

# **RECOLECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MIEL DE ABEJA EUROPEA**

Tayná Rubas Porath

Tutor: Lic. Milnher Joel Cáceres Ortigoza

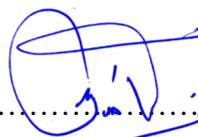
Trabajo de culminación de carrera presentado en la Universidad Tecnológica Intercontinental como requisito parcial para la obtención del título de Ingeniera Comercial

María Auxiliadora, 2022

### **CONSTANCIA DE APROBACION DEL TUTOR**

Quien suscribe, Lic. Milnher Joel Cáceres Ortigoza, con documento de identidad N° 3.389.739, tutor del trabajo de investigación titulado “Recolección y Comercialización de Miel de Abeja Europea”, elaborado por la alumna Tayná Rubas Porath, con cédula de identidad N° 5.230.916, para obtener el título de Ingeniera Comercial, hace constar que el mismo reúne los requisitos formales y de fondo, exigidos por la Universidad Tecnológica Intercontinental y puede ser sometido a evaluación y presentarse ante los docentes que fueron designados para conformar la Mesa Examinadora.

En la ciudad de María Auxiliadora, a los 14 días del mes de enero de 2022

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'M' followed by 'J. C. O.', written over a horizontal dotted line.

Firma del Tutor

### **Dedicatoria**

A Dios, por permitir hacerme llegar a concluir mi carrera.

A mi amiga Charline, por brindarme su ayuda y conocimiento, y, a mis padres por siempre creer en mi capacidad y ayudarme a ser siempre mejor.

## **Agradecimientos**

A Dios, por la bendición de culminar esta carrera.

A mis formadores, personas de gran sabiduría, quienes se han esforzado por ayudarme a llegar al punto en el que me encuentro.

A mis amigos y colegas; por proporcionar sus conocimientos positivos que facilitaron esta labor.

## Tabla de Contenido

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
Dedicatoria .....	iii
Agradecimientos.....	iv
Tabla de contenido .....	v
Lista de tablas .....	ix
Lista de figuras .....	xi
Lista de abreviaturas.....	xii
Resumen .....	2
Introducción.....	3
Miel de abeja europea.....	4
Estudio de Mercado .....	7
Marco Teórico .....	9
Antecedentes de la investigación.....	9
Bases Teóricas .....	9
Definición del producto a comercializar .....	9
Miel de Abeja .....	9
Tipos de miel .....	10
Cosecha de la miel.....	10
El producto .....	11
Mercado de la materia prima e insumos.....	11
Materiales .....	11
Análisis de la demanda.....	11
Análisis de la oferta .....	12
Análisis de los precios .....	12
Análisis de la comercialización.....	12
Análisis Situacional – Matriz FODA .....	13
Matriz FODA.....	13
Plan de marketing .....	13
Planes Estratégicos .....	13
Plan Táctico .....	14
Planes operacionales.....	14
Objetivo Sectorial.....	14
Departamento de Producción .....	14
Departamento de ventas .....	14

Plan de marketing – de venta y post ventas.....	14
Precio.....	14
Promoción .....	15
Plaza .....	15
Producto.....	15
Imagen de la empresa .....	15
Operacionalización de variables.....	15
Definición y Operacionalización de variables.....	15
Marco Metodológico .....	16
Enfoque de la investigación.....	16
Nivel de conocimiento.....	16
Diseño de la investigación.....	16
Población .....	16
Muestra .....	17
Muestreo .....	17
Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	17
Procedimiento de análisis de datos.....	17
Marco Analítico.....	18
Presentación e interpretación de datos .....	18
Conclusión.....	24
Estudio técnico .....	25
Suporte teórico.....	27
El producto: diseño y especificaciones técnicas.....	27
Localización .....	27
Macro Localización. ....	28
Micro Localización.....	28
Tamaño de la capacidad instalada .....	28
Ingeniería del proyecto .....	29
Proceso de producción. Flujograma .....	29
Listado de maquinarias y equipos .....	30
Diseño de la planta local. Planos .....	31
Materia prima e insumo.....	31
Materiales .....	31
Recursos humanos .....	32
Control de calidad.....	33

Control interno.....	34
Marco legal y tributario .....	34
Apertura del negocio: requisitos legales.....	34
Registro único de contribuyente – RUC.....	34
Impresión de talonario .....	35
Leyes que afectan y regulan la actividad.....	35
Ordenanzas Municipales .....	35
Aspectos legales .....	35
Plan Organizacional.....	37
Razón social.....	37
Actividad .....	37
Misión.....	37
Visión .....	38
Objetivo de la empresa .....	38
Filosofía Organizacional .....	38
Manual de política .....	38
Organigrama.....	39
Manual de funciones.....	40
Perfil de cargos .....	43
Manual de procedimiento .....	44
Plan de cuentas .....	46
Conclusión.....	50
Estudio financiero.....	51
Soporte teórico.....	53
Cuadro de inversión y fuentes de financiamiento del proyecto. ....	53
Inversión.....	53
Financiamiento del proyecto .....	53
Proyección de ventas. ....	54
Stock de miel de abeja.....	55
Cálculo de IVA.....	56
Proyección de costos y gastos – fijos y variables.....	56
Costos Fijos. ....	56
Costos Variables.....	56
Cronograma físico de Inversión .....	57
Cuadro de revaluó, depreciación y amortización del activo fijo .....	58

Capital operativo .....	60
Cuadro del servicio de la deuda.....	61
Estado de resultado proyectado .....	62
Balance general proyectado (clasificación y comparativo entre el final e inicial .....	62
Flujo de caja .....	64
Ratios Financieros .....	64
Punto de equilibrio. ....	65
Conclusión.....	66
Estudio económico .....	67
Suporte teórico.....	68
Valor Actual Neto.....	68
Tasa Interna de Retorno.....	69
La relación beneficio/costo.....	70
El periodo de recuperación del capital. ....	70
Conclusión.....	71
Conclusión final.....	72
Referencias .....	74
Apéndice.....	77

## Lista de tablas

Tabla 1. Consume miel de abeja.....	18
Tabla 2. Miel comercializada de manera.....	18
Tabla 3. Preferencia de consumo.....	19
Tabla 4. Presentación de miel de abeja .....	20
Tabla 5. Factor importante al adquirir miel de abeja.....	21
Tabla 6. Preferencia del local de compra .....	22
Tabla 7. Frecuencia para adquirir miel de abeja.....	23
Tabla 8. Optar por una Empresa con buena estructura para la comercialización de miel de abeja.....	24
Tabla 9. Materiales y equipos.....	30
Tabla 10. Envases .....	30
Tabla 11. Equipo Informático.....	30
Tabla 12. Sueldos y cargas sociales .....	32
Tabla 13. Pago de Honorarios .....	32
Tabla 14. Mano de Obra – Distribución.....	32
Tabla 15. Resumen de salarios .....	33
Tabla 16. Plan de Cuentas .....	46
Tabla 17. Inversión inicial.....	53
Tabla 18. Financiamiento del Proyecto .....	54
Tabla 19. Proyección de Ventas .....	55
Tabla 20. Proyección de Stock de Miel de Abeja .....	55
Tabla 21. Cálculo de IVA.....	56
Tabla 22. Gastos y Costos Operacionales .....	57
Tabla 23. Cronograma .....	58
Tabla 24. Cuadro de revalúo y depreciación de bienes del activo fijo.....	59
Tabla 25. Capital Operativo .....	61

Tabla 26. Servicio de Deuda .....	61
Tabla 27. Estado de Resultado proyectado.....	62
Tabla 28. Balance General proyectado.....	63
Tabla 29. Flujo de Caja .....	64
Tabla 30. Ratio Financieros.....	64
Tabla 31. Punto de Equilibrio.....	66
Tabla 32. VAN .....	69
Tabla 33. TIR.....	69
Tabla 34. B/C.....	70
Tabla 35. Recuperación del Capital.....	70

## Lista de figuras

Figura 1. Imagen de la empresa.....	15
Figura 2. Consume miel de abeja .....	18
Figura 3. Miel comercializada de manera .....	19
Figura 4. Preferencia de consumo .....	19
Figura 5. Presentación de miel de abeja .....	20
Figura 6. Factor importante al adquirir miel de abeja .....	21
Figura 7. Preferencia del local de compra .....	22
Figura 8. Frecuencia para adquirir miel de abeja .....	23
Figura 9. Optar por una Empresa con buena estructura para la comercialización de miel de abeja.....	24
Figura 10. Micro Localización .....	28
Figura 11. Proceso de producción .....	29
Figura 12. Planta Local.....	31
Figura 13. Razón Social .....	37
Figura 13. Organigrama.....	39

**LISTADO DE ABREVIATURAS**

UTIC	Universidad Tecnológica Intercontinental
IVA	Impuesto al valor agregado
PCR	Periodo de Recuperación del Capital
VAN	Valor Actual Neto
TIR	Tasa Interna de Retorno
B/C	Beneficio Costo
Gr	Gramos.
Kg	Kilogramo.
IRE SIMPLE.	Impuesto a la renta empresarial.
RUC	Registro Único de Contribuyentes
₧	Guarani

Recolección y Comercialización de Miel de Abeja Europea

Tayná Rubas Porath

Universidad Tecnológica Intercontinental

Carrera de Ingeniería Comercial, Sede María Auxiliadora

[rubastayna@hotmail.com](mailto:rubastayna@hotmail.com)

### Resumen

Este proyecto se ha realizado con el fin de presentar a la localidad de Naranjito un producto saludable y natural, ya que la población ha crecido haciendo que el mercado aumente notablemente, el cual consiste en la recolección y comercialización de miel de abeja europea, son muchos los beneficios que presentan la miel en materia de salud, de ahí nace la idea de la creación de una empresa que se dedique a recolectar y comercializar miel de abeja, dando paso a la siguiente interrogante, ¿Es factible la puesta en marcha de una empresa dedicada a la recolección y comercialización de miel de abeja europea en la localidad de Naranjito-Itapúa?; se establecen los objetivos general y específicos. El enfoque del proyecto cuantitativo, de nivel descriptivo y diseño no experimental, tomando como población a 336 familias, una muestra de 180, la técnica utilizada fue la encuesta con preguntas cerradas. Se prepararon el estudio de mercado, los estudios técnicos, financieros y económicos que permitieron establecer la característica de la empresa proyectada, la inversión inicial requerida para la ejecución del proyecto es de G. 261.159.000 con un periodo de recuperación que demuestra el flujo financiero de 2 años y 2 meses, el VAN asciende a G. 9.684.438, la Tasa Interna de Retorno es de 46,63%, la relación beneficio-costos es de 2,95. A través de todos los estudios realizados se pudo determinar la factibilidad de una empresa dedicada a la recolección y comercialización de miel de abeja europea.

*Palabras clave:* abeja, miel, rentabilidad, factibilidad, inversión.

### **Recolección y comercialización de miel de abeja europea**

La miel es un alimento natural muy dulce, producido por las abejas a través del néctar de las flores y también por secreciones liberadas por las propias abejas, conocido desde hace muchos siglos atrás. El Paraguay es un país cultural, que utiliza bienes naturales para la creación de remedios caseros. Miel es uno de los recursos que más se utiliza, porque tiene muchos beneficios y es orgánica.

Desde tiempos antiguos se ha comprobado que la miel es un alimento más completo por su propiedad nutritiva, y medicinal, es uno de los alimentos de origen natural y sin conservantes.

El presente proyecto analiza la posibilidad para la creación de una empresa que pueda dedicarse a la recolección y comercialización de miel de abeja. Una empresa con este alimento es innovadora en la ciudad de Naranjito Itapúa - Paraguay, es decir un lugar con una infraestructura adecuada y con mano de obra calificada.

La primera parte de este proyecto está ilustrada por el estudio de mercado, se analiza desde la definición del producto, el análisis de la demanda, análisis de la oferta y su proyección, análisis de precios, hasta finalizar con un estudio de la comercialización del producto. Se analiza el marco metodológico que comprende del enfoque de investigación, nivel de conocimiento, diseño, la población, muestra y muestreo. Al terminar esta primera parte que es comprendido por el estudio de mercado, se deberá tener un punto de vista de las condiciones actuales de la posible recolección y comercialización de la miel.

La segunda parte del proyecto comprende el estudio técnico, que implica la determinación de la localización, el diseño de las condiciones del trabajo, lo cual incluye turnos de trabajo laborables, la distribución física de los equipos dentro de la planta, las áreas necesarias, y aspectos organizativos y legales concernientes a su instalación, el plan organizacional que comprende de la misión, visión, el organigrama y los manuales, y por último para el plan de cuentas.

La tercera parte consiste en un estudio financiero, de todas las condiciones de operación que previamente se determinaron en el estudio técnico. Esto incluye por primera parte el balance inicial, determinar la inversión inicial, los costos totales de operación, el capital de trabajo, plantear diferentes esquemas de financiamiento, el

estado de resultados proyectado a cinco años, flujo de caja, también comprende de las ratios financiero, el punto de equilibrio y de la tasa de ganancia que los inversionistas desearían obtener. Esta parte trata, en resumen, de obtener todas las cantidades necesarias para llevar a cabo la evaluación financiera.

