumos que se requerirán para el desarrollo de las actividades productivas de la empresa; y finalmente, se considera como beneficiario indirecto al cantón Vinces, puesto que la apertura de nuevos negocios contribuye con el desarrollo económico de la zona dinamizando la actividad productiva y comercial.

5.14. Impacto de la Propuesta

El impacto que se identifica de la presente propuesta se evidencia en el ofrecimiento de un tipo de producto diferenciador, que además de llegar a cumplir un objetivo comercial para la persona que está detrás de este proyecto, busca ofrecer una alternativa de producto cuyo consumo aporte a la sociedad atribuido a sus características y aplicaciones como es la miel, además de tener presente que es un producto que se ha dotado de una característica diferencial como es la infusión de hierbas medicinales que le otorgaran a su vez mayor valor al producto.

5.15. Descripción de la Propuesta

A través del presente apartado, además de los aspectos antes expuestos, es posible determinar que se espera evidenciar la factibilidad económica y financiera del mismo, esto a través de la valoración que se efectuará, teniendo como base la inversión a incurrirse, los ingresos que se han estimado, los costos sobre los materiales directos en los que se deberá invertir, así como teniendo claro la evaluación de los estados financieros, el tiempo de recuperación de la inversión y el análisis de sensibilidad de todo lo que se abordará para poner en marcha el presente plan de negocios.

Cabe mencionar, que al finalizar el presente apartado, se expondrá de manera breve la importancia del presente plan de negocio, las metas que se espera tener en un determinado plazo sobre el mismo, así como la finalidad general de la propuesta que se describe dentro de este acápite, esto complementado con la previa conclusión general del capítulo.

5.16. Estudio Financiero

En esta sección se realiza el respectivo estudio financiero, a partir del cual se logrará determinar la factibilidad económica y financiera de la implementación del

proyecto orientado a la producción de miel de abeja artesanal, en el cantón Vinces, de la provincia de Los Ríos. En este contexto, la evaluación financiera es uno de los componentes más importante de la planificación del proyecto que se pretende ejecutar.

La importancia de la información expuesta en el presente sub apartado establece estándares para la organización de la gestión financiera en los próximos cinco años; puesto que a partir de proyecciones determina los límites aceptables de los costos necesarios para desempeñar las actividades productivas de la empresa; en términos de planificación financiera operativa, proporciona información necesaria para el desarrollo y ajuste de la estrategia general de la empresa.

Por otra parte, el método de análisis económico a partir de proyecciones permite determinar los patrones básicos, las tendencias en el movimiento de los indicadores naturales y de costos, y los recursos que necesitará la Granja de miel El Recreo para llevar a cabo sus actividades. Además, se incluye el análisis del nivel alcanzado de los indicadores financieros y en la previsión de su nivel para el período futuro.

En este caso, los indicadores que se analizan en el presente sub apartado incluye una proyección de ingresos, costos y gastos del proyecto; se detallan las inversiones requeridas en activos fijos, activos nominales y el capital de trabajo; se presentan detalles del financiamiento del proyecto; se realiza la proyección de los estados financieros durante los próximos cinco años lo que incluye el balance general, estado de resultado y flujo de caja; se realiza la evaluación económica del proyecto; se presenta la estimación del TIR; además se realiza la evaluación financiera del proyecto y finalmente se presenta el análisis de sensibilidad.

5.16.1. Proyección de ingresos, costos y gastos

A partir del estudio de mercado y de acuerdo a las proyecciones realizadas en el estudio financiero, se prevé comercializar aproximadamente 10,400 unidades de miel de abeja artesanal en las presentaciones de 250 ml, 500 ml y 1 litro en el primer año de actividades de la Granja de miel El Recreo que equivale a un total de \$132,400.00 dólares, considerando una proyección de crecimiento del 10% para periodos posteriores, en cuyo caso para finalizar el año 2025 se espera alcanzar un total de ingresos de \$366,550.55 dólares. Es importante señalar, que tomando en consideración los precios del mercado y con base a los costos de producción, se determinó los siguientes PVP acorde a cada una de las presentaciones del producto a comercializar:

- Miel 250 ml: \$7.00
- Miel 500 ml: \$12.00
- Miel 1 litro: \$20.00

Tabla 41.
Proyección de ingresos

Productos	Proyección de ingresos				
	2021	2022	2023	2024	2025
Miel 250 ml	\$ 25,200.00	\$ 27,518.40	\$ 41,740.03	\$ 45,582.86	\$ 49,772.80
Miel 500 ml	\$ 43,200.00	\$ 48,522.24	\$ 181,669.86	\$ 204,054.83	\$ 229,189.33
Miel 1 Litro	\$ 64,000.00	\$ 69,222.40	\$ 74,870.95	\$ 80,980.42	\$ 87,588.42
Total de ingresos	\$ 132,400.00	\$ 145,263.04	\$ 298,280.84	\$ 330,618.11	\$ 366,550.55

Tabla 42.
Proyección de costos

Productos	Proyección de costos de producción				
	2021	2022	2023	2024	2025
Miel 250 ml	\$ 32,896.78	\$ 35,923.29	\$ 54,488.60	\$ 59,505.15	\$ 64,974.81
Miel 500 ml	\$ 32,899.63	\$ 36,952.87	\$ 138,353.51	\$ 155,401.13	\$ 174,542.70
Miel 1 litro	\$ 30,659.46	\$ 33,161.27	\$ 35,867.23	\$ 38,794.00	\$ 41,959.59
Total de costos	\$ 96,455.88	\$ 106,037.43	\$ 228,709.34	\$ 253,700.28	\$ 281,477.10

Tabla 43.
Proyección de gastos

Ítems	Proyección de gastos			Gasto mensual	Gasto anual
	Medida	Cantidad unidades	Costo unitario		
Mantenimiento de maquinaria	Unidad	1	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Luz	Kwh	150	\$ 0.40	\$ 60.00	\$ 720.00
Publicidad	Paquete	1	\$ 3,108.00	\$ 3,108.00	\$ 3,108.00
Permisos	Unidad	1	\$ 630.31	\$ 630.31	\$ 630.31
Suministros de oficina	Kit	1	\$ 132.00	\$ 132.00	\$ 1,584.00
Total de gastos				\$ 4,080.31	\$ 7,842.31

En relación a los costos de producción, según las estimaciones realizadas se requiere de adquirir las colmenas, las hierbas agregadas (manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena), y la adquisición de los envases de vidrio para la comercialización de la miel, lo cual representa un costo unitario de \$3.00. Dentro de este rubro, se considera el costo por mano de obra, que representa un total mensual de \$1,057.47 dólares que involucra el pago de sueldo y beneficios de los dos auxiliares de producción. Adicionalmente, se considera un valor mensual de costos indirectos por un total de \$2,261.95 dólares. Con base a la proyección realizada, se estima que los costos totales durante el año 1 sean de \$96,455.88 dólares.

En lo que respecta a la proyección de gastos, se estima realizar un gasto mensual de \$4,080.31 dólares en los que se incluye el gasto de mantenimiento de maquinaria (equipos), gastos de electricidad por un total de \$60.00 dólares, gastos de publicidad por un total de \$3,108.00 dólares, permisos por un total de \$630.31 dólares y suministros de oficina por un total de \$132.00 dólares.

5.16.2. Inversiones en activos fijos, nominales y capital de trabajo

Para llevar a cabo las actividades productivas en la Granja de miel El Recreo se invertirá en el primer año en maquinarias (Centrífuga extractora de miel, ahumador, tanque sedimentador) por un monto de \$709.00 dólares, adicionalmente se adquirirá un vehículo valorado en \$5,500.00 dólares para realizar las entregas y un equipo de computación valorado en \$875.00 dólares.

En cuanto a los activos nominales, durante el primer año será necesario realizar gastos legales por un monto estimado de \$1,000.00 dólares y gastos de constitución por un total de \$800.00 dólares. Finalmente, en la estimación del capital de trabajo, intervienen los costos de producción, los gastos administrativos y los gastos de

venta, que equivalen a un total de \$9,546.46 dólares mensuales, según se muestra en la tabla que se presenta a continuación:

Tabla 44.

Capital de trabajo

Capital de trabajo		
Detalle	Anual	Mensual
Costos de producción	\$ 96,455.88	\$ 8,037.99
Gastos administrativos	\$ 14,993.60	\$ 1,249.47
Gastos de ventas	\$ 3,108.00	\$ 259.00
Total	\$ 114,557.48	\$ 9,546.46

Tabla 45.