La cuarta y última parte de este proyecto se trata, justamente, sobre el estudio económico. Una vez que se han obtenido una serie de determinaciones sobre el mercado, todos los costos involucrados en la instalación y operación, viene ahora el punto donde se determina la rentabilidad económica de toda la inversión, tales como el Valor Agregado Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), la relación beneficio/costo y por último el periodo de recuperación del capital.

Finalmente se exponen las conclusiones generales del proyecto basadas en el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y el estudio económico y para así determinar los hechos en cada una de sus partes.

### **Miel de abeja europea**

Cuando se dice abeja, la mayor parte de la gente piensa en la miel. La abeja europea es la especie de abeja con mayor distribución en el mundo. Tradicionalmente, en casi todas las sociedades sobre la tierra, se conoce y se utiliza la miel. La reputación de la miel como alimento sano y popular es una excelente base sobre la cual se puede construir un sistema de vida y desarrollo.

Las flores necesitan que las abejas las visiten para que las plantas sean polinizadas. Como incentivo producen su néctar. El néctar es una solución de azúcares y otros elementos menores que las abejas recogen para fabricar un compuesto que se convierte en miel. Los diferentes tipos de miel contienen diferentes azúcares que cambian según el origen del néctar y de otras sustancias en cantidades mínimas, como las sales minerales, las vitaminas, las proteínas y los aminoácidos (<http://www.fao.org/3/y5110s/y5110s05.htm#TopOfPage> ).

Al respecto señalado, se menciona que el mercado ha crecido abundantemente, pues la población ha aumentado considerablemente en los últimos años en la ciudad de Naranjito, lo cual requiere satisfacer necesidades

en todos los ámbitos, ofrecer productos de calidad, en ese sentido se optó hacia un endulzante natural y saludable, la miel.

Hoy en día, existen los problemas por los hábitos alimenticios y la preocupación de los padres de familia por proporcionar a sus hijos productos de contenido natural, así como también hay personas que buscan un sustituto natural para el azúcar pero que no dañe a la salud; aunque en el mercado existen una gran variedad de productos, el fin es proporcionar productos de calidad, agradable a la vista de las personas y acorde a las exigencias de un mercado que cambia constantemente. De ahí el interés por la posibilidad en la recolección y comercialización de un producto que no es novedoso, pero que muchos desconocen su verdadera forma de recolección, es atractivo al mercado de manera saludable, natural y nutricional.

La miel es un fluido dulce y viscoso producido por las abejas a partir del néctar de las flores o de secreciones de partes vivas de plantas o de excreciones de insectos chupadores de plantas. Las abejas lo recogen, transforman y combinan con la enzima invertasa que contiene la saliva de las abejas y lo almacenan en los panales donde madura ( <https://www.ecured.cu/Miel> ).

Y de este modo analizando cada mercado y buscando una representación innovadora de la miel de abeja europea, surgió la pregunta principal que está concertada por: ¿Es factible la puesta en marcha de una empresa dedicada a la recolección y comercialización de miel de abeja europea en la localidad de Naranjito-Itapuá? Y de esta se derivan las interrogantes específicas: ¿Hay mercado para la miel de abeja europea? ¿Es viable la recolección y comercialización de Miel de abeja? ¿Cuál es la estructura económica que permite evidenciar la recolección y comercialización de miel de abeja? ¿Tiene rentabilidad la recolección y comercialización de la miel de abeja europea?

El objetivo general formulado para direccionar el presente proyecto es:

- Determinar la factibilidad de la puesta en marcha de una empresa dedicada a la recolección y comercialización de la miel de abeja europea en la localidad de Naranjito-Itapuá.

De mismo se desprenden los objetivos específicos que a continuación se detallan:

1. Analizar si hay mercado para la miel de abeja
2. Determinar la viabilidad de la recolección y comercialización de miel de abeja
3. Averiguar la estructura económica que permite evidenciar la recolección y comercialización de miel de abeja.
4. Establecer la rentabilidad de la recolección y comercialización de la miel de abeja europea.

Las principales necesidades y preocupaciones de las personas se atascan al producto que afecta a la salud, en la mayoría de los comercios hay miel de abeja, pero con composiciones que afectan su estado natural, es por eso que se optó por la apertura de este mercado, porque la miel natural de la abeja europea trae muchos beneficios a la salud como también se puede sustituir por el azúcar.

Este proyecto se justifica desde el punto de vista de la necesidad que tiene la sociedad en general, de consumir productos de origen natural, por este modo se dio la idea de recolectar y comercializar la miel de abeja.

Su contenido teórico servirá de base a conocimientos básicos y puede aportar sustentos para investigaciones próximas. Pretender brindar información a la población estudiantil universitaria, así como a la población en general.

## Estudio de Mercado

Philip Kotler en su libro Fundamentos de Marketing, nos dice de la Investigación de Mercados:

"Es el diseño, obtención, análisis y presentación sistemática de datos pertinentes a una situación de marketing específica que una organización enfrenta" (<https://clusmin.org/la-importancia-de-la-investigacion-de-mercado/#>).

Las empresas utilizan investigación de mercados en una amplia variedad de situaciones. Por ejemplo, la investigación de mercados puede ayudar a las mercadologías a estimar el potencial de mercado y la participación de mercado, evaluar la satisfacción y el comportamiento de compra de los clientes, y medir la eficacia de la fijación de precios, de los productos, de la distribución y de las actividades de promoción (Kotler, 2017).

El estudio de mercado, es uno de los estudios más importantes y complejos que deben realizarse para la evaluación de proyectos, ya que, define el medio en el que habrá de llevarse a cabo el proyecto. En este estudio se analiza el mercado o entorno del proyecto, la demanda, la oferta y la mezcla de mercadotecnia o estrategias comercial, dentro de la cual se estudian el producto, el precio, los canales de distribución la promoción y publicidad. Este estudio es generalmente el punto de partida para la evaluación del proyecto, ya que, detecta situaciones que condicionan los demás estudios (Córdova Orjuela Soledad, 2012).

Sirve de base para decidir si se lleva o no adelante la idea inicial de inversión; pero, además, proporciona información indispensable para investigaciones posteriores del proyecto, como los estudios para determinar su tamaño, localización e integración económica.

También permite identificar los elementos que se deben tomar en cuenta, no sólo en la evaluación del proyecto de inversión, sino en la estrategia de construcción y operación de la unidad económica que se analiza.

El correcto dimensionamiento del mercado resulta fundamental para el proyecto, pero cuando el estudio de mercado arroja que no hay una demanda insatisfecha actual, ni posibilidades futuras para que un nuevo producto o servicio la cubra, y no obstante la decisión de los interesados es invertir y competir, éstos deberán

estar conscientes de que su insistencia requerirá mayores esfuerzos comerciales y que podría significar costos más altos y menores utilidades por lo menos en la primera etapa, a menos de que se cuente con una adecuada estrategia competitiva, generalmente basada en la diferenciación de productos.

Actualmente las empresas se desarrollan en un ambiente de constantes cambios, es por eso la importancia de analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas. Es interesante conocer estos cambios debido a que las empresas deben estar conscientes de que sus competidores están constantemente buscando estrategias para generar ventajas competitivas.

Al realizar el estudio de mercado, deben analizarse los cinco sub mercados que son: el mercado proveedor, competidor, distribuidor, consumidor y externo. Cada uno de los cuales, se deben investigar en cuanto a su situación histórica, actual y proyectada.

Analizando el estudio de mercado conviene la pregunta de: ¿Hay mercado para la miel de abeja?

Al respecto se expone las interrogantes de la pregunta específica:

- ✓ ¿Cuál es el mercado que adquiere miel de abeja?
- ✓ ¿Cuál es el comportamiento futuro de la oferta?
- ✓ ¿Existen competidores en la recolección y comercialización de miel de abeja?

Al respecto, el objetivo general es; Analizar el mercado para la miel de abeja. De este capítulo procede los objetivos específicos que se luce de esta manera:

- ✓ Analizar el mercado que adquiere miel de abeja.
- ✓ Estimar el comportamiento futuro de la oferta
- ✓ Determinar la existencia de competidores en la recolección y comercialización de miel de abeja.

El mercado proyectado para la venta es en la localidad de Naranjito-Itapúa, se concluye cuanto sigue; existe suficiente demanda según el estudio realizado, por lo que se estima que la cantidad demanda mantendrá rentable

a la empresa, ya que no existe en la zona un mercado competidor que amenace la venta.

Se menciona que el estudio de mercado, permite y facilita la obtención de datos, resultados que son analizados y procesados mediante herramientas cuantitativas de tipo estadísticos, que en conjunto ayudan a llegar a conclusiones que lleva a tomar las decisiones más adecuadas para el proyecto.

Y por último el estudio de mercado tiene como finalidad cuantificar el número de individuos, empresas y otras entidades económicas generadoras de una demanda que justifique la puesta en marcha de una determinada producción de bienes o servicios, sus especificaciones y el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por ellos, en este caso, el mercado meta del proyecto asciende a 180 familias aproximadamente que habitan en la localidad de Naranjito – Itapúa.

## **Marco teórico**

### **Antecedentes de la investigación**

En Paraguay hay algunas empresas que producen, fraccionan y distribuyen la miel en el mercado local, entre ellas está la empresa Mielmann, marca del apicultor Erich Dohmann. Son los primeros en extraer y comercializar mieles de abeja (<https://infonegocios.com.py/plus/el-negocio-mas-dulce-una-empresa-produce-al-ano-11-toneladas-de-miel-con-siete-variedades-distintas>).

Específicamente en la zona de Naranjito no se tiene registro de alguna empresa dedicada a la misma, según fuente consultada para el efecto. En ese sentido también, se llegó hasta la Secretaría de la Universidad Tecnológica Intercontinental (UTIC), Sede María Auxiliadora para la averiguación correspondiente, en la misma refirieron que hay registros de investigación con el tema del proyecto empresarial en otras zonas, pero aún no hay la ciudad de Naranjito.

## **Bases teóricas**

### **Definición del producto a comercializar**

#### **Miel de Abeja**

Miel. Es un fluido dulce y viscoso producido por las abejas a partir del néctar de las flores o de secreciones de partes vivas de plantas o de excreciones de insectos

chupadores de plantas. Las abejas lo recogen, transforman y combinan con la enzima invertasa que contiene la saliva de las abejas y lo almacenan en los panales donde madura. Además, la miel es una secreción que fue consumida anteriormente por estas. La técnica que involucra la extracción de miel de los panales de la colmena es conocida como apicultura.

### **Tipos de Miel**

Los distintos tipos de miel pueden clasificarse siguiendo diferentes criterios, según el modo de obtención, la finalidad de empleo, la época de producción, o su origen. Lo más común es encontrar en el mercado mieles clasificadas por la época de producción o por su origen.

Miel de abeja clasificadas por la época de producción:

La miel de primavera se produce hasta finales de mayo

La miel principal o de estación entre junio y julio.

La miel tardía es producida entre agosto y septiembre.

Miel de abeja clasificadas según su origen:

La miel puede ser de flores (de árboles frutales, romero, tilo, etcétera) o de rocío (abeto, abeto rojo, o de hoja):

1. La miel de flores es un líquido de color transparente cuando es fresca, que va concentrándose paulatinamente, y su color puede variar del blanco al castaño, en función de la planta de origen.
2. Por otro lado, la miel de rocío difícilmente se vuelve sólida y es menos dulce. Es de color oscuro y suele tener aromas especiados y resinosos (<https://www.webconsultas.com/dieta-y-nutricion/dieta-equilibrada/la-miel-10220>).

### **Cosecha de la miel**

Los apicultores consideran lista para la cosecha la miel cuando está sellada con una capa de cera. La miel en este estado es pura y perfecta, ya sea que se encuentre en un panal silvestre, una colmena cuidada o en una colmena industrial más sofisticada. Es fundamental preservar la pureza de la miel durante

las actividades de cosecha y transformación a pesar del riesgo de contaminación, recalentamiento o la sobre-filtración. Esto significa que los apicultores rurales, usando materiales sencillos, pueden producir miel de alta calidad. Si los apicultores están trabajando en lugares remotos, lejos de caminos e industrias, la miel puede ser certificada como de origen orgánico para demandar un precio de primera. La transformación de la miel en pequeña escala necesita los mismos materiales utilizados en otras formas de elaboración de alimentos: marmitas, tazas, coladores o filtros de tela y envases (<https://www.ecured.cu/Miel>).

### **El producto**

El proyecto pretende inicialmente demostrar la viabilidad de recolectar y comercializar la miel. El estudio de mercado determinará precisamente si es conveniente la recolección de miel.

### **Mercado de la materia prima e insumos**

La materia prima e insumos para la producción de la miel es nativo, no hay cuantificación específica, sin embargo, se puede citar algunas de las materias primas que existen en el terreno en el cual estará ubicada las cajas de las abejas:

- 30% de la miel es agua (nacientes, arroyo, etc.)
- 70% de la miel es del néctar de las flores o plantas (lapacho, uña de gato, pata de vaca, guabiroba (guabirá), cereza, orvalla, flor de eucalipto, flor de naranja, flor de mandarina, flor de canola entre muchas otras flores y plantas dulces.)

### **Materiales**

1. Los Guantes del apicultor
2. Ropa Protectora
3. El ahumador
4. La colmena y sus partes
5. Baldes para la transportación de la miel
6. Extractor

### **Análisis de la demanda**

El análisis de la demanda es el proceso de entender la demanda de los consumidores hacia un producto o servicio en un mercado objetivo. Las técnicas de

análisis se utilizan para abrir camino a un mercado exitosamente y generar los resultados esperados.

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o reclama para lograr satisfacer una necesidad específica a un precio determinado. El propósito principal del análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan al mercado con respecto a un bien o servicio, así como establecer las posibilidades del producto proyectado en la satisfacción de dicha demanda.

### **Análisis de la oferta**

La oferta se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado. Complementando esta definición, son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta (Fisher, espejo).

### **Análisis de los precios**

Cantidad monetaria a que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar, un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio (Hernández, 2006).

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues influye en la percepción del consumidor final sobre el producto o servicio. Nunca se debe olvidar a qué tipo de mercado se orienta el producto. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es calidad, sin importar mucho el precio, o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones, una errónea fijación del precio es responsable de la falta de demanda de un producto.

### **Análisis de la Comercialización**

La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

### **Análisis situacional – Matriz FODA**

Uno de los aspectos fundamentales de la planeación estratégica lo constituye el análisis situacional, también conocido como análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), el cual posibilita la recopilación y uso de datos que permiten conocer el perfil de operación de una empresa en un momento dado, y a partir de ello establecer un diagnóstico objetivo para el diseño e implantación de estrategias tendientes a mejorar la competitividad de una organización.

El análisis FODA es aplicable a cualquier tipo de empresa sin importar su tamaño o naturaleza, es una herramienta que favorece el desarrollo y ejecución de la planeación formal, es por eso que resulta conveniente que los responsables de las decisiones administrativas cuenten con un procedimiento para la elaboración de un diagnóstico situacional FODA, como el que aquí se sugiere, que facilita la toma de decisiones y el desarrollo de estrategias (Ramírez Rojas).

### **Matriz FODA**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento del mercado</li> <li>• Crecimiento del mercado</li> <li>• Desarrollo de propuestas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poco ingreso inicial</li> <li>• Cierta inestabilidad en el precio</li> <li>• Competencia</li> </ul>

### **Plan de marketing**

Según Philip Kotler, un plan de marketing: “Es un documento escrito en el que se escogen los objetivos, las estrategias y los planes de acción relativos a los elementos del marketing-mix que facilitarán y posibilitarán el cumplimiento de la estrategia a nivel corporativo, año a año, paso a paso.

### **Planes estratégicos**

- Aplicación de un plan de negocio con un producto innovador.
- Aumento del volumen de la producción
- Conquistar nuevos mercados

- Mejorar continuamente el proceso de la empresa buscando el crecimiento de la misma

### **Plan táctico**

- Llegar a satisfacer toda la demanda
- Hacer conocer la empresa a nivel regional
- Crear estrategias y estilos innovados que los clientes necesiten y merecen.

### **Planes operacionales**

- Ofrecer el servicio respetando las revisiones de calidad para incrementar las ventas
- Realizar la publicidad y marketing del servicio
- Habilitar crédito a cliente sin recargo hasta por 30 días sin demora

### **Objetivo sectorial**

#### **Departamento de Producción**

- Agregar cambios de rutinas para el mejoramiento del desarrollo del trabajo.
- Realizar el aumento de servicio de recolección durante la semana.

#### **Departamento Ventas**

- Cumplir con todos los documentos a cobrar para fin de año.
- Aumentar constantemente las ventas de miel.

#### **Plan de marketing – de venta y post ventas**

##### **Precio.**

El precio de la miel consistirá en el valor monetario que la empresa estará dispuesta a ofrecer en el mercado y los clientes a adquirir de acuerdo a la necesidad y grado de satisfacción.

El precio es de acuerdo con el tamaño de envase que elija el cliente, como por ejemplo el de:

$$250 \text{ gr} = 25.000 \text{ ¢}$$

$$500 \text{ gr} = 38.000 \text{ ¢}$$

1kg. = 50.000 ₵

### **Promoción.**

Visitar a otras ciudades ofreciendo la miel de abeja.

Publicar en redes sociales haciendo promociones semanalmente.

### **Plaza.**

Área de influencia de la localidad de Naranjito – Itapúa Paraguay

### **Producto.**

Recolección y comercialización de miel de abeja europea.

### **Imagen de la Empresa**

#### **Figura 1.**

*Imagen de la empresa*



### **Operacionalización de variables**

#### **Definición y Operacionalización de variable**

VARIABLES	DIMENSIÓN	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Factibilidad de la puesta en marcha de una empresa dedicada a la recolección y comercialización de miel de abeja.	Estudio de mercado	Oferta y Demanda  4p (producto, precio, plaza y promoción)	Encuesta  Planes

## **Marco Metodológico**

### **Enfoque de la investigación**

El Enfoque a utilizar para esta investigación es cuantitativo porque hace parte del estudio del análisis de datos numéricos, a través de la estadística, para dar solución a preguntas de investigación o para refutar o verificar una hipótesis, según Roberto Hernández Sampieri (2010).

A través de este método cuantitativo es posible que la medición numérica se busca cuantificar, reportar, medir que sucede, nos proporciona información específica de una realidad que podemos explicar, predecir y así utilizar la estadística.

### **Nivel de conocimiento**

La investigación se realizó con un nivel de estudio descriptivo. De acuerdo a Roberto Hernández Sampieri, (2010) “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es recolectar datos”.

### **Diseño de la investigación**

Este trabajo tiene diseño no experimental, porque se realiza sin maniobrar premeditadamente las variables encontradas. Cuando el investigador se limita a observar los acontecimientos sin intervenir en los mismos entonces se desarrolla una investigación no experimental (Roberto Hernández Sampieri, 2010).

### **Población**

La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. Según Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997, ‘La población se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde la unidad de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación’ (Franco, 2014).

La población objeto de estudio corresponde a unidades de familias viviendo en casa, alcanzando una totalidad de 336 familias ubicadas solamente en la localidad de Naranjito – Itapúa.

## **Muestra**

La muestra es la que puede determinar la problemática ya que capaz de generar los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. Según Tamayo, T. Y Tamayo, M (1997), afirma que la muestra " es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico" (Franco, 2014).

Para este proyecto la muestra totaliza 180 familias con un nivel de confianza de 95% y un margen de error de 5% (<https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html>).

## **Muestreo**

En la referencia estadística se conoce como muestreo a la técnica para la selección de una muestra a partir de una población estadística ([https://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo\\_\(estadística\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo_(estadística)), s.f.).

## **Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

La encuesta es aquella que permite dar respuestas a problemas en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida sistemáticas de información según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida (Tamayo & Tamayo, 2007).

La técnica aplicada para la recolección de datos en este proyecto es la encuesta, que por su parte está compuesta con preguntas cerradas de múltiples opciones, y la observación directa.

## **Procedimiento del análisis de datos**

Según Sampieri, (2003) un instrumento de medición es un recurso que el investigador utiliza para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente.

Los datos obtenidos son presentados a través de gráficos circulares, se expresan mediante la utilización del sistema operativo Excel donde para mejor ilustración, con el fin de proporcionar el análisis y la interpretación técnica del estudio realizado.

## Marco Analítico

### Presentación e interpretación de datos.

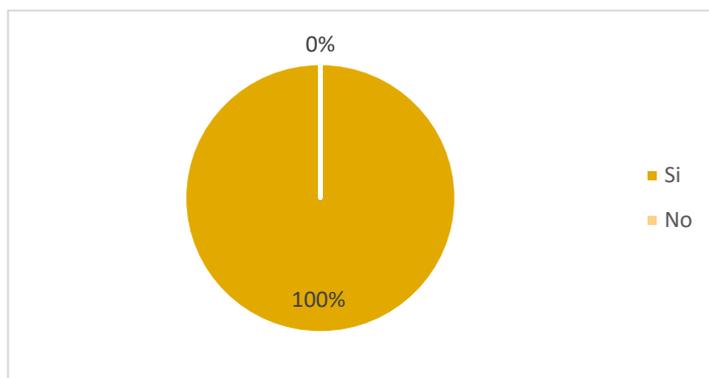
**Tabla 1.**

*Consume miel de abeja*

Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Si	180	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 1.**

*Consume miel de abeja*

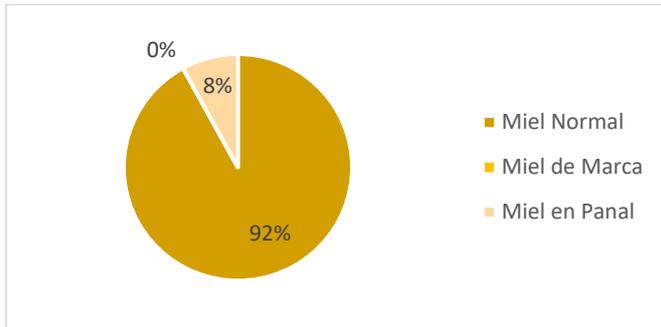


En la localidad de Naranjito, elegida como lugar del emprendimiento, previa selección de muestra, accedió a responder la encuesta presentada, responde a solicitud de la misma, de manera positiva en cuanto al consumo de miel, que es clave para iniciar un proyecto de empresa.

**Tabla 2.**

*Miel comercializada de manera:*

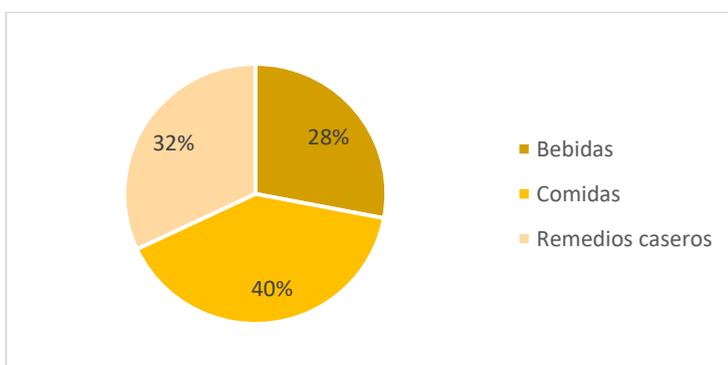
Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Miel Normal	166	92%
Miel de Marca	0	0%
Miel en Panal	14	8%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 2.***Miel comercializada de manera*

En cuanto al conocimiento que la muestra tiene respecto a la manera de comercializar la miel de abeja, el gráfico al exponer el resultado sobre el mismo, que mayormente prefieren la miel de manera natural, significa que no es de marca o directo del panal.

**Tabla 3.***Preferencia de consumo:*

Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Bebidas	50	28%
Comidas	72	40%
En remedios caseros	58	32%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 3.***Preferencia de consumo*

En cuanto a la manera de consumir miel, el mayor porcentaje consume en comidas, un 32% en los remedios caseros y el 28% en las bebidas. Recordando que este producto se puede consumir de manera única, sin agregar en ningún alimento o bebida.

**Tabla 4.**

*Presentación de miel de abeja*

Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
250 gramos	36	20%
500 gramos	29	16%
1 kg	115	64%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 4.**

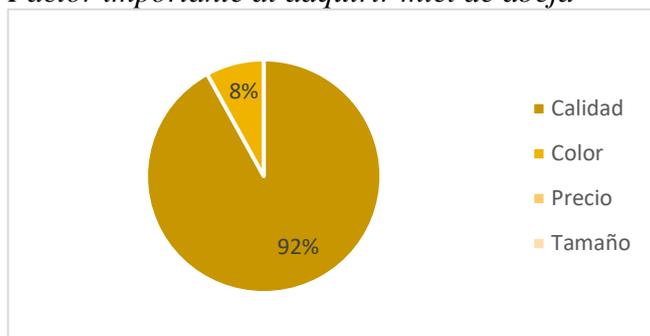
*Presentación de miel de abeja*



La preferencia de la muestra para adquirir miel, expresada en el gráfico recae hacia la presentación en 1 kg, en menor porcentaje el de 500gr.

**Tabla 5.***Factor importante al adquirir miel de abeja*

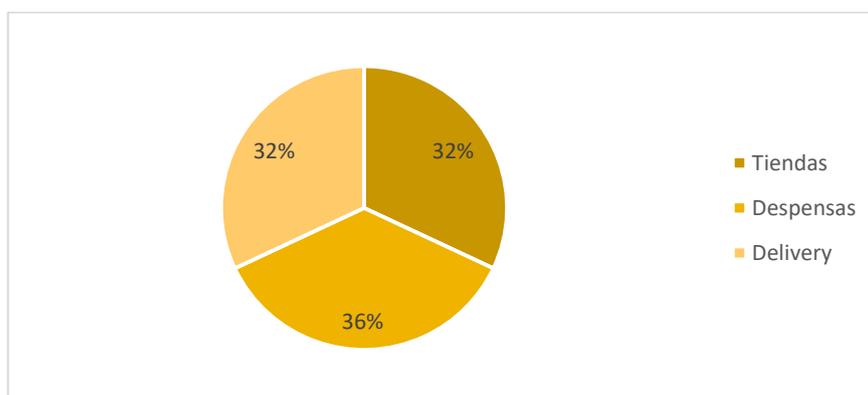
Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Calidad	166	92%
Color	14	8%
Precio	0	0%
Tamaño	0	0%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 5.***Factor importante al adquirir miel de abeja*

Al momento de adquirir miel de abeja, la muestra consultada tiene en cuenta como punto principal la calidad, esto indica que se debe cuidar y lograr que sea de manera exquisita para atraer más demandante, ya que el márketing del producto se hace más con la presentación del producto, en menor cantidad tendrá en cuenta el color, porque la miel cuanto más oscura menos dulce es.