Inversión total

Inversión total	
Activos fijos	\$ 7,084.00
Activos nominales	\$ 1,800.00
Capital de trabajo	\$ 9,546.46
Total	\$ 18,430.46

5.16.3. Financiamiento del proyecto

Para el financiamiento del proyecto, se contará con un 30% de recursos propios mientras que el 70% restante será financiado a través de una solicitud de crédito en una institución financiera, considerando una tasa nominal anual del 10% y un monto total de \$12,901.32 dólares con una modalidad de cuota trimestral a cinco años plazo. Con base a estos lineamientos, se realizará un pago trimestral de \$827.58 dólares, según se detalla en la tabla de amortización que se presenta a continuación:

Tabla 46.
Financiamiento del proyecto

Periodo	Monto	Interés	Pago	Amortización	Interés año	Préstamo corto plazo	Préstamo largo plazo	Año
0	\$ 12,901.32							
1	\$ 12,396.27	\$ 322.53	\$ 827.58	\$ 505.05				
2	\$ 11,878.59	\$ 309.91	\$ 827.58	\$ 517.68				
3	\$ 11,347.98	\$ 296.96	\$ 827.58	\$ 530.62				
4	\$ 10,804.09	\$ 283.70	\$ 827.58	\$ 543.88	\$ 1,213.10	\$ 2,314.95	\$ 8,489.15	2021
5	\$ 10,246.61	\$ 270.10	\$ 827.58	\$ 557.48				
6	\$ 9,675.20	\$ 256.17	\$ 827.58	\$ 571.42				
7	\$ 9,089.49	\$ 241.88	\$ 827.58	\$ 585.70				
8	\$ 8,489.15	\$ 227.24	\$ 827.58	\$ 600.35	\$ 995.38	\$ 2,555.27	\$ 5,933.88	2022
9	\$ 7,873.79	\$ 212.23	\$ 827.58	\$ 615.35				
10	\$ 7,243.06	\$ 196.84	\$ 827.58	\$ 630.74				
11	\$ 6,596.55	\$ 181.08	\$ 827.58	\$ 646.51				
12	\$ 5,933.88	\$ 164.91	\$ 827.58	\$ 662.67	\$ 755.06	\$ 2,820.54	\$ 3,113.34	2023
13	\$ 5,254.65	\$ 148.35	\$ 827.58	\$ 679.24				
14	\$ 4,558.43	\$ 131.37	\$ 827.58	\$ 696.22				
15	\$ 3,844.81	\$ 113.96	\$ 827.58	\$ 713.62				
16	\$ 3,113.34	\$ 96.12	\$ 827.58	\$ 731.46	\$ 489.79	\$ 3,113.34	\$ -	2024
17	\$ 2,363.60	\$ 77.83	\$ 827.58	\$ 749.75				
18	\$ 1,595.10	\$ 59.09	\$ 827.58	\$ 768.49				
19	\$ 807.40	\$ 39.88	\$ 827.58	\$ 787.71				
20	\$ -	\$ 20.18	\$ 827.58	\$ 807.40	\$ 196.99	\$ -	\$ -	2025

5.16.4. Proyección de estados financieros

Tabla 47.

Balance general proyectado

	Balance General proyectado				
	2021	2022	2023	2024	2025
<u>Activas</u>					
Caja y bancos	\$ 9,546.46	\$ 20,973.61	\$ 52,102.66	\$ 86,690.45	\$ 161,010.08
Cuentas por cobrar	\$ 11,033.33	\$ 12,105.25	\$ 24,856.74	\$ 27,551.51	\$ 30,545.88
Inventario	\$ 650.91	\$ 715.74	\$ 1,554.93	\$ 1,725.15	\$ 1,914.37
Activos fijos	\$ 7,084.00	\$ 7,084.00	\$ 7,084.00	\$ 7,084.00	\$ 7,084.00
Depreciación acumuladas	\$ -1,462.54	\$ -2,925.08	\$ -4,387.61	\$ -5,558.51	\$ -6,729.41
Otros activos	\$ 1,800.00				
Total activos	\$ 28,652.16	\$ 37,953.53	\$ 81,210.71	\$ 117,492.59	\$ 193,824.91
<u>Pasivas</u>					
Cuentas por pagar	\$ 2,603.64	\$ 2,862.96	\$ 6,219.71	\$ 6,900.58	\$ 7,657.46
Deudas corto plazo	\$ 2,314.95	\$ 2,555.27	\$ 2,820.54	\$ 3,113.34	\$ -
Obligaciones patronales (utilidades)	\$ 1,856.49	\$ 2,258.18	\$ 6,717.99	\$ 7,770.23	\$ 8,958.02
Obligaciones fiscales	\$ 2,630.02	\$ 3,199.08	\$ 9,517.15	\$ 11,007.83	\$ 12,690.52
Deudas a largo plazo	\$ 8,489.15	\$ 5,933.88	\$ 3,113.34	\$ -	\$ -
Total de pasivos	\$ 17,894.24	\$ 16,809.36	\$ 28,388.73	\$ 28,791.98	\$ 29,306.00
<u>Patrimonio</u>					
Capital social	\$ 2,867.86	\$ 2,867.86	\$ 5,034.50	\$ 5,034.50	\$ 39,478.89
Reservas legales (10%)		\$ 789.01	\$ 1,748.73	\$ 4,603.88	\$ 7,906.22
Utilidades del ejercicio	\$ 7,890.06	\$ 9,597.25	\$ 28,551.44	\$ 33,023.48	\$ 38,071.57
Utilidades acumuladas		\$ 7,890.06	\$ 17,487.31	\$ 46,038.75	\$ 79,062.23
Total de patrimonio	\$ 10,757.92	\$ 21,144.18	\$ 52,821.98	\$ 88,700.61	\$ 164,518.91
Total pasivos y patrimonio	\$ 28,652.16	\$ 37,953.54	\$ 81,210.71	\$ 117,492.59	\$ 193,824.91

Tabla 48.
Estado de resultado proyectado

Partida	Estado de Resultado proyectado					
	2021	2022	2023	2024	2025	
Miel 250 ml	\$ 25,200.00	\$ 27,518.40	\$ 41,740.03	\$ 45,582.86	\$ 49,772.80	
Miel 500 ml	\$ 43,200.00	\$ 48,522.24	\$ 181,669.86	\$ 204,054.83	\$ 229,189.33	
Miel 1 litro	\$ 64,000.00	\$ 69,222.40	\$ 74,870.95	\$ 80,980.42	\$ 87,588.42	
Total de ingresos	\$ 132,400.00	\$ 145,263.04	\$ 298,280.84	\$ 330,618.11	\$ 366,550.55	
Miel 250 ml	\$ -32,896.78	\$ -35,923.29	\$ -54,488.60	\$ -59,505.15	\$ -64,974.81	
Miel 500 ml	\$ -32,899.63	\$ -36,952.87	\$ -138,353.51	\$ -155,401.13	\$ -174,542.70	
Miel 1 litro	\$ -30,659.46	\$ -33,161.27	\$ -35,867.23	\$ -38,794.00	\$ -41,959.59	
Gastos por sueldos	\$ -12,689.60	\$ -13,197.18	\$ -13,725.07	\$ -14,274.07	\$ -14,845.04	
Mantenimiento	\$ -1,800.00	\$ -1,872.00	\$ -1,946.88	\$ -2,024.76	\$ -2,105.75	
Luz	\$ -720.00	\$ -748.80	\$ -778.75	\$ -809.90	\$ -842.30	
Alquiler	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Publicidad	\$ -3,108.00	\$ -3,232.32	\$ -3,361.61	\$ -3,496.08	\$ -3,635.92	
Mantenimiento ambiental	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Permisos	\$ -630.31	\$ -655.52	\$ -681.74	\$ -709.01	\$ -737.37	
Otros	\$ -1,584.00	\$ -1,647.36	\$ -1,713.25	\$ -1,781.78	\$ -1,853.06	
Depreciación	\$ -1,462.54	\$ -1,462.54	\$ -1,462.54	\$ -1,170.90	\$ -1,170.90	
Amortización	\$ -360.00	\$ -360.00	\$ -360.00	\$ -360.00	\$ -360.00	
Interés	\$ -1,213.10	\$ -995.38	\$ -755.06	\$ -489.79	\$ 196.99	
Total de egresos	\$ -120,023.43	\$ -130,208.54	\$ -253,494.26	\$ -278,816.58	\$ -306,830.45	
Utilidad antes de participación e impuesto la renta	\$ 12,376.57	\$ 15,054.50	\$ 44,786.58	\$ 51,801.53	\$ 59,720.11	

Partida	Estado de Resultado proyectado				
	2021	2022	2023	2024	2025
Participación de los empleados (15%)	\$ -1,856.49	\$ -2,258.18	\$ -6,717.99	\$ -7,770.23	\$ -8,958.02
Utilidad antes del impuesto a la renta	\$ 10,520.08	\$ 12,796.33	\$ 38,068.59	\$ 44,031.30	\$ 50,762.09
Impuesto a la renta (25%)	\$ -2,630.02	\$ -3,199.08	\$ -9,517.15	\$ -11,007.83	\$ -12,690.52
Utilidad después de participación e impuesto a la renta	\$ 7,890.06	\$ 9,597.25	\$ 28,551.44	\$ 33,023.48	\$ 38,071.57

Tabla 49.