**Tabla 6.***Preferencia del local de compra*

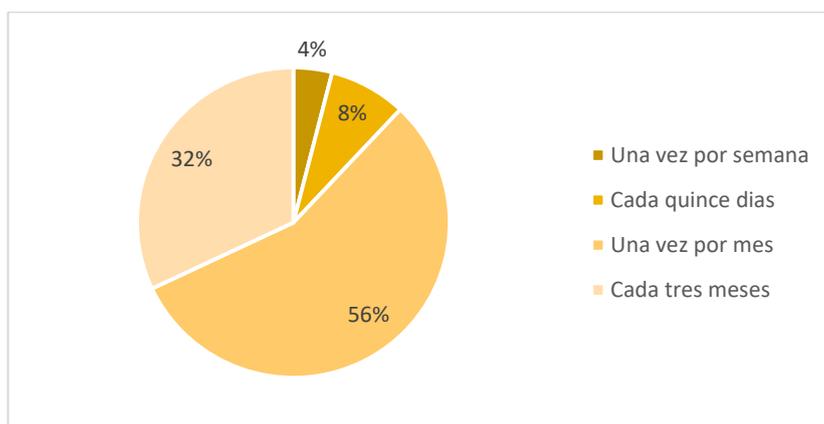
Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Tiendas-supermercados	57,6	32%
Despensas	64,8	36%
Delivery	57,6	32%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 6.***Preferencia del local de compra*

Para adquirir miel de abeja, el resultado expuesto en el gráfico muestra que el mayor deseo de los consultados es hacerlo en las despensas, el 32% a través del delivery y en las tiendas o supermercados. Pues con ello se determina que la recolección del producto y colocación debe cumplir con los requisitos necesarios para su venta en el lugar indicado.

**Tabla 7.***Frecuencia para adquirir miel de abeja*

Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Una vez por semana	7	4%
Cada quince días	14	8%
Una vez por mes	101	56%
Cada tres meses	58	32%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 7.***Frecuencia para adquirir miel de abeja*

Por otra parte, también se quiso saber la preferencia para la adquisición en cuanto al tiempo, el resultado muestra que hay una tendencia de hacerlo una vez por mes, 32% cada tres meses y menores porcentajes las otras preferencias. Esto indica cierta seguridad para conocer la cantidad requerida en el mercado.

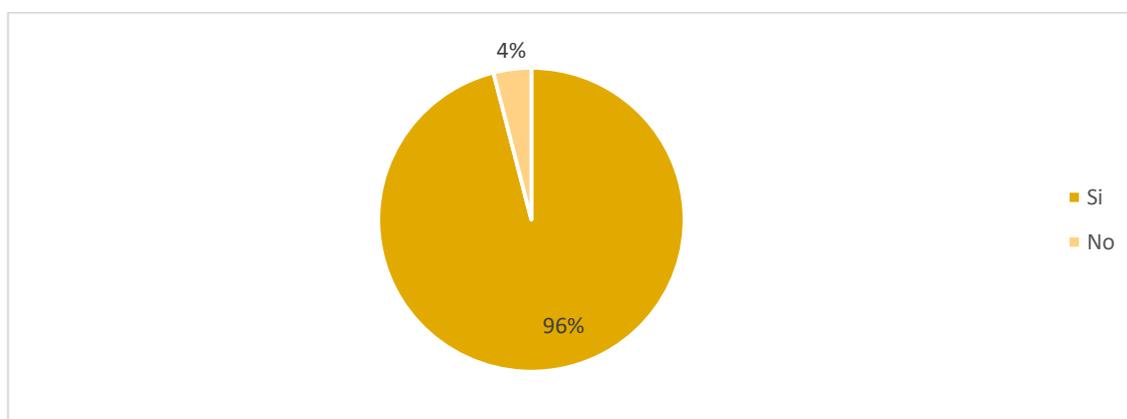
**Tabla 8.**

*Optar por una Empresa con buena estructura para la comercialización de miel*

Opciones	Frecuencia	Frecuencia relativa
Si	173	96%
No	7	4%
<b>Total</b>	<b>180</b>	<b>100%</b>

**Figura 8.**

*Optar por una Empresa con buena estructura para la comercialización de miel*



Según la mayoría de los naranjiteces será de mayor agrado una Empresa con buena estructura en esa localidad ya que se desconoce una empresa dedicada a la recolección de miel y es de confianza por contar con profesionales conocidos.

### **Conclusión**

Para concluir en este apartado se expone cuanto sigue;

Existe suficiente demanda según el estudio realizado, por lo que se estima que la cantidad demanda mantendrá rentable a la empresa, puesto que no existe en la zona un mercado competidor que amenace la venta, considerando las características de producto como sano e innovador.

### **Estudio técnico**

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto, y por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita (Rosales, 2005).

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización la ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

Los aspectos que se relacionan con la ingeniería del proyecto son probablemente los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos y las inversiones que deberán efectuarse a la hora de implementar un proyecto. En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico cumple la función de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes.

De esta manera, con el estudio técnico se podrá obtener los requerimientos de equipos de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente. Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se precisará su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para que el desarrollo de las operaciones se efectúe de manera normal, en consideración a las normas y principios de la administración de la producción.

El análisis de estos mismos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra por especialización y asignarles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación. De igual manera, deberán deducirse los costos de mantenimiento y reparaciones, así como el de reposición de los equipos (Nassir Sapag, 2008).

La descripción del proceso productivo posibilitará, asimismo, dar a conocer las materias primas y los restantes insumos que demandará el proceso. Por este motivo y como ya se ha mencionado, el proceso productivo se elige tanto a través del análisis técnico como económico de las alternativas existentes (Reinaldo & Nassir, 2007).

En síntesis, la pregunta en general para el desarrollo del estudio técnico es: ¿Cuál es la viabilidad de innovar con este producto en el mercado?, dentro de esto estudio técnico, podemos analizar las interrogantes, de la misma se desprenden las preguntas específicas, que se exponen a continuación:

- ✓ ¿Cuál es el tamaño, la localización, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la recolección y extracción de miel de abeja?
- ✓ ¿Cuál es la posibilidad técnica de extraer miel de abeja?
- ✓ ¿Cómo hacer la ingeniería del proyecto?

Teniendo en cuenta lo expuesto, se formula un objetivo general para el estudio técnico, cual es; Analizar si existe la viabilidad de innovar con miel de abeja europea en el mercado.

Al siguiente se desprende los objetivos específico del estudio técnico:

- ✓ Determinar el tamaño, la localización, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la recolección y extracción de miel de abeja
- ✓ Verificar la posibilidad técnica de extraer miel de abeja
- ✓ Determinar la ingeniería del proyecto

De este se comprende un análisis detallado de varios factores o variables que puedan afectar el proyecto. Existe un conjunto de estudios que se realizan con el fin de determinar la viabilidad del proyecto desde determinadas perspectivas. Un inversionista sin duda alguna optará por aquellos proyectos que sean viables en todos los aspectos y que le maximicen su riqueza.

Lo más importante derivada de este estudio, es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

### **Soporte teórico**

El estudio técnico es el ordenamiento y sistematización de la información de carácter monetario y elaboración de los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

Es una investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal (Urbina, 2010).

### **El producto: diseño y especificaciones técnicas**

En esta misma parte se engloban otros estudios, como el análisis y la selección de los equipos necesarios, dada la tecnología elegida; en seguida, la distribución física de tales equipos en la planta, así como la propuesta de la distribución general, en la que se calculan todas y cada una de las áreas que formarán la empresa.

Algunos de los aspectos que no se analizan con profundidad en los estudios de factibilidad son el organizativo, el administrativo y el legal (Urbina, 2010).

### **Localización**

Acerca de la determinación de la localización óptima del proyecto, es necesario tomar en cuenta no sólo factores cuantitativos, como los costos de transporte de materia prima y del producto terminado, sino también los factores cualitativos, tales como apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, y otros. Recuerde que los análisis deben ser integrales, si se realizan desde un solo punto de vista conducirán a resultados poco satisfactorios (Urbina, 2010).

Imperio de la miel se proyecta específicamente en la localidad de Naranjito-Itapúa Paraguay; caracterizada por su alto crecimiento poblacional y desarrollo social, económico y cultural.

### **Macro Localización.**

La planta de la recolección y comercialización de miel de abeja europea estará situada en la localidad de Naranjito distrito San Rafael del Paraná, a 139 km de Encarnación, Capital del Departamento Itapúa, de la República del Paraguay.

### **Micro Localización.**

Se proyecta particularmente a una cuadra sobre la Ruta Internacional N° 6, “Juan León Mallorquina”, a la altura del km 139, en la localidad de Naranjito, Barrio Cooperativista, Distrito San Rafael del Paraná, Departamento Itapúa-Paraguay.

### **Figura 10.**

### *Micro Localización*



### **Tamaño de la capacidad instalada**

La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Cabe aclarar que tal determinación es difícil, las técnicas existentes para su determinación son iterativas y no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo.

El tamaño también depende de los turnos a trabajar, ya que para cierto equipo la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabaje. Aquí es necesario plantear una serie de alternativas cuando no se conoce y domina a la perfección la tecnología que se empleará (Urbina, 2010).

### **Ingeniería del proyecto**

Respecto de la ingeniería del proyecto se puede decir que, en términos técnicos, existen diversos procesos productivos opcionales, que son los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital (Urbina, 2010).

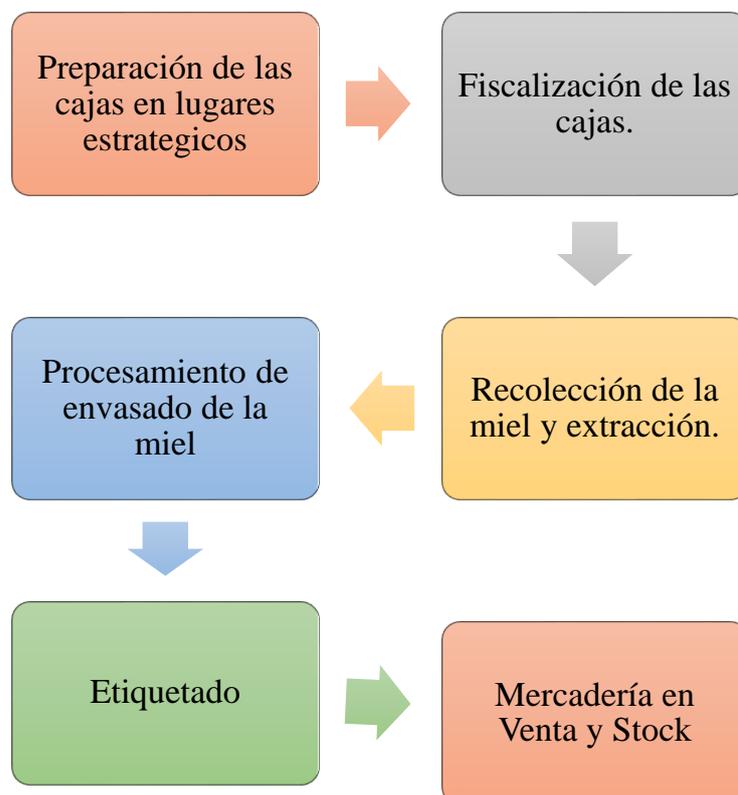
### **Proceso de producción. Flujograma**

Un flujograma, también denominado diagrama de flujo, es una representación gráfica de una secuencia de actividades o acciones que implican un proceso determinado. Es decir, el flujograma consiste en representar gráficamente, situaciones, hechos, movimientos y relaciones de todo tipo mediante el uso de símbolos. En la gestión de procesos, la herramienta tiene

como objetivo garantizar la calidad y aumentar la productividad de los trabajadores (Meire, 2018).

**Figura 11.**

*Proceso de producción*



**Listado de maquinarias y equipos****Tabla 9.***Materiales y equipos*

<b>DATOS PRELIMINARES</b>			
<b>MUEBLES Y EQUIPOS</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unit</b>	<b>Costo Total</b>
100	Cajas para abeja y miel	100.000	10.000.000
1	Mesa	250.000	250.000
10	Baldes de 30 lt	20.000	200.000
1	Fichero	150.000	150.000
1	Silla	350.000	350.000
			0
	<b>Total</b>		<b>10.950.000</b>

**Tabla 10.***Envases*

<b>ENVASES</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unit</b>	<b>Costo Total</b>
2.000	Envases 250gr	2.000	4.000.000
2.000	Envases 500gr	2.500	5.000.000
2.000	Envases 1Kl	3.000	6.000.000
	<b>TOTAL</b>		<b>15.000.000</b>

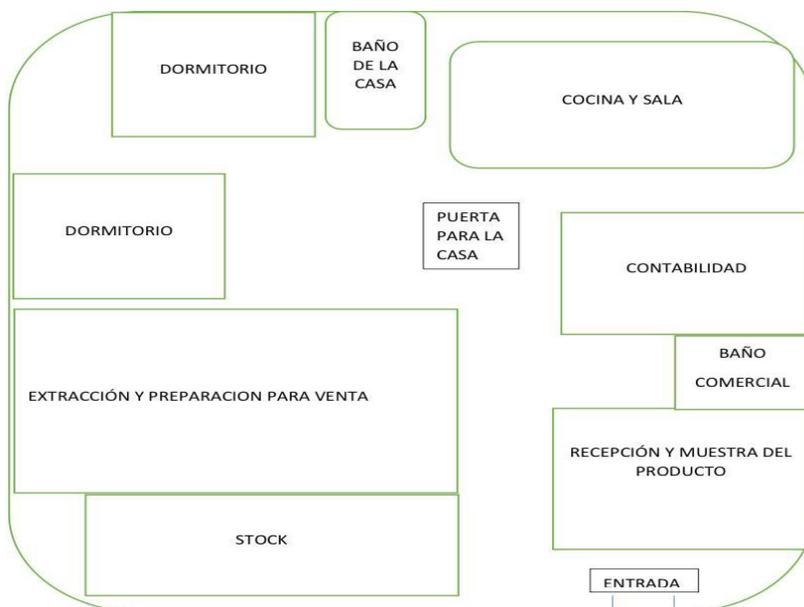
**Tabla 11.***Equipo Informático*

<b>EQUIPOS DE INFORMÁTICA</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unit</b>	<b>Costo Total</b>
1	Notebook HP	2.500.000	2.500.000
1	Telefono Samsung	1.000.000	1.000.000
	<b>Total</b>		<b>3.500.000</b>

## Diseño de la planta local. Planos

**Figura 12.**

### *Planta Local*



## Materia prima e insumos

Con la compra del terreno la materia prima e insumos viene con ella, no hay como cuantificar la materia prima por que la abeja puede trabajar también en otros lugares que no sea del terreno.

Las abejas recolectan el néctar de flores de plantas nativas, de entre ellas están: lapacho, una de gato, pata de vaca, guabiroba, cereza, orvalla, Flor de eucalipto, flor de naranja, flor de mandarina entre muchas otras flores.

## Materiales

- Balde: Recipiente de forma aproximadamente cilíndrica, un poco más ancho por la boca que por el fondo, y con un asa en el borde superior para poder agarrarlo.
- Guantes: Prenda que cubre y protege la mano y que, según su empleo, tiene unas características distintas pudiendo tener una funda para cada uno de los dedos, cubrir parte del brazo y variar el tipo de material en que está confeccionada.
- Tenedor: Utensilio de mesa, de cocina o de servicio, en forma de horquilla de dos, tres o cuatro dientes.

- Mesa de trabajo: una pieza de mobiliario compuesta por una o más patas que sostienen un tablero horizontal
- Frascos de vidrio: Se utiliza para guardar líquidos o sustancias en polvo, comprimidos, etc.
- Etiqueta: Pedazo de papel, cartulina u otro material parecido que se pega o sujeta sobre una cosa para indicar lo que es.

### Recursos humanos

La empresa de miel “Imperio de la Miel”, está contando con un Apicultor, una secretaria y el dueño de la empresa en el cuadro siguiente se detalla:

**Tabla 8.**

*Sueldos y cargas sociales*

SUELDOS Y JORNALES (Administración y Ventas)						
Cargo	Sueldo Mensual	Cantidad de Funcionarios	Sueldo Anual	Aguinaldo	Bonif. Familiar	Cargas Sociales
Secretaria	2.289.324	1	27.471.888	2.289.324		4.532.862
<b>TOTAL</b>			<b>27.471.888</b>	<b>2.289.324</b>	<b>0</b>	<b>4.532.862</b>

**Tabla 9.**

*Pago de Honorarios*

HONORARIOS			
Cargo	Asignación Mensual	Meses	Remuneración Anual
Gerente Propietario	2.289.324	12	27.471.888
Honorario Contador	100.000	12	1.200.000

**Tabla 14.**

*Mano de Obra – Distribución*

MANO DE OBRA DIRECTA (Producción)						
Cargo	jornal minimo	Cantidad de Funcionarios	Sueldo Anual	Aguinaldo	Bonif. Familiar	Cargas Sociales
Auxiliar de Operación	1.409.632	1	16.915.584	1.409.632		2.791.071
Entregador	1.409.632	1	16.915.584	1.409.632		2.791.071
<b>TOTAL</b>		<b>2</b>	<b>33.831.168</b>	<b>2.819.264</b>	<b>0</b>	<b>5.582.143</b>

	DIA	DIA	
AUXILIAR DE OPERACIÓN	21 de marzo a 5 de abril	15 A 30 de noviembre	
	16 medio día x 44.051	16 medio día x 44.051	
	704.816	704.816	<b>1.409.632</b>
ENTREGADOR	10 A 25 De Abril	05 A 20 De Diciembre	
	16 medio día x 44.051	16 medio día x 44.051	
	<b>704.816</b>	<b>704.816</b>	<b>1.409.632</b>

El Gerente Propietario Reparte el producto a su destino final recibiendo así más 1.409.632, trabajando en los días 16 medio día en mes de abril y 16 medio día el mes de diciembre de cada año. Auxiliar de Operación trabaja 16 medio día del mes de marzo y 16 medio día del mes de noviembre que serían los días para la recolección y extracción de miel.

### Tabla 15.

#### Resumen de salarios

Resumen					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Reg IPS	27.471.888	28.845.482	30.287.757	31.802.144	33.392.252
Aguinaldo	5.108.588	5.364.017	5.632.218	5.913.829	6.209.521
Mano de Obra Directa	33.831.168	35.522.726	37.298.863	39.163.806	41.121.996
Bonif. Familiar		-	-	-	-
Aporte Patronal IPS	10.115.004	10.620.754	11.151.792	11.709.382	12.294.851
Remuneración Propietari	27.471.888	28.845.482	30.287.757	31.802.144	33.392.252
Honorarios Contador	1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608

Con una variación de 5% por año.

### Control de calidad

El control de calidad es el conjunto de los mecanismos, acciones y herramientas realizadas para detectar la presencia de errores.

La empresa de miel “Imperio de la Miel”, contará con un control de su mercadería en forma semanal específicamente sobre la producción y sus fechas de expiración.

### **Control interno**

Control interno es un conjunto de áreas funcionales en una empresa y de acciones especializadas en la comunicación y el control en el interior de la empresa. El sistema de gestión por intermedio de las actividades, afecta a todas las partes de la empresa a través del flujo de efectivo.

La empresa de miel “Imperio de la Miel”, utilizará planillas de control para detallar la cantidad de miel recolectada por cada semestre y así tener un control semestral para verificar la cantidad de miel producida por las abejas y su tiempo de expiración.

### **Marco legal y tributario**

#### **Apertura del negocio: requisitos legales**

Requisitos legales para la apertura de una empresa unipersonal - Miel “Imperio de la Miel”

#### **Registro único de contribuyente – RUC**

IRE SIMPLE. Impuesto a la renta empresarial.

Registro único de contribuyente – RUC. Las Personas Físicas que requieren su inscripción en el Ruc, deberán previamente registrar en forma electrónica la solicitud de inscripción a través de la página web de la SET [www.set.gov.py](http://www.set.gov.py) en la sección inscripción del RUC.

La SET, a través del correo electrónico declarado, convocará al interesado dentro de los tres días hábiles siguientes al ingreso de la solicitud, para llevar a cabo los siguientes tramites:

- Confirmar los datos consignados en la Solicitud de Inscripción y suscribirla.
- Participar de la charla informativa sobre aspectos tributarios básicos.
- Responder a los pedidos de aclaraciones respecto a su domicilio fiscal, cuando lo sea requerido.

- Registrar sus Datos Biométricos en el Sistema de Reconocimiento de Huellas Dactilares.
- Suscribir el Acta de manifestación de voluntad para obtener clave de acceso Confidencial de Usuario.

Este formulario también estará acompañado de las siguientes documentaciones:

- Una fotocopia de la Cedula de Identidad vigente del solicitante.
- Una fotocopia de alguno de los siguientes documentos: facturas de servicios (agua, energía eléctrica, telefonía fija o móvil, TV cable) a fin de constatar la cuenta corriente catastral y el domicilio. Al momento de la presentación, el documento no deberá tener fecha de expedición mayor a 90 días hábiles. (www.set.gov.py).

**Impresión de talonario.** Se necesita lo siguiente:

- Fotocopia del RUC
- Fotocopia de cédula de identidad.
- Solicitud de timbrado – imprenta.

**Leyes que afectan y regulan la actividad.** Son las siguientes.

- Constitución Nacional.
- Código Civil.
- Ley 6380-19 de Modernización y simplificación del sistema tributario nacional
- Ley 2421/04 de Reordenamiento Administrativo y Adecuación Fiscal.
- Ley 1034/83 del Comerciante.
- Ley 496/95 Código Laboral.

**Ordenanzas Municipales.**

**Aspectos Legales.** *LEY N° 1034/83 "DEL COMERCIANTE"*

Concepto. Art. 3 Ley Del Comerciante

Son comerciantes:

- Las personas que realizan profesionalmente actos de comercio;
- Las sociedades que tengan por objeto principal la realización de actos de comercio.

- Las personas que realicen accidentalmente actos de comercio no son considerados comerciantes. Quedan, sin embargo, sujetos en cuanto a las disposiciones de dichos actos, a la legislación comercial (art. 5 Ley Del Comerciante).
- Quiénes pueden ejercer el comercio. Art. 6 – 7 Ley Del Comerciante
  - a. Toda persona que tenga libre administración de sus bienes puede ejercer el comercio (art. 6 Ley Del Comerciante).
  - b. Todo menor que haya cumplido diez y ocho años, podrá ejercer el comercio si se halla autorizado legalmente o emancipado. En caso de oposición del representante legal deberá resolver el Juez de Menores. La autorización otorgada no podrá ser retirada al menor sino por dicho Juez, a instancia del padre, de la madre o del tutor según el caso (art. 7 Ley Del Comerciante).
- Quienes no pueden ejercer el comercio. Art. 9 Ley Del Comerciante.

No pueden ejercer por incompatibilidad de estado:

- Las corporaciones eclesiásticas.
- Los representantes del Ministerio Fiscal y de la Defensa Pública.
- Los funcionarios públicos, conforme a la ley N° 200/70.
- Las demás personas inhabilitadas por las leyes especiales.

#### 1. Obligaciones del Comerciante. Art. 11 Ley Del Comerciante

Son obligaciones del comerciante:

- a. Someterse a formalidades de la ley mercantil, en actos que realice.

Inscribir en el Registro Público de Comercio su matrícula y documentos exigidos.

#### 1. Matrícula del comerciante. Art. 12 Ley Del Comerciante

La matrícula de comerciante es expedida por el Juez de Comercio, debiendo

informar sobre:

- a. Personas físicas: nombre, domicilio, estado civil y nacionalidad.

- b. Personas jurídicas: nombre de los socios y firma social adoptada.
- c. La determinación del género de su actividad.
- d. El lugar o domicilio del establecimiento y oficina.
- e. El nombre del gerente o factor encargado del establecimiento.
- f. Los documentos que justifiquen su capacidad. (Código Civil Paraguayo., 2017)

Artículo 151º: Domicilio Fiscal: Los contribuyentes y los responsables tienen la obligación de constituir domicilio fiscal en el país, y de consignarlo en todas sus actuaciones ante la Administración Tributaria.

Dicho domicilio se considerará subsistente en tanto no fuere comunicado su cambio. Si el domicilio fiscal, comunicado de conformidad al párrafo precedente, fuere constituido en algún lugar del país que por su ubicación pudiese obstaculizar las tareas de determinación y recaudación, la Administración podrá exigir la constitución de otro domicilio fiscal. Este domicilio deberá comunicarse dentro del plazo de diez (10) días

## Plan Organizacional

### Razón social

#### Figura 13.

*Razon social*



### Actividad

La empresa estará dedicada a la recolección y comercialización de miel de abeja europea.

**Misión**

Convertirse en una empresa capaz de ofrecer un producto natural de la mejor calidad de miel pura de abeja, con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros consumidores

**Visión**

Ser la Empresa líder en la recolección y comercialización de miel pura de abeja europea en el mercado nacional.

**Objetivo de la empresa**

Garantizar la calidad 100% natural de miel aun cuando la demanda del producto sea la más exigente.

**Filosofía Organizacional**

El trabajo, empeño, orden y disciplina son factores para lograr el éxito de nuestra empresa. Somos una empresa que nos esforzamos día a día para dar lo mejor de nosotros, a fin de brindarle una buena y cordial atención, con la idea de responder todas las necesidades dentro del rubro en el cual nos hemos desarrollado. Estamos dispuestos a emplear todo nuestro potencial, conocimiento y calidad para cumplir con los objetivos.