Flujo de caja proyectado

Partida	Flujo de caja proyectado					
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Miel 250 ml	\$ 25,200.00	\$ 27,518.40	\$ 41,740.03	\$ 45,582.86	\$ 49,772.80	
Miel 500 ml	\$ 43,200.00	\$ 48,522.24	\$ 181,669.86	\$ 204,054.83	\$ 229,189.33	
Miel 1 litro	\$ 64,000.00	\$ 69,222.40	\$ 74,870.95	\$ 80,980.42	\$ 87,588.42	
Total de ingresos	\$ 132,400.00	\$ 145,263.04	\$ 298,280.84	\$ 330,618.11	\$ 366,550.55	
Miel 250 ml	\$ -32,896.78	\$ -35,923.29	\$ -54,488.60	\$ -59,505.15	\$ -64,974.81	
Miel 500 ml	\$ -32,899.63	\$ -36,952.87	\$ -138,353.51	\$ -155,401.13	\$ -174,542.70	
Miel 1 litro	\$ -30,659.46	\$ -33,161.27	\$ -35,867.23	\$ -38,794.00	\$ -41,959.59	
Gastos por sueldos	\$ -12,689.60	\$ -13,197.18	\$ -13,725.07	\$ -14,274.07	\$ -14,845.04	
Mantenimiento	\$ -1,800.00	\$ -1,872.00	\$ -1,946.88	\$ -2,024.76	\$ -2,105.75	
Luz	\$ -720.00	\$ -748.80	\$ -778.75	\$ -809.90	\$ -842.30	
Alquiler	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Publicidad	\$ -3,108.00	\$ -3,232.32	\$ -3,361.61	\$ -3,496.08	\$ -3,635.92	
Mantenimiento ambiental	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Permisos	\$ -630.31	\$ -655.52	\$ -681.74	\$ -709.01	\$ -737.37	
Otros	\$ -1,584.00	\$ -1,647.36	\$ -1,713.25	\$ -1,781.78	\$ -1,853.06	
Depreciación	\$ -1,462.54	\$ -1,462.54	\$ -1,462.54	\$ -1,170.90	\$ -1,170.90	
Amortización	\$ -360.00	\$ -360.00	\$ -360.00	\$ -360.00	\$ -360.00	
Interés	\$ -1,213.10	\$ -995.38	\$ -755.06	\$ -489.79	\$ 196.99	
Total de egresos	\$ -120,023.43	\$ -130,208.54	\$ -253,494.26	\$ -278,816.58	\$ -306,830.45	
Utilidad antes de participación e impuesto la renta	\$ 12,376.57	\$ 15,054.50	\$ 44,786.58	\$ 51,801.53	\$ 59,720.11	
Participación de los empleados (15%)	\$ -1,856.49	\$ -2,258.18	\$ -6,717.99	\$ -7,770.23	\$ -8,958.02	

Partida	2020	Flujo de caja proyectado				
		2021	2022	2023	2024	2025
Utilidad antes del impuesto a la renta		\$ 10,520.08	\$ 12,796.33	\$ 38,068.59	\$ 44,031.30	\$ 50,762.09
Impuesto a la renta (25%)		\$ -2,630.02	\$ -3,199.08	\$ -9,517.15	\$ -11,007.83	\$ -12,690.52
Utilidad después de participación e impuesto a la renta		\$ 7,890.06	\$ 9,597.25	\$ 28,551.44	\$ 33,023.48	\$ 38,071.57
Depreciación		\$ 1,462.54	\$ 1,462.54	\$ 1,462.54	\$ 1,170.90	\$ 1,170.90
Amortización		\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00	\$ 360.00
Interés		\$ 1,213.10	\$ 995.38	\$ 755.06	\$ 489.79	\$ -196.99
Activo fijo	\$ -7,084.00		\$ -	\$ -		
Capital de trabajo	\$ -29,246.95					\$ 29,246.95
Activos nominales	\$ -1,800.00					
Valor desecho (residual)						\$ 5,667.20
Flujo de caja proyectado	\$ -38,130.95	\$ 10,925.71	\$ 12,415.17	\$ 31,129.05	\$ 35,044.17	\$ 74,319.63

Como se observa en la partida de la presentación de 250ml, a comparación de las otras dos presentaciones, refleja una diferencia significativa de crecimiento en las ventas proyectadas, por lo que será importante establecer una propuesta estratégica para potencializar las ventas de esta presentación independiente de las dos presentaciones restantes, con lo cual será posible lograr la demanda de todas las presentaciones en general.

En el balance general que se refleja en la tabla 47, se visualizan las partidas correspondientes a las cuentas de activos, pasivos y patrimonio que tendrá la empresa durante el primer año de actividades, que se presenta por un total de activos de \$28,652.16 dólares, un total de pasivo de \$17,894.24 dólares y patrimonio de \$10,757.92 dólares durante el primer año de actividad, así como también se presenta la proyección hasta el periodo 2025 donde se alcanzará un total de activos de \$193,824.91 dólares y un total de pasivos y patrimonio equivalente a dicho valor.

En el estado de resultados que se refleja en la tabla 48, se logra visualizar las partidas correspondientes a las cuentas de ingresos y gastos, así como las utilidades antes de participación, y utilidad después de participación e Impuesto a la Renta, que durante el primer año de actividades de la Granja de miel El Recreo será de \$7,890.06 dólares, mientras que al periodo 2025 será de \$38,071.57 dólares. Finalmente, en lo que se refiere al flujo de caja presentado en la tabla 49, se refleja que el flujo de caja que la empresa obtendrá durante el primer año será de \$10,925.71 dólares.

5.16.5. Evaluación económica del proyecto

Para desarrollar la evaluación económica del proyecto, es posible analizar las proyecciones de las unidades a producirse, donde para el segundo año se estima un total de 19,996 unidades, y para los siguientes años hasta completar el quinto periodo de haber instaurado el proyecto, se estima producir unidades por un total de 26,148. En este caso, el punto de equilibrio que se identifica para el primer año del emprendimiento se logrará vender a 6,819 personas la miel de abeja.

Tabla 50.
Evaluación económica

Evaluación económica del proyecto					
	2021	2022	2023	2024	2025
Unidades a producir	10,400	10,996	22,971	24,506	26,148
Costos unitarios variables	9.27	9.64	9.96	10.35	10.76
Precio de venta al público	12.73	13.21	12.99	13.49	14.02
Costos fijos	23,567.55	24,171.11	24,784.92	25,116.30	25,353.34
Punto de equilibrio	6,819	6,776	8,183	8,002	7,792

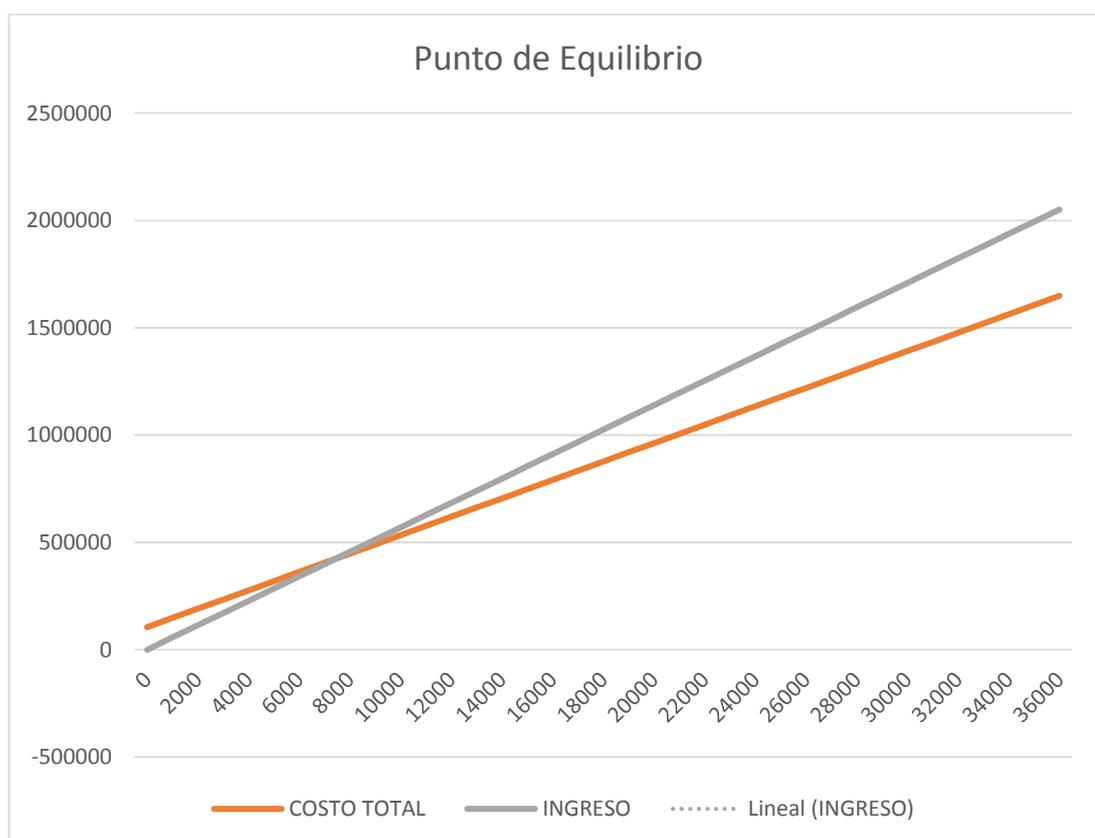


Figura 40. Punto de equilibrio

Tabla 51.
Evaluación económica-CAPM

BETA	0.97
RF	5.75%
RM	9%
CAPM	8.90%

Con base a los resultados que se obtuvieron de la evaluación económica, se procedió a calcular el Modelo de valoración de activos financieros CAPM, la misma que reflejó para este proyecto los activos representarán el 8.90%, porcentaje aceptable para incidir en la rentabilidad del plan de negocios, tomando en consideración que el valor del CAPM no representa un valor significativo para el proyecto.

5.16.6. Estimación de la tasa mínima atractiva de retorno

En cuanto a la tasa mínima atractiva de retorno, se identifica en las oportunidades de inversión futura que podrá realizar el propietario del proyecto para la comercialización de la miel de abeja orgánica con hierbas Honey Farm El Recreo. A su vez, se toman valores obtenidos en el Valor Actual Neto (VAN) así como la Tasa Interna de Retorno (TIR), ambos datos con la proyección que se genera de la Tasa de descuento se identifican en un 15%. Específicamente el VAN refleja un resultado positivo por un total de \$58,211.78 tomando en consideración la inversión incurrida al inicio de la puesta en marcha del proyecto. Consecuentemente, el TIR que refleja un 50,75%, lo que permite determinar la factibilidad de la materialización de este nuevo plan de negocio enfocado a la producción y comercialización de Miel de abeja artesanal dentro del mercado del cantón Vinces. Se expone la tabla respectiva de la evaluación financiera:

Tabla 52

Cálculo del TIR y VAN

TASA DE DECUENTO	15%
VAN	\$58,211.78
TIR	50.75%
Razón beneficio- costo	\$2.53
Tiempo de recuperación del capital (Payback)	4 AÑOS Y 4 MESES

5.16.7. Evaluación financiera del proyecto

Dentro de este apartado, es posible identificar que el flujo de caja para el primer año (2020) de haber instaurado el proyecto, se estima ingresos por un aproximado de 38,130.95; Para el segundo año de haber establecido el proyecto, el flujo de caja acumulado se identifica por \$28,630.95, en el cual ya se consideran las diferencias por los pagos y los cobros en los que incurrió el propietario del proyecto para instaurar todo lo necesario para la producción de miel de abeja artesanal con hierbas.

Tabla 53.
Evaluación financiera

Evaluación financiera del proyecto						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo de caja	- 38,130.95	10,925.71	12,415.17	31,129.05	35,044.17	74,319.63
		\$9,500.61	\$9,387.65	\$20,467.85	\$20,036.62	\$36,949.99
Acumulado		- 28,630.33	- 19,242.68	1,225.17	21,261.79	

5.16.8. Análisis de sensibilidad del proyecto

El análisis de sensibilidad del presente proyecto sobre la comercialización de la miel de abeja artesanal con hierbas, ayuda a identificar el escenario al que estará expuesto el propietario de este plan de negocios; Como dato inicial de este análisis se determina que los niveles porcentuales de la TIR (50.75%) y del VAN expresados en dólares (\$58,211.78) son valores que hacen del proyecto factible en su aplicación.

Es posible concluir de este apartado, que para la preparación y comercialización de la miel de abeja orgánica con hierbas Honey Farm El Recreo, presenta un escenario dentro del mercado del cantón Vinces favorable, atribuido a que empezando con los resultados obtenidos de las encuestas, existe una alta aceptación por el producto (49%), tomando en consideración que este tipo de productos por sus características y prestaciones a nivel de salud y bienestar, está presente en el hogar de las personas.

Tomando a su vez en cuanto que existe una demanda insatisfecha sobre este producto, de las previsiones desarrolladas se identifica que para poner en marcha todo el proyecto se requerirá de una inversión de \$18,430.46 dólares. En cuanto a los ingresos que se esperan obtener mensualmente se estimaron por \$7,890.06 dólares por la venta de \$10,400.00 unidades., mientras que al periodo 2025 será de \$38,071.57 dólares. En cuanto a los escenarios pesimistas y optimistas se obtuvo:

Tabla 54.
Análisis de sensibilidad

	Pesimista	Esperado	Optimista
VAN (5 años)	\$ 55,301.19	\$58,211.78	\$ 61,122.37
TIR (5 años)	48%	50.75%	53.28%
R. Beneficio/costo	\$ 2.40	\$2.53	\$ 2.65
Tiempo de recuperación	4.6	4.4	4.2

Con respecto al análisis de sensibilidad, se analizaron dos diferentes escenarios a partir del escenario esperado. En el escenario pesimista se obtuvo un VAN de \$55,301.19 dólares y un TIR de 48%, considerando un escenario porcentual de -5%; mientras que en el escenario optimista se obtuvo un VAN de \$61,122.37 dólares y un TIR de 53.28%, en este caso se consideró un escenario porcentual de -5%.

5.17. Importancia

La importancia de llevar a cabo el presente plan de negocios, radica en la en el aprovechamiento de un tipo de producto natural que al ser comercializado con un valor agregado como es el caso de la miel de abeja orgánica con hierbas medicinales, además de ofrecer bienestar de las personas tanto por el consumo que se genera de este, como por el uso medicinal que permite aplicarlo como complemento en varios tratamientos, será posible crear una fuente de empleo directo e indirecto para las personas que dotaran de la materia prima para llevar a cabo la elaboración de este producto.

A su vez, mediante tomando en consideración que, a partir de las encuestas realizadas y el estudio financiero efectuado, se determina que el presente plan de negocios presenta oportunidades altas para establecerse dentro del cantón Vinces, como un emprendimiento que ha buscado la innovación tanto a través del producto que comercializa, como a través de las estrategias que se implementen.

5.18. Metas del proyecto

Como metas del proyecto, se espera a través de la implementación Honey Farm El Recreo, impulsar la diversificación comercial dentro del cantón Vinces al ofrecer un producto con valor agregado que además sea de beneficio para la población atribuido a su consumo y a las características que este presenta, de igual manera, se

espera que el producto pueda en un futuro estar presente en cadenas de supermercados del país, así como logre una ventaja competitiva que le permita la diferenciación deseada, por lo que se espera cumplir con las acciones establecidas dentro del presente documento, tratando de alcanzar cada uno de los objetivos predefinidos.

A nivel general, las metas del presente proyecto son:

- Lograr el reconocimiento del producto en el mercado del cantón Vinces a corto y mediano plazo.
- Lograr a largo plazo el reconocimiento del producto a nivel provincial y nacional.
- Lograr alcanzar las metas de rentabilidad del proyecto.
- Incrementar las alianzas para introducir el producto en otros canales de distribución.
- Generar mayores fuentes de empleo.
- Introducir y ampliar la cartera de productos ligados con la producción de miel.

5.19. Finalidad de la propuesta

La presente propuesta presentada busca poner en evidencia la viabilidad para la producción y comercialización de la miel de abeja orgánica con hierbas medicinales, teniendo presente que en la actualidad, todo proyecto para ser lanzado dentro de un mercado en particular, además de ofrecer características que lo hagan único y del cual exista una posible demanda insatisfecha, contar con un respaldo financiero que ayude a determinar el nivel de ventas en un determinado periodo, así como identificar el tiempo en el que recuperará la inversión.

Por este motivo, es fundamental que, de todos los puntos abordados dentro de este apartado, establecer a su vez planes de contingencia mediante los cuales se garantice que el funcionamiento de la propuesta se dé en un determinado plazo, a pesar de las situaciones que pudiesen presentarse en el entorno actual, o mercado específico en la que se instaurará el emprendimiento.

5.20. Conclusión

En el capítulo cinco se realizó la propuesta del proyecto, en la que se describieron aspectos generales como los autores de la propuesta, el área de cobertura, la fecha de presentación y culminación, se definió la duración del proyecto, se definieron los participantes, los objetivos y beneficiarios, así como también se determinó el impacto, la importancia, las metas y la finalidad del proyecto.

Así mismo, en este capítulo se realizó el estudio financiero con el cual fue posible determinar la factibilidad económica y financiera de la implementación de la Granja de miel El Recreo en el cantón Vinces de la provincia de los Ríos. Según la estimación de la tasa mínima de retorno se obtuvo un VAN de \$58,211.78 dólares y un TIR de 50.75% por lo cual se considera idóneo la implementación del proyecto.