**Manual de política**

Miel de abeja europea; ``Imperio de la Miel``

Dirección: Barrio Cooperativista-Naranjito-Itapúa

Correo: rubastayna@hotmail.com

Tel.: 0983 183 739

**MANUAL DE POLÍTICA**

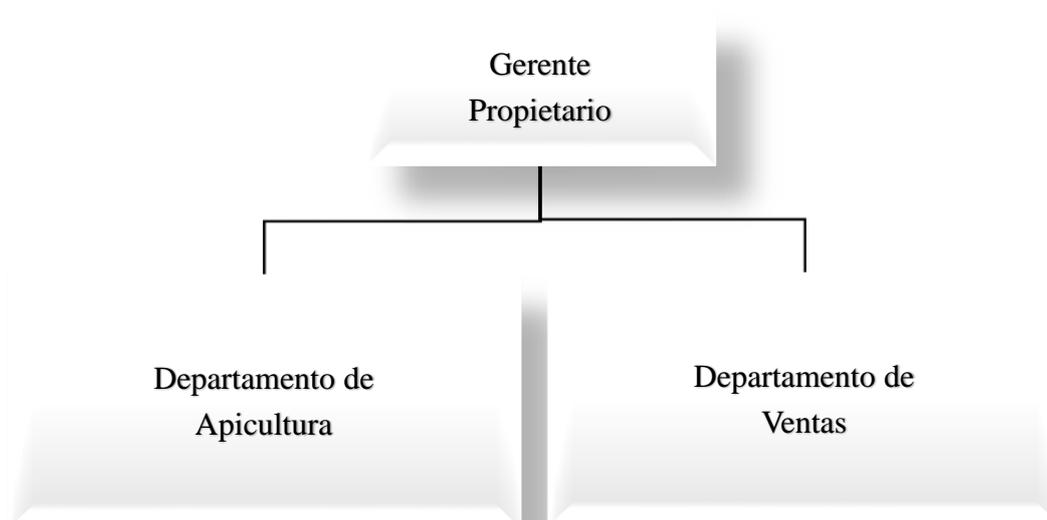
- Horario de atención, de lunes a viernes de las 07:00hs a 11:30hs de la mañana y de las 13:00hs hasta 18:00hs de la tarde y a los sábados hasta las 11:30hss.
- Realizar pedidos con una anticipación por lo menos de una semana antes de la primera recolección.
- Realizar un pago de 50% del valor al formalizar el pedido.
- Hacer entrega del pedido 24horas antes del plazo acordado.

### **Organigrama**

Según Benjamín Franklin, un organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas o unidades administrativas, en las que se muestran las relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen.

### **Figura 14**

*Organigrama.*



### Manual de funciones

Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales (Manual de funciones, s.f.).

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Cargo:	Gerente General
Departamento:	Gerencia
Reporta a:	Gerente general, director de compras y ventas, contador y director de operación y jefe de operación.
<b>Objetivo Principal</b>	
Planear, proponer, aprobar, dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa, así como resolver los asuntos que requieran su intervención.	
<b>Funciones Esenciales</b>	
Planificar y ayudar en los trabajos del día.	
Analizar y hacer lo que el cliente desea.	
Informar sobre cada punto de lo que se debe hacer y ejecutar	
Controlar si se está elaborando correctamente el producto	
Mantener buenas relaciones interpersonales entre clientes y funcionarios	
Autorizar a la compra de materia primas y otros materiales	
Mantener el correcto funcionamiento de la empresa en general	
Verificar si se concluyó correctamente el trabajo.	

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Cargo:	Departamento de Apicultor
Departamento:	Apicultura
Reporta a:	Supervisor de la recolección, jefe de la mano de obra, encargado de la limpieza, de la selección y empaquetado.
<b>Objetivo Principal</b>	
Supervisar y coordinar la recolección y extracción durante el proceso, garantizar el cumplimiento de la planeación programada y asegurar que la recolección sea a tiempo exacto, así garantizando la aplicación de las políticas y procesos ya establecidos, de acuerdo a los lineamientos de la Gerencia General	
<b>Funciones Esenciales</b>	
Elaborar la recolección y extracción dentro de su responsabilidad	
Analizar y solucionar todas las inconformidades resultantes de la producción	
Revisar el desempeño del equipo de trabajo y el buen funcionamiento	
Analizar si la producción será efectuada en el plazo	
Hacer llegar al gerente diariamente todo los pedidos y necesidades de la empresa	

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
Nombre del Cargo:	Departamento de ventas
Departamento:	Ventas
Reporta a:	Planear, ejecutar y controlar actividades en este campo. Debe dar seguimiento y control continuo a las actividades de venta.
<b>Requisitos Mínimos</b>	
Coordinar pedidos con los clientes y con el proceso de recolectar miel a tiempo, para su posterior entrega de acuerdo con lo establecido por ambas partes, tomando en cuenta la capacidad de tiempo y orden de la empresa.	
<b>Funciones Esenciales</b>	
Poner en práctica las estrategias que sean necesarias para la venta del producto	
Realizar promociones de miel en los puntos de ventas	
Controlar el buen uso de los utensilios que sean necesario para desarrollar la actividad	
Cumplir con los estándares de calidad y servicio al cliente	
Mantener en alta la buena imagen de la empresa	
Atender con excelente y disposición a los clientes	
Presentar de forma adecuada el producto	

### Perfil de cargos

Es un método de recopilación de los requisitos y calificaciones personales exigidos para el cumplimiento satisfactorio de las tareas de un empleado dentro de una institución: nivel de estudios, experiencia, funciones del puesto, requisitos de instrucción y conocimientos, así como las aptitudes y características de personalidad requeridas ([https://es.wikipedia.org/wiki/Perfil\\_de\\_puesto](https://es.wikipedia.org/wiki/Perfil_de_puesto), s.f.).

<b>PERFIL DEL CARGO: Gerente General - Ingeniería Comercial.</b>	
<b>Requisitos</b>	<b>Especialidades.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manejo de procesos productivos y administrativos.</li> </ul>

	<p><b>Experiencia.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dominio de empresa y buen manejo de los patrimonios.</li></ul> <p><b>Edad.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mayor de edad.</li></ul>
--	--

**PERFIL DEL CARGO: Departamento Apicultura – Apicultura de miel.**

**Requisitos**

- Especialista en apicultura

**Experiencia.**

- Apicultor

**Edad.**

- Mayor de edad.

**PERFIL DEL CARGO: Departamento de Ventas – Ser líder en ventas****Requisitos**

- Especialista en ventas comerciales

**Experiencia.**

- Dominio en el área
- Domino a cargo de vender la mayor cantidad de producto
- Sujeto a estrategias comerciales

**Edad.**

- Mayor de edad.

**Manual de procedimientos**

El manual de procedimientos es una herramienta indispensable para la implementación del sistema de control interno, en este se deben incluir todas las actividades a realizar y establecer las responsabilidades de los funcionarios implicados para el cumplimiento de los objetivos organizacionales (<https://www.gestiopolis.com/manuales-procedimientos-uso-control-interno/>).

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>	
Nombre del cargo:	Gerente General
Dependencia:	Dueño de la empresa
Reporta a:	Gerente general, director de compras y ventas, director de producción y jefe de producción.
<b>Procedimientos</b>	
1	Planear y ejecutar la recolección
2	Evaluar y analizar el proceso
3	Desempeño del trabajo
4	Analizar la elaboración de dicha recolección y extracción

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>	
Nombre del cargo:	Departamento de Apicultura
Dependencia:	Apicultura
Reporta a:	Encargado de la recolección, extracción, limpieza y de la selección y empaquetado.
<b>Procedimientos</b>	
1	Hacer inicio de la recolección
2	Hacer que la recolección sea de alto rendimiento
3	Recibir la orden de compra con el listado de materiales a comprar
4	Transportar el producto al depósito de la empresa
5	Analizar la elaboración de dicha recolección

<b>MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>	
Nombre del cargo:	Departamento de ventas
Dependencia:	Ventas
Reporta a:	Planear, ejecutar y controlar actividades en este campo. Debe dar seguimiento y control continuo a las actividades de venta.
<b>Procedimientos</b>	
1	Hacer que llegue al cliente miel en alta calidad
2	Cumplir todas las promesas al cliente
3	Compensa, motiva y guía la fuerza de venta
4	Mantener constante presencia con los clientes
5	Generar el pedido de ventas correspondiente

**Plan de cuentas**

El plan de cuentas es un listado que presenta las cuentas necesarias para registrar los hechos contables. Se trata de una ordenación sistemática de todas las cuentas que forman parte de un sistema contable (<https://definicion.de/plan-de-cuentas/>).

**Tabla 16.***Plan de Cuentas*

<b>BALANCE GENERAL</b>	
1.01	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>
1.01.01	<b>DISPONIBILIDADES</b>
1.01.01.01	RECAUDACIONES A DEPOSITAR
1.01.01.02	Caja
1.01.01.03	Fondos fijos
1.01.01.04	Bancos Visión
1.01.01.05	Bancos Visión Caja de Ahorro a la Vista
1.01.02	<b>CRÉDITOS</b>
1.01.02.01	Deudores por ventas
1.01.02.02	Clientes
1.01.02.03	Documentos a cobrar
1.01.02.04	Intereses a vencer
1.01.02.05.01	Anticipos y Retención de Impuesto a la Renta
1.01.02.05.02	Retenciones IVA
1.01.02.05.03	IVA Crédito Fiscal
1.01.02.06	Anticipo a proveedores
1.01.02.07	(-) Previsión para créditos de dudoso cobro
1.01.03	<b>INVENTARIOS</b>
1.01.03.01	<b>PRODUCTOS TERMINADOS</b>
1.01.03.01.01	Productos terminados Gravadas por el IVA al 10%
1.01.03.01.02	Productos terminados Gravadas por el IVA al 5%
1.01.03.01.03	Productos Terminados Exentas del IVA
1.01.03.02	<b>PRODUCTOS EN PROCESO</b>
1.01.03.03	<b>MATERIAS PRIMAS</b>

1.01.03.04	(-) PREVISIÓN POR DEVALUACIÓN DE INVENTARIOS
1.01.04	<b>GASTOS PAGADOS POR ADELANTADO</b>
1.01.04.01	Alquileres pagados por adelantado
1.01.04.02	Seguros a devengar
1.01.04.03	<i>(nuevas cuentas a incluir)</i>
1.01.05	<b>OTROS ACTIVOS</b>
1.01.05.01	Gasto no devengado
1.02	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>
1.02.01	<b>CRÉDITOS A LARGO PLAZO</b>
1.02.02.01	Deudores por ventas
1.02.02.02	Clientes
1.02.02.03	Documentos a cobrar
1.02.02.04	Intereses a vencer
1.02.02.05.01	Anticipos y Retención de Impuesto a la Renta
1.02.02.05.02	Retenciones IVA
1.02.02.05.03	IVA Crédito Fiscal
1.02.02.06	Anticipo a proveedores
1.02.02.07	(-) Previsión para créditos de dudoso cobro
1.02.03	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>
1.02.03.01	Inmuebles
1.02.03.02	Rodados/Transporte
1.02.03.03	Muebles, útiles y enseres
1.02.03.04	Maquinarias
1.02.03.05	Equipos
1.02.03.06	Herramientas
1.02.03.07	Bienes fuera de operación
1.02.03.08	Mejoras en predio ajeno
1.02.03.09	(-) Depreciación acumulada
1.02.04	<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>
1.02.04.01	Licencia de manufactura
1.02.04.02	Marcas
1.02.04.03	Gastos de desarrollo

1.02.04.04	Amortización acumulada
1.02.04.05	Total Activo No Corriente
1.02.04.06	Total de Activos
2	<b>PASIVO</b>
2.01	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
2.01.01	<b>ACREEDORES COMERCIALES</b>
2.01.01.01	Proveedores Locales
2.01.01.02	Intereses a pagar a proveedores
2.01.01.03	Otros acreedores
2.01.02	<b>DEUDAS FINANCIERAS</b>
2.01.02.01	Otros Prestamos a Pagar
2.01.02.02	Intereses a Pagar
2.01.03	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR</b>
2.01.03.01	Deudas Fiscales Corrientes
2.01.03.01.01	Impuesto a la Renta a Pagar
2.01.03.01.02	IVA a Pagar
2.01.03.01.03	Retenciones e Impuestos a Pagar
2.01.03.02	Obligaciones Laborales y Cargas Sociales
2.01.03.03	Dividendos a Pagar
2.01.04	<b>PROVISIONES</b>
2.01.04.01	Obligaciones por Garantías Otorgadas
2.01.04.02	Provisiones para Beneficios a Empleados
2.02	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>
2.02.01	<b>ACREEDORES COMERCIALES A LARGO PLAZO</b>
2.02.01.01	Proveedores Locales
2.02.01.02	Intereses a Pagar a Proveedores
2.02.01.03	Otros acreedores
2.02.02	<b>DEUDAS FINANCIERAS A LARGO PLAZO</b>
2.02.02.01	Préstamos de Bancos y otras Entidades Financieras
2.02.02.02	Prestamos del dueño, socios o entidades vinculadas
2.02.02.03	Otros Prestamos a Pagar
2.02.02.04	Intereses a Pagar

3	<b>PATRIMONIO NETO</b>
3.01	<b>CAPITAL</b>
3.01.01	Capital Integrado
3.01.01.01	Capital Suscripto
3.02	<b>RESERVAS</b>
3.02.01	Reserva Legal
3.02.02	Reserva de Revaluó
4	<b>INGRESOS</b>
4.01	Venta de Miel
5	<b>COSTOS OPERATIVOS</b>
5.01	<b>COSTO DE VENTAS DE PRODUCTOS FRUTICOLAS Y HORTICOLAS</b>
5.01.01	Costo de Ventas del Producto
5.02	<b>GASTOS DE VENTAS O COMERCIALIZACIÓN</b>
5.02.01	Comisiones Pagadas Sobre Ventas
5.02.02	Publicidad y Propaganda
5.02.03	Servicio Técnico
5.02.04	Alquileres Pagados
5.03	<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>
5.03.01	Remuneración al Personal Superior
5.03.02	Sueldos y Jornales
5.03.03	Aporte Patronal
5.03.04	Combustible y Lubricantes
5.03.05	Reparaciones y Mantenimientos
5.03.06	Honorarios Profesionales
5.03.07	Agua, luz y teléfono
5.03.08	Útiles de Oficina
5.03.09	Gastos de Cobranzas
5.03.10	Impuestos, Patentes, Tasas y Otras Contribuciones
5.03.11	Donaciones y Contribuciones
5.03.12	Multas y Sanciones
5.04	<b>GASTOS BANCARIOS Y FINANCIEROS</b>

5.04.01	Intereses Pagados a Entidades Bancarias y Financieras
5.05	<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES DE ACTIVOS</b>
5.05.01	Depreciaciones del Ejercicio
5.05.02	Amortizaciones del Ejercicio
5.06	<b>OTROS RESULTADOS NO OPERATIVOS</b>
5.06.01	Utilidad/Perdida en Venta de Inversiones
5.06.02	Cuentas Incobrables Recuperadas
6	<b>GANANCIAS (O PÉRDIDAS) ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA</b>
7	Impuesto a la Renta
8	<b>GANANCIAS/PÉRDIDAS NETAS DEL EJERCICIO</b>

### Conclusión

Para el estudio técnico se expone siguiente conclusión;

La viabilidad de innovar en el mercado con un producto natural y orgánico se considera posible, al recabar los datos e informes del estudio técnico realizado que arrojó que existe una alta posibilidad de contar con todo lo necesario para el funcionamiento del proyecto. La empresa que ha de ofrecer al mercado la miel de abeja europea estará ubicada en el barrio Cooperativista de Naranjito, la cual requerirá de los equipamientos necesarios para producir 6.000kg anuales del producto. El producto a recolectar y ofrecer al mercado técnicamente es accesible a la producción, ya que se pretende hacerlo en un terreno amplio que contiene todo lo necesario para que la abeja recolecte el néctar. La ingeniería del proyecto estuvo a cargo de la propia investigadora, partiendo del flujograma, el diseño de plano y el listado de maquinarias y equipos.