Referencias

- Alicante. (28 de 12 de 2015). *Estudio de prefactibilidad*. Obtenido de <https://glosarios.servidor-alicante.com/mineria/estudio-de-prefactibilidad>
- Amorós, J. E. (2011). El proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): una aproximación desde el contexto latinoamericano. *Academia. Revista latinoamericana de administración*, (46), 1-15.
- Arias, M. A., & Ruiz, E. A. (2016). *Planeación empresarial dentro del proceso administrativo*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/planeacion-empresarial-dentro-del-proceso-administrativo/>
- Baptista, P., Fernández, C., & Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- BCE. (2020). *Economía de Ecuador creció 0,1% en 2019 impulsada por exportaciones, dice el Banco Central*. Quito: BCE.
- BCE. (2020). *La economía ecuatoriana decreció a un 12.4% en el segundo trimestre del 2020*. BCE, Guayaquil. Recuperado el 30 de Septiembre de 2020, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1383-la-economia-ecuatoriana-decrecio-12-4-en-el-segundo-trimestre-de-2020>
- Borgues, L. (2018). *Cómo y por qué hacer un estudio de viabilidad económica y financiera*. Obtenido de <https://blog.luz.vc/es/como-hacer/como-y-por-que-hacer-un-estudio-de-viabilidad-econ%C3%B3mica-y-financiera/>
- Borrell, C., & Rodríguez, S. M. (2014). Aspectos metodológicos de las encuestas. *Revista brasileira de epidemiologia*, 11, 46-57.
- Bravo, I. M. (2020). *Proyecto de prefactibilidad para la creación de una farmacia en la ciudadela sauces 4 del cantón Guayaquil, provincia del guayas*.
- Bravo, M. (12 de 2 de 2019). Obtenido de <https://www.ultimasnoticias.ec/noticias/26443-la-hierbaluisa-sirve-como-un-relajante.html>

- Briceño, E. P. (4 de 9 de 2015). *Estudio de mercado de la miel de abeja* . Obtenido de <https://es.slideshare.net/epolanco/estudio-de-mercado-de-la-miel-de-abeja>
- Castellanos, B. J. (2017). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. *Cuadernos de contabilidad*, 18(46).
- Caurin, J. (21 de 2 de 2018). Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/comercializacion>
- Condori., C. S. (2016). *roceso de cultivo de abejas y producción de miel*. La Paz: CECASEM.
- Congreso Nacional. (1999). *Ley de Compañías*. Quito: Registro Oficial.
- Coogle. (2017). *Aspecto técnico del proyecto*. Obtenido de <https://coggle.it/diagram/W4wYrTNr1NGVoNSI/t/estudio-de-prefactibilidad>
- Corvo, H. (2018). *Estudio de prefactibilidad: para qué sirve, cómo se hace, ejemplo*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/estudio-de-prefactibilidad/>
- COSAR. (2018). *Boletín de la miel*. Buenos Aires: Fairtrade.
- Cubero, E. (17 de 8 de 2017). *El Estudio de Factibilidad del Proyecto*. Obtenido de <https://www.proyectum.com/sistema/blog/el-estudio-de-factibilidad-del-proyecto/>
- Definición. (2015). Obtenido de <https://definicion.de/precio/>
- Diario Expreso. (09 de 05 de 2020). The Honey Comb, emprendiendo en tiempos de crisis. *Diario Expreso*, págs. <https://www.expreso.ec/buenavida/the-honey-comb-emprendimiento-miel-polen-guayaquil-coronavirus-11049.html>.
- Diario La Hora. (17 de 01 de 2017). La apicultura gana espacio en Los Ríos. *Noticias* , págs. <https://lahora.com.ec/noticia/1102021433/la-apicultura-gana-espacio-en-los-rc3ados>.
- Díaz, B. L., & Varela, R. M. (2015). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en educación médica*, 2(7), 162-167. Recuperado en 31 de mayo de 2020, de <http://www.scielo.org>.

- Díaz, E. (19 de 2 de 2018). *Propiedades y beneficios de la manzanilla para la salud*. Obtenido de <https://eldia.com.do/propiedades-y-beneficios-de-la-manzanilla-para-la-salud/>
- Díaz, L. (2016). *Estudio de factibilidad técnico-económica de una planta procesadora de miel de abejas (Apis mellifica) en la VI región*.
- Diazgranados, F. (08 de 05 de 2019). *La apicultura crece en Colombia*. Obtenido de <https://sostenibilidad.semana.com/ws/Buscador/Index?query=en%20colombiana%20no%20desaparecen%20las%20abejas%20crece%20su%20produccion>
- Digital, M. (18 de 5 de 2017). *Qué es la factibilidad y por qué es importante para evaluar un proyecto*. Obtenido de <https://www.sistemaimpulsacom/blog/que-es-la-factibilidad-y-por-que-es-importante-para-evaluar-un-proyecto/>
- Dueñas, J. (2015). *Planificación de la investigación de mercados*. Madrid: Editorial Elearning.
- Ecocosas. (23 de 11 de 2018). *Hierba Luisa o Cedrón, Beneficios, Propiedades y Para que sirve*. Obtenido de <https://ecocosas.com/plantas-medicinales/hierba-luisa-cedron/>
- Fao. (2019). *TECA – Tecnologías y prácticas para pequeños productores agrícolas*. Obtenido de <http://www.fao.org/teca/categories/beekeeping/es/>
- Finanzas. (2016). Obtenido de <http://wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2012C0391>
- Fontagro. (2017). *Apicultura*. Obtenido de <https://www.fontagro.org/new/proyectos/plataforma-apicola/es>
- García, G. (03 de 06 de 2020). *Argentina, líder en el mercado mundial de miel*. Obtenido de laprensa.com: <http://www.laprensa.com.ar/489591-Argentina-lider-en-el-mercado-mundial-de-miel.note.aspx>
- García, I. (2016). *Viabilidad*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>

- Gerencia. (25 de 08 de 2016). Obtenido de <https://www.impulsapopular.com/gerencia/que-es-un-estudio-de-factibilidad/>
- GestioPolis.com. (8 de 4 de 2017). *¿Qué es el estudio de factibilidad en un proyecto?* Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
- Google Maps. (20 de Noviembre de 2020). *Cantón Vinces*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com.ec/maps/place/Puerto+Pechiche/@-1.4236529,-79.5595406,5322m/data=!3m1!1e3!4m5!3m4!1s0x902cb7567aad4153:0x94082b762781f38d!8m2!3d-1.424918!4d-79.558197?hl=es&authuser=0>
- Granda, O. R. (2017). *Análisis del potencial de la actividad apícola como desarrollado socioeconómico en sectores rurales*.
- Guerrero, T. (2018). *Diagnóstico económico y social de los productores de miel de abeja*.
- Hernandez, & Bapatista. (2016). *Metodología de la Investigación*. http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/texson_a_gg/capitulo4.pdf.
- Hernández, R. (2015). *Merodologia de la Investigación* . Obtenido de <http://www.pucesi.edu.ec/webs/wp-content/uploads/2018/03/Hern%C3%A1ndez-Sampieri-R.-Fern%C3%A1ndez-Collado-C.-y-Baptista-Lucio-P.-2003.-Metodolog%C3%ADa-de-la-investigaci%C3%B3n.-M%C3%A9xico-McGraw-Hill-PDF.-Descarga-en-l%C3%A9nea.pdf>
- Icaza, E. G. (2016). *Creación de un bar restaurante Rides Food con temática tuning en la Ciudad de Quito (Bachelor's thesis, HOSPITALIDAD Y SERVICIOS FACULTAD: INGENIERÍA EN HOTELERÍA)*.
- INEC. (2010). Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (25 de noviembre de 2010). *Cantón Vinces*. Obtenido de INEC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

inec/Bibliotecas/Fasciculos_Censales/Fasc_Cantonaes/Los_Rios/Fasciculo_Vinces.pdf

Jurado, G. (2013). *Investigación de mercado*. Madrid: UOC.

Kloter, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2015). *El marketing de servicios profesionales*. México: Paidós.

Kyocera. (2017). *Análisis de la viabilidad de un proyecto*. Obtenido de <https://www.kyoceradocumentsolutions.es/es/smarter-workspaces/insights-hub/articles/analisis-de-la-viabilidad-de-un-proyecto.html>

Lideres. (26 de 6 de 2018). *La apicultura se mueve con tres ejes estratégicos en Ecuador*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/apicultura-miel-abejas-ministerio-agricultura.html>

Loor, I. M., & De La Cruz, V. S. (2016). *La producción artesanal de miel de abeja y su impacto en la generación de empleo de los habitantes de la comunidad quimis del cantón Jipijapa, durante el periodo 2013-2015 (Doctoral Dissertation)*.

MAGAP. (2017). *Instructivo para la obtención del certificado sanitario de funcionamiento de explotaciones apícolas*. Obtenido de <http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/ecu167273anx.pdf>

Manzano, M. (28 de 5 de 2018). *El estudio Técnico*. Obtenido de https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf

Martinez, L. (2017). Obtenido de <https://www.definicion.xyz/2018/03/analisis-de-costos.html>

Medina, J. (26 de 2 de 2015). *Definición de indicadores financieros*. Obtenido de <https://actualicese.com/definicion-de-indicadores-financieros/>

Mejía, T. (2017). *Fuentes de información primarias y secundarias*. Sevilla: Lifeder.

Mente, P. y. (2017). *¿Qué es la hierbabuena?* <https://psicologiymente.com/nutricion/hierbabuena>.

- Metallirari. (07 de 01 de 2020). *Los 10 países productores de miel más importantes del mundo*. Obtenido de <https://es.metallirari.com/10-paises-productores-miel-mas-importantes-mundo/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (30 de diciembre de 2016). *Texto unificado de legislación secundaria del MAGAP*. Obtenido de Registro Oficial: http://www.emurplag.gob.ec/sites/default/files/TextUniMagap_0.pdf
- Miquek, E. (22 de 10 de 2020). *Fundación amigo de las abejas*. Obtenido de <https://abejas.org/la-apicultura/las-colmenas/>
- Muñoz, M. L., & Lara, L. V. (2017). Estudio de pre-factibilidad de proyectos sociales y productivos. E. Universidad Nacional de Chimborazo. *Caribeña de Ciencias Sociales*, 23.
- Murillo, J. (24 de 07 de 2020). *¿Qué es un Estudio Financiero de un proyecto?* Obtenido de <https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/>
- Nationalgeographic. (20 de 1 de 2018). Obtenido de <https://www.nationalgeographic.com.es/animales/abeja>
- Ordoñez, P. G. (2020). *Diseño de Productos para extracción y empaquetado de Miel con Panal*. Azuay.
- Programa Nacional Apícola. (julio de 2018). *El mercado apícola internacional*. Obtenido de INTA: https://inta.gob.ar/sites/default/files/inta_cicpes_instdeconomia_sanchez_mercado_apicola_internacional.pdf
- Psicología y mente. (2020). *Miel de abeja: 10 beneficios y propiedades de este alimento*. Obtenido de Nutrición: <https://psicologiaymente.com/nutricion/miel-de-abeja>
- QuestionPro. (20 de 5 de 2017). *¿Qué es un estudio de factibilidad del mercado?* Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/factibilidad-del-mercado/>
- Questionpro. (2018). *Cuál es la diferencia entre encuestas y entrevistas*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/cual-es-la-diferencia-entre-encuestas-y-entrevistas/>

- Quicazán, M. C., & Paz, A. B. (2019). *Producción de hidromiel en el contexto de la apicultura en Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.
- Rodriguez, Y. (2013). *Plan de negocios para la producción y comercialización de miel de abeja en el municipio de Samaniego*.
- Santamaria, L. P. (2015). *Plan de mercadeo para incrementar la participación en el mercado*.
- Schaefer, I. (25 de 05 de 2018). *Las abejas latinoamericanas trabajan para alimentar a la humanidad*. Obtenido de [bancomundial.org](https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/05/25/latin-american-bees-work-to-feed-humanity):
<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/05/25/latin-american-bees-work-to-feed-humanity>
- Significados. (2017). *Emprendimiento*. Obtenido de <https://www.significados.com/emprendimiento/>
- SRI. (2010). *Cifras generales*. Quito: SRI.
- Statista. (15 de enero de 2020). *Ranking de los principales países productores de miel a nivel mundial en 2017, por volumen de producción*. Obtenido de Statista: <https://es.statista.com/estadisticas/612365/principales-paises-productores-de-miel-a-nivel-mundial/>
- Stevens, R. (2020). *Apicultura para principiantes: Introducción al asombroso mundo de las abejas*. Madrid: Chronos Publishing LLC.
- Superintendencia de Compañías. (16 de noviembre de 2019). *Portal de información*. Obtenido de Superintendencia de Compañías:
<https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInfor/consultaPrincipal.zul?id=1>
- Thompson, I. (2017). *Definición de Encuesta*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>
- Tomala, O. (2016). *Tipos de investigación*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/misitioweboswaldotomala2016/tipos-de-investigacion>

Trenza, A. (25 de 6 de 2018). *¿Cuáles son las fuentes de financiación más usadas por una empresa?* Obtenido de <https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>

Trenza, A. (25 de junio de 2018). *¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más usadas por una empresa?* Obtenido de Ana Trenza:
[https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/#13-tipos-de-recursos-financieros,](https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/#13-tipos-de-recursos-financieros)

Universomiel. (27 de 11 de 2015). *www.universomiel.es*. Obtenido de <https://www.universomiel.es/historia-de-la-miel-2/>

Vásconez, R. J. (2017). *Análisis de los Costos de Producción de la Miel de Abeja en Ecuador*. (Bachelor's thesis, Quito: USFQ, 2017).

Apéndices

Apéndices

Apéndice A. Formato de encuesta a los habitantes de la ciudad de Vinces



CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE VINCES

Propósito: Conocer la demanda de la producción de miel de abeja artesanal con hierbas, en cuanto a distribuidores, competencia y consumidores en los habitantes del cantón Vinces.

La encuesta: El presente cuestionario, es totalmente confidencial, deberá leer atentamente las preguntas, si surge alguna duda mientras se realiza la encuesta el investigador, puede responder las inquietudes, puede contestar de forma libre y voluntaria.

Le solicito de la manera más cordial se digne en responder el presente cuestionario, los datos obtenidos en esta encuesta serán de utilidad para establecer el estudio de mercado para desarrollar un proyecto de prefactibilidad para producción de miel de abeja artesanal con hierbas en el cantón Vinces.

Atentamente,

Bajaña Molina Shayler Francisco

Estudiante de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial

Universidad San Gregorio de Portoviejo

Cuestionario

Instructivo:

- La cooperación que brinde con sus respuestas es fundamental
- Escoja la respuesta que usted crea conveniente,
- Para llenar el cuestionario utilizar esfero de color azul o negro
- Leer detenidamente las preguntas
- Responda con una sola x la respuesta que considere factible.
- *Variable Dependiente: Producción de Miel de abeja artesanal*



Datos generales

Edad

14– 20

21 – 35

36 - 45

46 – 65

Sexo

Femenino

Masculino

Lugar de Residencia

Urbana

Rural

Cuestionario:

1. ¿Conoce usted de apiarios de producción de miel de abeja en el cantón Vinces?

Si

No

2. ¿Conoce usted personas que distribuyan la miel de abeja artesanal en la ciudad de Vinces?

Si

No

3. ¿Con que frecuencia consume usted miel de abeja en la actualidad?

1-2 veces al día

3-4 veces al día

Ningún día

4. ¿Qué tipos de miel de abeja conoce?

Liquida

Cristalizada

Cremosa

Ninguna

5. ¿Le gustaría contar con miel de abeja artesanal que contenga hierbas con sabores a manzanilla, hierbaluisa y hierbabuena?

- Me gustaría No me gustaría A veces me gustaría Siempre me gustaría

6. ¿La miel de abeja que usted adquiere tiene marca o etiqueta?

- Si No

7. ¿Considera usted que los costos de la miel de abeja en la ciudad de Vinces son?

- Altos Medio Bajo

8. ¿Cuál es el precio que le gustaría pagar por la miel de abeja de acuerdo a la cantidad?

- ½ litro \$5,00 1 litro \$10,00 2 litros \$20,00

9. ¿La miel de abeja que usted compra cuenta con los estándares de calidad?

- Si No

10. ¿Considera usted que se debe contar con más productores de miel de abeja artesanal en el cantón Vinces?

- Si No

Gracias por su colaboración

Shayler Francisco Bajaña Molina
CC. 1203389950

Apéndice B. Formato de entrevista realizada a distribuidores de la ciudad de Vinces



**CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL
ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS DISTRIBUIDORES DE LA CIUDAD DE
VINCES**

Ciudad:

Fecha:

Lugar:

Hora de inicio:

Hora finalización:

Nombre del entrevistado:

Cargo:

Nombre del entrevistador:

Objetivo: Conocer la opinión de los distribuidores de la miel de abeja en la ubicación de los precios en relación a los competidores en la comercialización de miel de abeja artesanal con hierbas en el cantón Vinces.

Variable Independiente: Proyecto de Prefactibilidad

Formulario de Entrevista

1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?
2. ¿Considera usted que la presentación del producto y envasado son de buena calidad?
3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?
4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?
5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?
7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?
8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?
9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?
10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Gracias por su colaboración

Shayler Francisco Bajaña Molina
CC. 1203389950

Apéndice C. Desarrollo de las entrevistas

Entrevista 1

Ciudad: Vinces

Fecha: 4 de noviembre

Lugar: Vinces

Hora de inicio: 10:00 am

Hora finalización: 10:16 am

Nombre del entrevistado: Cesar Loor

Cargo: Propietario

Nombre del entrevistador: Shayler Francisco Bajaña Molina

1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?

Bueno, uno de los puntos más importante en la producción de miel de abeja, radica en realizar la respectiva comprobación del rendimiento de las colmenas, esto influye significativamente con relación a la cantidad de miel que se puede extraer de cada colmena.

2. ¿Considera usted qué la presentación del producto y envasado son de buena calidad?

Sí claro, generalmente la miel de abeja se suele comercializar en envases de vidrio con cierre hermético ya que ayuda a una mejor conservación, en menor frecuencia se suele emplear envases de plástico.

3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?

Actualmente se ha tratado de innovar, como en todos los sectores, la producción de miel de abeja no es ajena a la necesidad de ofrecer al mercado nuevas alternativas, por ejemplo, nosotros ofrecemos miel de abeja con jengibre y ha tenido muy buena acogida. Desde mi perspectiva la demanda de miel de abeja con hierbas sí podría ser alta.