### **Estudio Financiero**

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. Dicho de otra manera, el estudio financiero de un proyecto es un estudio acerca de las relaciones contables entre varios elementos incluidos en el balance general.

Estos índices incluyen índices de utilización de activos, índices de rentabilidad, índices de apalancamiento, índices de liquidez y índices de valoración. Además, este es un método de cuantificación para determinar el desempeño pasado, actual y futuro de una empresa.

Se considera una de las mejores formas de analizar los aspectos fundamentales de un negocio. Nos ayuda a 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 (<https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/>).

Los estados financieros son importantes porque son documentos serios y con validez oficial, siempre y cuando se hagan con alguien con la debida autorización, que permiten tener una idea muy organizada sobre las finanzas.

La penúltima etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos. Sin embargo, y debido a que no se ha proporcionado toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

De ahí surge la pregunta que procede a este capítulo: ¿Tiene rentabilidad la recolección y comercialización de la miel de abeja europea?, de la misma se desprenden las preguntas específicas, las cuales se exponen a continuación;

- ✓ ¿Qué precio de venta establece para la miel?
- ✓ ¿A cuánto asciende el capital a invertir inicialmente en la recolección de miel?
- ✓ ¿Cuánto es el total de gastos y costos del proyecto?
- ✓ ¿Cuál es el punto de equilibrio del proyecto?

Dando seguimiento a esta pregunta, se establece el objetivo general formulado para el estudio financiero, es cuanto se expone; Averiguar la estructura financiera que permite evidenciar la recolección y comercialización de miel de abeja.

Siguiendo del objetivo general se establece los objetivos específicos para este capítulo:

- ✓ Fijar un precio de venta para la miel.
- ✓ Establecer el total a invertir inicialmente en la recolección de miel.
- ✓ Determinar el total de gastos y costos del proyecto.
- ✓ Determinar el punto de equilibrio.\

La evaluación financiera tiene como propósito de estudiar la factibilidad de un proyecto, desde el punto de vista de sus resultados financieros, para comprobar de esta manera, la conveniencia o no de su realización y puesta en marcha.

La evaluación financiera analiza las interrelaciones entre la inversión, los costos de operación, los ingresos y la disponibilidad de financiamiento para llevar a cabo el proyecto. Por lo tanto, tanto los costos como los ingresos se calculan en términos monetarios con referencia a los precios de mercado en vigencia.

Para lograr un óptimo análisis e interpretación de la situación financiera de una entidad, se debe poseer la mayor información posible, es decir, no basta solamente con la obtención de los estados financieros principales (Balance General y Estado de Resultado), sino, que debe consultarse los diferentes informes y documentos anexos a los mismos, debido a que los estados financieros son tan solo una herramienta para que los usuarios externos, principalmente los acreedores puedan tomar decisiones.

De hecho, los estados financieros deben poseer la información que ayuda al usuario a evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.

El análisis financiero utiliza ciertas técnicas, al investigar y enjuiciar, a través de la información contable, cuáles han sido las causas y los efectos de la gestión de la empresa para llegar a su actual situación y así predecir dentro de ciertos límites cuál será su desarrollo en el futuro para tomar decisiones consecuentes.

### **Soporte teórico**

#### **Cuadro de inversión y fuentes de financiamiento del proyecto**

##### **Inversión**

Las inversiones son colocaciones de capital en ciertas actividades que pueden ser comerciales o civiles, con la finalidad de alcanzar un rendimiento económico. Cualquier persona que cuente con cierto dinero puede invertir y buscar con esto, obtener ganancias mayores a largo plazo. La inversión será satisfactoria si se cumplen los siguientes elementos: rentabilidad, tiempo y riesgo (<https://conceptodefinicion.de/inversion/>, s.f.).

#### **Tabla 17.**

##### *Inversión inicial*

<b>INVERSION FIJA INICIAL</b>			
<b>Rubros</b>	<b>Aporte Propio</b>	<b>Financiado</b>	<b>Total</b>
Muebles y Equipos	10.950.000		10.950.000
Equipos Informaticos	3.500.000		3.500.000
Envases	15.000.000		15.000.000
Implemento de Trabajo	2.209.000		2.209.000
Rodados		55.000.000	55.000.000
Inmueble- terreno	100.000.000		100.000.000
Edificios e Instalaciones.	50.000.000		50.000.000
<b>Total Inversiones</b>	<b>181.659.000</b>	<b>55.000.000</b>	<b>236.659.000</b>
<b>%</b>	<b>77</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

##### **Financiamiento del proyecto.**

Es la acción y efecto de financiar, aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad. La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios.

**Tabla 18.***Financiamiento del Proyecto*

<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>APORTE PROPIO</b>	<b>APORTE DE TERCEROS</b>	<b>TOTAL</b>
		<b>BANCO</b>	
<b>Activo Circulante</b>			
<b>Disponibilidades:</b>			
Caja	3.000.000		3.000.000
Banco Regional S.A. c.c.	20.000.000		20.000.000
<b>Total Capital Operativo Inicial</b>	<b>23.000.000</b>	<b>-</b>	<b>23.000.000</b>
<b>Activo Fijo</b>			
Inmuebles	100.000.000		100.000.000
Rodados		55.000.000	55.000.000
Edificios e Instalaciones	50.000.000		50.000.000
Muebles y Equipos	10.950.000		10.950.000
Envases	15.000.000		15.000.000
Equipos de Informática	3.500.000		3.500.000
Implementos de Trabajo	2.209.000		2.209.000
<b>Total Inversión en Activos Fijos</b>	<b>181.659.000</b>	<b>55.000.000</b>	<b>236.659.000</b>
<b>Activos Intangibles</b>			<b>-</b>
Proyecto de inversión	1.500.000		1.500.000
<b>Total Inversión en Activos Intangibles</b>	<b>1.500.000</b>		<b>1.500.000</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>206.159.000</b>	<b>55.000.000</b>	<b>261.159.000</b>
<b>Inversión por fuentes (en %)</b>	<b>79%</b>	<b>21%</b>	<b>100%</b>

Se expone los valores a ser financiados en el proyecto tanto en aporte propio como en aporte de terceros. Aporte propio suma ¢ 206.159.000 y el aporte de terceros suma ¢ 55.000.000, la fuente de financiamiento asciende a un total de ¢. 261.159.000

**Proyección de ventas.**

Una proyección de ventas es un cálculo estimado, utilizando técnicas estadísticas, que permite conocer la previsión de ventas de una empresa en un período de tiempo futuro. Básicamente consiste en averiguar cuanto podremos vender, teniendo en cuenta que la proyección de ventas está relacionada con el resto de actividades.

Por tanto, es uno de los análisis esenciales que debe llevar a cabo cualquier empresa. Recordemos que el centro de cualquier negocio es el cliente y su facturación es la principal fuente de ingresos (<https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html>).

**Tabla 19.***Proyección de ventas*

Ingresos Proyectados							
Cantidad	Concepto	Precio Unitario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
2.000	Miel 250gr	₡ 25.000	50.000.000	55.000.000	60.000.000	65.000.000	70.000.000
2.000	Miel 500gr	₡ 38.000	76.000.000	83.600.000	100.320.000	130.416.000	182.582.400
2.000	Miel 1Kl	₡ 50.000	100.000.000	110.000.000	132.000.000	171.600.000	240.240.000
400	Kg de Cera de panal	₡ 25.000	10.000.000	11.000.000	13.200.000	17.160.000	24.024.000
<b>Total de producción al año</b>			<b>236.000.000</b>	<b>259.600.000</b>	<b>305.520.000</b>	<b>384.176.000</b>	<b>516.846.400</b>
<b>Total de producto vendido</b>			<b>213.400.000</b>	<b>234.740.000</b>	<b>276.288.000</b>	<b>347.474.400</b>	<b>467.564.160</b>

\* Se prevé un incremento anual del 110% sobre el valor del año inicial de trabajo

Se exhibe los valores de ventas, en el primer año se tuvo un ingreso de ₡213.400.000, en el segundo año ₡ 234.740.000, en el tercer año ₡ 276.288.000, en el cuarto año ₡ 347.474.000, y en el quinto año ₡ 467.561.160, Se prevé para esto un incremento anual de 110% sobre el valor inicial.

**Stock de miel de abeja**

El stock es el conjunto de mercancías almacenadas por una empresa. Esta mercancía se refiere a materias primas y productos terminados dispuestos para ser entregados a clientes. Es decir, la mercadería asociada al proceso productivo de la organización (<https://economipedia.com/definiciones/stock-estocaje.html>).

**Tabla 20.***Proyección de Stock de Miel de Abeja*

STOCK DE MIEL DE ABEJA							
Cantidad	Concepto	Precio Unitario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
200	Miel 250gr	₡ 25.000	5.000.000	5.500.000	6.000.000	6.500.000	7.000.000
200	Miel 500gr	₡ 38.000	7.600.000	8.360.000	10.032.000	13.041.600	18.258.240
200	Miel 1Kl	₡ 50.000	10.000.000	11.000.000	13.200.000	17.160.000	24.024.000
			-	-	-	-	-
<b>Total</b>			<b>22.600.000</b>	<b>24.860.000</b>	<b>29.232.000</b>	<b>36.701.600</b>	<b>49.282.240</b>

El Stock de la miel de abeja se realizó calculando el 10% de la producción total por cada año. Los valores se representan en un total de ₡. 22.600.000 en el primer año, ₡. 24.860.000 en el segundo año, ₡. 29.232.000 en el tercer año, ₡. 36.701.600 en el cuarto año y ₡. 49.282.240 en el quinto año.

## Cálculo de IVA

### IVA (Impuesto al valor agregado)

El IVA es un impuesto que grava cada una de las fases de la comercialización del bien hasta que llegue al consumidor final, pero no grava el importe total de cada venta en forma independiente sino como su nombre lo indica, exclusivamente sobre el valor añadido en cada etapa por cada agente económico (<http://www.impuestospy.com/Guia%20Tributaria/iva.pdf>).

**Tabla 21.**

#### *Cálculo de IVA*

RESUMEN DE LIQUIDACIONES DE IVA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
IVA CREDITO	6.737.444	7.169.917	7.805.455	8.734.200	10.139.762
IVA DEBITO	19.400.000	21.340.000	25.117.091	31.588.582	42.505.833
<b>IVA A PAGAR</b>	<b>12.662.556</b>	<b>14.170.083</b>	<b>17.311.636</b>	<b>22.854.382</b>	<b>32.366.071</b>
<b>IVA por Mes</b>	1.055.213	1.180.840	1.442.636	1.904.532	2.697.173
<b>Total por Año</b>	11.607.343	14.044.456	17.049.840	22.392.486	31.573.430

El cálculo para el pago de IVA del primer año es la sumatoria de enero hasta noviembre porque el mes de diciembre se paga en enero del próximo año, entonces el último pago de IVA del año 1 pasa al año 2 y así con los otros años.

### Proyección de costos y gastos – fijos y variables

#### Costos Fijos.

Los costos fijos son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios. ([https://es.wikipedia.org/wiki/Coste\\_fijo](https://es.wikipedia.org/wiki/Coste_fijo), s.f.)

#### Costos Variables.

Un costo variable es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción o nivel de actividad, se trata tanto de bienes como de servicios. ([https://es.wikipedia.org/wiki/Costo\\_variable](https://es.wikipedia.org/wiki/Costo_variable), s.f.)