4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?

En realidad, solo nos promocionamos a través de redes sociales, ya que el nuestro es un emprendimiento que no tiene muchos años en el mercado. También hemos participado en algunas ferias en las que promocionamos el producto.

5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

El costo promedio oscila entre los \$6,000 a \$12,000 dólares, esto dependerá de la cantidad de producto que quieras producir, el tipo de envase, si se le coloca o no una etiqueta. Como mencioné anteriormente el más recomendado es el envase de vidrio, pero también es un poco más costoso.

6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?

Son aspectos que consideramos al iniciar nuestro emprendimiento, sin embargo, debo admitir que no elaboramos un plan como tal, sino que por el contrario consideramos dichos aspectos de forma empírica.

7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?

No contamos con proveedores, somos productores directos, y al ser una microempresa, por ahora nos dedicamos a la comercialización directa con el consumidor hasta que posteriormente podamos ampliar nuestra capacidad de producción.

8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?

Sí, contamos con el respaldo de la Asociación de Apicultores de la Zona Norte (Apizon).

9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?

Principalmente el alcance, como somos una empresa joven, aún no hemos alcanzado nuestra máxima capacidad productiva, por ello nuestro alcance hoy en día es limitado. Eso nos dificulta abarcar una zona más amplia, lo que a su vez incluiría mayores gastos de distribución.

10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Sí, lo veo como una alternativa viable.

Entrevista 2

Ciudad: Vinces

Fecha: 2 de noviembre

Lugar: Vinces

Hora de inicio: 1:11 pm

Hora finalización: 1:28 pm

Nombre del entrevistado: David Flores

Cargo: Propietario

Nombre del entrevistador: Shayler Francisco Bajaña Molina

1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?

Nosotros en realidad solo somos distribuidores, no producimos la miel, en este caso además de miel nos encargamos de la distribución de otro tipo de productos naturales, como semillas de chía, polen, entre otros.

2. ¿Considera usted qué la presentación del producto y envasado son de buena calidad?

Por supuesto, en cuanto al producto, trabajamos con uno de los apicultores que integran la Apizon, por lo tanto, tenemos mayor garantía de la calidad de la miel. Por otra parte, el producto solo se comercializa en envase de vidrio, que permite que el producto conserve sus propiedades y pueda mantenerse entre 3 a 4 meses.

3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?

Sí por supuesto, con todo lo que está pasando actualmente, la demanda de miel se ha incrementado, ya que las personas la usan mucho para sus infusiones y se sabe que tiene muchas propiedades y su consumo es especialmente recomendado para personas con alergias respiratorias o personas con problemas en la garganta, por ello la miel con hierbas como el eucalipto por ejemplo tienen una alta demanda.

4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?

Sí, además de nuestro punto de venta físico, hacemos uso de redes sociales para promocionar el producto, también a través de otros canales digitales de comercio online como OLX, en cada producto también se incluyen nuestros datos para que el cliente siempre sepa cómo contactarnos.

5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

Como le mencioné, de la producción de la miel no nos encargamos, pero yo considero que para la comercialización nosotros invertimos un promedio anual de \$15,000 dólares aproximadamente, claro que es un valor promedio el que le estoy dando en la práctica a veces es un poco más o un poco menos, dependiendo del comportamiento de la demanda también.

6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?

Sí, por supuesto. Al establecernos y decidir iniciar con nuestro negocio tratamos de buscar un lugar céntrico en la ciudad, la distribución de las áreas del local, disponer de un área de almacenamiento para garantizar que todo se encuentre en orden con los productos, además la parte económica es sumamente importante.

7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?

Trabajo solo con un proveedor que forma parte de la Apizon.

8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?

Sí, como le mencioné nuestro proveedor integra la Apizon, eso nos da mayor garantía de la calidad de la miel que distribuimos.

9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?

Yo creo que como actualmente las personas se están preocupando más por su salud y la demanda de este tipo de productos se ha incrementado, la presencia de nuevos competidores puede ser uno de los problemas al momento de comercializar. Otro aspecto, según las restricciones actuales, para nosotros fue difícil adaptarnos ya que solo comercializábamos los productos en nuestra tienda física, y durante los primeros meses de pandemia debimos optar por la entrega a domicilio.

10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Claro, me parece una idea interesante, como le indiqué la demanda se proyecta en aumento según mi experiencia, y los clientes preguntan y se interesan por miel con valor agregado, como por ejemplo la miel con eucalipto que le mencioné.

Entrevista 3

Ciudad: Vinces

Fecha: 2 de noviembre

Lugar: Vinces

Hora de inicio: 11:15 am

Hora finalización: 11:35 am

Nombre del entrevistado: Yadira Campos

Cargo: Propietaria

Nombre del entrevistador: Shayler Francisco Bajaña Molina

1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?

Siempre he estado ligada a la actividad apícola, ya que mi padre se dedicaba a la producción de miel y yo solía acompañarlo cuando era niña. A partir de ahí aprendí todo lo referente al proceso de producción de miel, las etapas del proceso, los implementos, equipo de seguridad, la forma de procesamiento, son varios aspectos técnicos que se deben considerar para garantizar la calidad del producto final.

2. ¿Considera usted que la presentación del producto y envasado son de buena calidad?

Claro que sí, todo en conjunto debe ser de la más óptima calidad, la selección de un envase o la ejecución de una técnica de envasado incorrecta, puede afectar la calidad del producto, tomando en cuenta que la miel tiene la capacidad de absorber humedad y si el envase no es adecuado esto podría afectar la pureza de la miel.

3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?

En efecto, nosotros nos estamos lanzando a producir otras variedades de miel. Por ejemplo, ante la situación actual, optamos por incluir miel con jengibre y miel con eucalipto, miel con polen, miel con cera como nuevas variedades y alternativas con valor agregado a la miel pura que aún producimos y comercializamos.

4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?

Sí además de producir y comercializa nuestro producto, también ofrecemos el producto a canales minoristas; de esta forma nos permite tener un mayor alcance y favorece al crecimiento de nuestra marca. También trabajamos con medios digitales para apoyar la promoción y en algunos casos anuncios físicos en revistas.

5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

Nosotros formamos una empresa que ha venido en crecimiento, con lo cual al incrementar nuestra producción notablemente nuestros costos incrementaron. A nivel de costos puedo decir que la producción de miel no involucra costos significativos, sin embargo, para lanzar un dato diría que entre \$15,000 y \$25,000 dólares. En esto influye mucho el tamaño de la empresa, el tamaño del mercado que se pretende abastecer y claro la capacidad de producción.

6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?

Efectivamente, son aspectos básicos que se deben contemplar al establecer este tipo de negocios.

7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?

En cuanto a la miel somos productores directos, sin embargo, requerimos proveedores para la adquisición de los envases, etiquetas, equipos de protección.

8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?

Nosotros actualmente, no formamos parte de ninguna asociación; sin embargo, estamos analizando la oportunidad de asociarnos con la Asociación de Apiaros de la Zona Norte (Apizon), ya que consideramos que podría ser una oportunidad para el crecimiento de nuestra empresa.

9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?

Problemas como tal a nivel de comercialización, tal vez podría señalar las dificultades que derivaron de la paralización por la pandemia. Sin embargo, creo que pudimos superarlo y adaptarnos a la llamada “nueva normalidad”, es más en nuestro caso nos incentivó para trabajar más en el crecimiento de la empresa y nuestra marca.

10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Me parece una idea interesante, actualmente ya producimos miel con jengibre y miel con eucalipto, miel con polen, miel con cera, pero creo que la gama de opciones es bastante amplia y es posible producir miel con otro tipo de hierbas que al aportar un mayor valor agregado pienso que sí podría ayudar a incrementar las ventas.

Entrevista 4

Ciudad: Vinces

Fecha: 2 de noviembre

Lugar: Vinces

Hora de inicio: 11:40 am

Hora finalización: 12:15 am

Nombre del entrevistado: Génesis Rivera

Cargo: Propietaria

Nombre del entrevistador: Shayler Francisco Bajaña Molina

1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?

Tengo conocimiento que es un proceso en el cual no se incurre a una invasión por completo de la granja de apícola, siendo posible el uso de recursos de centrifugación que funcionan con extractores de acero, y con un filtro eliminan toda impureza. Cabe acotar que tengo conocimiento que algunos apicultores obtienen el producto de manera más rustica, donde tratan de afectar en la medida posible al panal y a las abejas.

2. ¿Considera usted qué la presentación del producto y envasado son de buena calidad?

Honestamente a veces me genera duda sobre si el proceso previo de la miel en frascos de otros productos ha pasado por un proceso idóneo de limpieza y desinfección, sin embargo, no me consta si se aplica o no dichos procedimientos, por lo que me suele generar cierta intriga aquello, sin embargo, con mis clientes nunca he afrontado algún problema relacionado con el envase tradicional de la miel de abeja.

3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?

Claro que sí, esto se potencializa si las hierbas que se emplean son altamente conocidas por las personas por sus propiedades curativas y protectoras del sistema inmune de la persona, por lo que ha incidido a que las ofertemos de vez en cuando, dado a que no siempre existe una reposición constante de este tipo de presentación de miel.

4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?

Considero que sí, sin embargo, como siempre se aprende, debo mencionar que me gustaría implementar muchas más mejoras a nivel estratégico y de promoción para impulsar de manera eficiente el producto.

5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

Bueno según mi experiencia en el campo de la miel, tengo que mencionar que se produce un aproximado de entre \$14,000 y \$20,000 dólares. Cabe mencionar que estos valores no siempre son una constante, y se ven influenciados por factores como el temporal, la competencia y mano de obra con procesos previos obtenidos antes de su presentación en los frascos con su respectiva etiqueta.

6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?

Por su puesto, de lo contrario creo que no estuvieran donde queremos estar, nos tratamos de acoger a las mejores opciones en materia de optimización y aplicación de técnicas operativas, así como de locación y adaptación de costos para obtener rentabilidad.

7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?

Trabajamos con proveedores de envases de vidrio y de plásticos, un proveedor de los logos y etiquetas, así como de todo el material publicitario que se demande para una eficiente gestión comercial y promocional del producto, esto ha marcado la diferencia entre mi negocio y el de la competencia.

8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?

Honestamente no, no tenemos alguna alianza siquiera con una entidad centrada a dar apoyo a productores o negocios dentro de nuestra área, sin embargo, constantemente buscamos oportunidades para mejorar en todos los sentidos.

9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?

Lo acontecido con la pandemia nos frenó completamente, muchos de los proveedores dejaron de trabajar de manera constante, por lo que tuve que hacer ajustes al proceso de distribución.

10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Claro que sí, siempre he sido entusiasta en proyectos donde se busque impulsar un producto y sobre todo donde se creen productos diferentes con valor añadido, y sobre todo que ayuden a incrementar la oferta de bienes locales que posteriormente podrían reenviarse a otras ciudades del país y porque no mencionarlo, a nivel internacional.

Entrevista 5

Ciudad: Vinces

Fecha: 2 de noviembre

Lugar: Vinces

Hora de inicio: 1:35 am

Hora finalización: 2:00 am

Nombre del entrevistado: Marcelo Moreira

Cargo: Propietaria

Nombre del entrevistador: Shayler Francisco Bajaña Molina

1. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?

Es un procedimiento que se lleva a cabo sea dejando a las abejas que construyan sus panales sea una caja previamente prepara para la posterior recolección del néctar, siendo posible pasado un tiempo recolectar dicho panal la miel bajo técnicas basadas en el cuidado de las abejas a fin de no generar un desequilibrio de sus actividades y del medio ambiente.

2. ¿Considera usted qué la presentación del producto y envasado son de buena calidad?

Claro que sí, esto nos permite crear una imagen de marca propia, que además de tener su respectivo etiquetado, le otorga mayor reconocimiento a nuestra marca frente a otras del mercado, dejando en claro que dentro de este etiquetado se exponen además de que el producto el natural, la respectiva certificación de calidad otorgado como el registro sanitario.

3. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?

Si, esto lo sustento debido a que muchas personas prefieren probar cosas diferentes, y si esto está relacionado con ofrecer un producto de calidad que

contribuya de una u otra manera con la salud o procesos de recuperación de las personas, más optaran por probarlo y comprarlo continuamente.

4. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?

Creería yo que sí, dado a que ya tenemos un público fijo que siempre nos compra el producto, e incluso además del consumidor final, ya venimos trabajando con otros negocios para distribuirles la miel de abeja artesanal, y es esto es un referente de que se ha venido haciendo bien la gestión promocional, que claro, es importante innovarla también.

5. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

Según mi experiencia y el nivel de demanda que tenemos como negocio, es un aproximado de entre \$6,000 y \$10,000 dólares.

6. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?

Claro que sí, de manera constante se mejoran o tratamos de buscar qué alternativas son las idóneas a nivel de procesos técnicos para aplicarlos en la producción y que nos genere como beneficio el optimizar los recursos económicos y en cuanto al tiempo, a nivel de localización como ya contamos con otros negocios aliados, hemos podido incrementar nuestra presencia en el mercado.

7. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?

Tenemos alianzas comerciales con varios proveedores de envases de plástico, diseñadores que a su vez son los que nos proveen la etiquetas, y todo el material publicitario necesario, trabajamos con varias personas que nos provee el servicio de

distribución también al momento de que nos llegan pedidos desde otras ciudades del país.

8. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?

Actualmente no contamos con el apoyo de una organización fija, sin embargo, tenemos claro hacia dónde recurrir en caso de que necesitemos de apoyo en materia legal, protección de nuestros derechos como apicultores, así como tratamos de mantener contacto con asociación de apicultores de otras localidades para identificar cualquier aspecto de mejora que podamos aplicar.

9. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?

Muchas veces la competencia informal nos limita a quienes tenemos un establecimiento y ofertamos este tipo de productos, sin embargo, he entendido que esa misma competencia nos ayuda a mejorar constantemente. Otros escenarios como la pandemia a cauda del covid-19, han sido uno de los factores que también nos frenaron en nuestra gestión comercial.

10. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Lo tengo muy seguro, ya que cada vez más las personas se cuidan y buscan alternativas en productos naturales como la miel de abeja que tiene muchas propiedades y beneficios a la salud del ser humano, y sobre todo si se la complementaría con algún tipo de hierbas, su valor sería mucho más en cuanto a calidad y beneficios para el ser humano.

Entrevista 6

Ciudad: Vinces

Fecha: 2 de noviembre

Lugar: Vinces

Hora de inicio: 11:40 am

Hora finalización: 12:15 am

Nombre del entrevistado: Génesis Rivera

Cargo: Propietaria

Nombre del entrevistador: Shayler Francisco Bajaña Molina

11. ¿Explique de forma breve lo que conoce de la producción de la miel de abeja artesanal?

Por nuestra experiencia y forma de trabajar, el proceso inicia en una granja especializada, donde tenemos algunas colmenas artificiales, posteriormente cada panal está dividido por secciones y estos son extraíbles de la caja, se retiran las abejas con un dispensador de humo procurando no hacerles daño, y luego de eso se ubica el panal sin abejas para la centrifugadora, se emplea un embudo para llenar los envases y listo.

12. ¿Considera usted que la presentación del producto y envasado son de buena calidad?

Claro que sí, es la primera carta de presentación por la cual un cliente se decantará entre un producto y otro, a pesar de que existen otros factores que incitan a la compra, la presentación de un producto juega un papel importante en su demanda.

13. ¿Cree usted que la demanda de miel de abeja artesanal con hierbas es alta?

Así es, sobre todo por la reputación que ya tiene este producto dadas sus características y beneficios, por lo que la incorporación de hierbas igualmente favorecedoras de la salud, le otorgan muchos más atributos al producto.

14. ¿Cuenta con una buena estrategia de distribución y medios de promoción para que el producto esté al alcance del consumidor?

No estoy seguro si es la mejor, sin embargo, creo que podemos mejorar y esta es oportunidad para nosotros como negocios de reinventarnos.

15. ¿De acuerdo con sus conocimientos cuál es el costo de producción de la miel de abeja por año?

Nuestra inversión es variada, sin embargo, una media de esta está entre \$6,500 y \$15,000 dólares por el tema del pago de permisos, mantenimiento de las maquinarias, pago de sueldos, pagos de servicios fijos y variables.

16. ¿Contempla los aspectos técnicos operativos necesarios, localización, instalación y valores económicos para su ejecución?

Si por supuesto, al momento de proceder con la producción de la miel para su venta posterior, consideramos todos esos factores para establecer el precio de nuestro producto.

17. ¿Con qué proveedores cuenta para hacer posible la comercialización de la miel?

Nuestros proveedores principales son: El proveedor de los envases; el proveedor de los empaques; proveedor de las etiquetas y material publicitario.

18. ¿Cuenta con el apoyo de alguna organización para la producción de miel de abeja?

Para ser honesto no, sin embargo, si nos instruimos sobre el mercado, y sobre el sector mielero, así como nos instruimos en aspectos legales y buscamos asociaciones que nos protejan como proveedores y comercializadores de este producto.

19. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan al comercializar la miel de abeja?

Probablemente los escasos del producto en determinados periodos, esto atribuido a factores como el daño que suelen generar las personas a los paneles de abeja, sea por comercializarla sin respetar la vida detrás de este producto, o bien con la destrucción de hábitats donde estas hacen su proceso de polinización. Es evidente que hay otros escenarios que también afectan a la comercialización del producto como la pandemia, la competencia, sin embargo, tenemos claro que también depende de nosotros como distribuidores desarrollar estrategias que nos ayuden a contrarrestar esto.

20. ¿Considera que la producción de miel de abeja artesanal con hierbas incrementará sus ventas?

Si, ya que las personas constantemente buscan alternativas en productos naturales que ofrezcan beneficios mucho más amplios, y de por sí la miel de abeja cuenta con un reconocimiento en materia de salud y otros beneficios que serán del agrado e incentivará su propia demanda entre los clientes actuales del negocio y los referidos que lleguen posteriormente.