**Tabla 22.***Gastos y Costos Operacionales*

COSTOS OPERACIONALES							
CONCEPTOS	Ctos. Fijos Año 1	Ctos. Variables Año 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>		<b>114.126.648</b>	<b>114.126.648</b>	<b>120.962.981</b>	<b>130.140.130</b>	<b>142.655.136</b>	<b>160.533.453</b>
Materia Prima		0	0	0	0	0	0
Mano de Obra Directa		61.303.056	61.303.056	64.368.209	67.586.619	70.965.950	74.514.248
Aguinaldos		5.108.588	5.108.588	5.364.017	5.632.218	5.913.829	6.209.521
Cargas sociales		10.115.004	10.115.004	10.620.754	11.151.792	11.709.382	12.294.851
Stock de Miel de Abeja		22.600.000	22.600.000	24.860.000	29.232.000	36.701.600	49.282.240
Envases		15.000.000	15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	18.232.594
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>38.491.888</b>	<b>0</b>	<b>38.491.888</b>	<b>40.006.282</b>	<b>41.907.589</b>	<b>43.900.000</b>	<b>45.987.913</b>
Remuneracion Propietario	27.471.888		27.471.888	28.845.482	30.287.757	31.802.144	33.392.252
Honorarios Profesionales	1.200.000		1.200.000	1.260.000	1.323.000	1.389.150	1.458.608
Gastos de Apertura	300.000		300.000	0	0	0	0
Consumo telefónico	840.000		840.000	873.600	908.544	944.886	982.681
Publicidad y Propaganda	1.200.000		1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
Servicio de Internet	1.200.000		1.200.000	1.248.000	1.297.920	1.349.837	1.403.830
Servicio de limpieza	600.000		600.000	624.000	648.960	674.918	701.915
Combustible	1.680.000		1.680.000	1.747.200	1.817.088	1.889.772	1.965.362
Papeles e Impresos	700.000		700.000	728.000	757.120	787.405	818.901
Servicio de Agua	360.000		360.000	374.400	389.376	404.951	421.149
Energía Eléctrica	360.000		360.000	374.400	389.376	404.951	421.149
Impuestos Patentes y Tasas	1.480.000		1.480.000	1.539.200	1.600.768	1.664.799	1.731.391
Seguros Pagados	1.100.000		1.100.000	1.144.000	1.189.760	1.237.350	1.286.844
<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>15.147.250</b>	<b>0</b>	<b>15.147.250</b>	<b>18.526.718</b>	<b>24.247.373</b>	<b>36.499.637</b>	<b>58.213.889</b>
Depreciación	14.772.250		14.772.250	18.151.718	23.872.373	36.124.637	58.213.889
Depreciacion Elaboracion de Proy	375.000		375.000	375.000	375.000	375.000	375.000
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.900.000</b>		<b>9.900.000</b>	<b>8.516.199</b>	<b>6.883.315</b>	<b>4.956.511</b>	<b>2.682.882</b>
Intereses Banco XXX	9.900.000		9.900.000	8.516.199	6.883.315	4.956.511	2.682.882
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	<b>63.539.138</b>	<b>114.126.648</b>	<b>177.665.786</b>	<b>188.012.180</b>	<b>203.178.406</b>	<b>228.011.283</b>	<b>267.418.136</b>

Se presenta los valores de costos y gastos, en el primer año el total de costos y gastos es de ¢. 177.665.786, en el segundo año ¢. 188.012.180, en el tercer año ¢. 203.178.406, en el cuarto año ¢. 228.011.283, y en el quinto año ¢. 267.418.136.

**Cronograma físico y de inversión.**

El cronograma de inversiones es la presentación de las inversiones detalladas por cada uno de los conceptos básicos en función del tiempo en que se van a realizar, indicando las sumas a invertir en cada concepto, totalizadas por la unidad de tiempo que en este caso es años. (<https://es.scribd.com/doc/94556713/4-3-Cronograma-de-Inversion>, s.f.)

**Tabla 23.***Cronograma*

Concepto	CRONOGRAMA DE INVERSIONES										TOTAL			
	AÑO 0		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		Propio	Financiado
	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado	Propio	Financiado		
Terrenos	100.000.000												100.000.000	
Roadados		55.000.000												55.000.000
Edificios e instalaciones			50.000.000											50.000.000
Muebles y Equipos			10.950.000											10.950.000
Envases			15.000.000											15.000.000
Implemento de Trabajo			2.209.000											2.209.000
Equipos de Informática			3.500.000											3.500.000
<b>Total Inversiones Fijas</b>	<b>100.000.000</b>	<b>55.000.000</b>	<b>181.659.000</b>										<b>181.659.000</b>	<b>55.000.000</b>
		<b>236.659.000</b>												<b>236.659.000</b>

Se expone los valores del cronograma de inversión, no teniendo ninguna modificación a lo largo de los 5 años, un total de inversiones fijas más el financiado ascienda a ₡ 236.659.000

**Cuadro de revaluó, depreciación y amortización del activo fijo.**

Se utiliza para dar a entender que las inversiones permanentes de la planta han disminuido en potencial de servicio. En contabilidad, la depreciación es una manera de asignar el coste de las inversiones a los diferentes ejercicios en los que se produce su uso o disfrute en la actividad empresarial.

Los activos se deprecian basándose en criterios económicos, considerando el plazo de tiempo en que se hace uso en la actividad productiva, y su utilización efectiva

en dicha actividad. Una deducción anual de una porción del valor de la propiedad y/o equipamiento (<https://es.wikipedia.org/wiki/Depreciacion>, s.f.).

**Tabla 24.**

*Cuadro de revalúo y depreciación de bienes del activo fijo*

CUADRO DE REVALÚO Y DEPRECIACIÓN DE BIENES DEL ACTIVO FIJO														
AÑO 1														
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revalúo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Terrenos	31/12/2022		100.000.000	100.000.000	100.000.000	1,000	100.000.000	100.000.000	0	0	0	0	100.000.000	100.000.000
Rodados	31/12/2022	5	55.000.000	55.000.000	55.000.000	1,000	55.000.000	55.000.000	11.000.000	0	11.000.000	11.000.000	44.000.000	44.000.000
Edificios e Instalaciones	31/12/2022	40	50.000.000	50.000.000	50.000.000	1,000	50.000.000	50.000.000	1.250.000	0	1.250.000	1.250.000	48.750.000	48.750.000
Muebles y Equipos	31/12/2022	10	10.950.000	10.950.000	10.950.000	1,000	10.950.000	10.950.000	1.095.000	0	1.095.000	1.095.000	9.855.000	9.855.000
Equipos de Informática	31/12/2022	4	3.500.000	3.500.000	3.500.000	1,000	3.500.000	3.500.000	875.000	0	875.000	875.000	2.625.000	2.625.000
Implementos de trabajo	31/12/2022	4	2.209.000	2.209.000	2.209.000	1,000	2.209.000	2.209.000	552.250		552.250	552.250	1.656.750	1.656.750
<b>TOTALES</b>			<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>6</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>14.772.250</b>	<b>0</b>	<b>14.772.250</b>	<b>14.772.250</b>	<b>206.886.750</b>	<b>206.886.750</b>
AÑO 2														
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil Restante	Valor de Costo de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revalúo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Terrenos	31/12/2023		100.000.000	100.000.000	100.000.000	1,000	100.000.000	100.000.000	0	0	0	0	100.000.000	100.000.000
Rodados	31/12/2023	4	55.000.000	55.000.000	55.000.000	1,000	55.000.000	55.000.000	13.750.000	0	24.750.000	24.750.000	41.250.000	41.250.000
Edificios e Instalaciones	31/12/2023	39	50.000.000	50.000.000	50.000.000	1,000	50.000.000	50.000.000	1.282.051	0	2.532.051	2.532.051	48.717.949	48.717.949
Muebles y Equipos	31/12/2023	9	10.950.000	10.950.000	10.950.000	1,000	10.950.000	10.950.000	1.216.667	0	2.311.667	2.311.667	9.733.333	9.733.333
Equipos de Informática	31/12/2023	3	3.500.000	3.500.000	3.500.000	1,000	3.500.000	3.500.000	1.166.667	0	2.041.667	2.041.667	2.333.333	2.333.333
Implementos de trabajo	31/12/2023	3	2.209.000	2.209.000	2.209.000	1,000	2.209.000	2.209.000	736.333	0	1.288.533	1.288.533	1.472.667	1.472.667
<b>TOTALES</b>			<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>6</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>18.151.718</b>	<b>0</b>	<b>32.923.968</b>	<b>32.923.968</b>	<b>205.507.282</b>	<b>205.507.282</b>

AÑO 3														
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil Resante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revaluo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Terrenos	31/12/2024		100,000,000	100,000,000	100,000,000	1,000	100,000,000	100,000,000	0	0	0	0	100,000,000	100,000,000
Rodados	31/12/2024	3	55,000,000	55,000,000	55,000,000	1,000	55,000,000	55,000,000	18,333,333	18,333,333	45,083,333	45,083,333	36,666,667	36,666,667
Edificios e Instalaciones	31/12/2024	38	50,000,000	50,000,000	50,000,000	1,000	50,000,000	50,000,000	1,315,789	1,315,789	3,847,841	3,847,841	48,684,211	48,684,211
Muebles y Equipos	31/12/2024	8	10,950,000	10,950,000	10,950,000	1,000	10,950,000	10,950,000	1,368,750	1,368,750	3,680,417	3,680,417	9,581,250	9,581,250
Equipos de Informática	31/12/2024	2	3,500,000	3,500,000	3,500,000	1,000	3,500,000	3,500,000	1,750,000	1,750,000	3,791,667	3,791,667	1,750,000	1,750,000
Implementos de trabajo	31/12/2024	2	2,299,000	2,299,000	2,299,000	1,000	2,299,000	2,299,000	1,149,500	1,149,500	2,395,083	2,395,083	1,104,500	1,104,500
<b>TOTALES</b>			<b>221,659,000</b>	<b>221,659,000</b>	<b>221,659,000</b>	<b>6</b>	<b>221,659,000</b>	<b>221,659,000</b>	<b>23,872,273</b>	<b>23,872,273</b>	<b>56,796,341</b>	<b>56,796,341</b>	<b>197,866,27</b>	<b>197,866,27</b>
AÑO 4														
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil Resante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revaluo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Terrenos	31/12/2025		100,000,000	100,000,000	100,000,000	1,000	100,000,000	100,000,000	0	0	0	0	100,000,000	100,000,000
Rodados	31/12/2025	2	55,000,000	55,000,000	55,000,000	1,000	55,000,000	55,000,000	27,500,000	27,500,000	70,583,333	70,583,333	27,500,000	27,500,000
Edificios e Instalaciones	31/12/2025	37	50,000,000	50,000,000	50,000,000	1,000	50,000,000	50,000,000	1,351,151	1,351,151	5,199,192	5,199,192	48,648,659	48,648,659
Muebles y Equipos	31/12/2025	7	10,950,000	10,950,000	10,950,000	1,000	10,950,000	10,950,000	1,564,286	1,564,286	5,344,702	5,344,702	9,385,714	9,385,714
Equipos de Informática	31/12/2025	1	3,500,000	3,500,000	3,500,000	1,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	7,291,667	7,291,667	0	0
Implementos de Trabajo	31/12/2025	1	2,299,000	2,299,000	2,299,000	1,000	2,299,000	2,299,000	2,299,000	2,299,000	4,602,083	4,602,083	0	0
<b>TOTALES</b>			<b>221,659,000</b>	<b>221,659,000</b>	<b>221,659,000</b>	<b>6</b>	<b>221,659,000</b>	<b>221,659,000</b>	<b>36,124,637</b>	<b>36,124,637</b>	<b>92,920,978</b>	<b>92,920,978</b>	<b>185,534,363</b>	<b>185,534,363</b>
AÑO 5														
Descripción de los Bienes	Fecha de Adquisición	Años de Vida Útil Resante	Valor de Costo o de Adquisición	Valor Fiscal Revaluado del Ejercicio Anterior	Valor Contable Revaluado del Ejercicio Anterior	Coefficiente de Revaluo	Valor Revaluado Fiscal	Valor Revaluado Contable	Cuota de Depreciación Anual Deducible	Cuota de Depreciación Anual no Deducible	Depreciación Fiscal Acumulada	Depreciación Contable Acumulada	Valor Fiscal Neto al Cierre	Valor Contable Neto al Cierre
Terrenos	31/12/2026		100,000,000	100,000,000	100,000,000	1,000	100,000,000	100,000,000	0	0	0	0	100,000,000	100,000,000
Rodados	31/12/2026	1	55,000,000	55,000,000	55,000,000	1,000	55,000,000	55,000,000	55,000,000	55,000,000	125,583,333	125,583,333	0	0
Edificios e Instalaciones	31/12/2026	36	50,000,000	50,000,000	50,000,000	1,000	50,000,000	50,000,000	1,388,889	1,388,889	6,388,081	6,388,081	48,611,111	48,611,111
Muebles y Equipos	31/12/2026	6	10,950,000	10,950,000	10,950,000	1,000	10,950,000	10,950,000	1,825,000	1,825,000	7,669,702	7,669,702	9,125,000	9,125,000
Equipos de Informática	31/12/2026	0	0	0	0	1,000	0	0	0	0	0	0	0	0
Implementos de trabajo	31/12/2026	0	0	0	0	1,000	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTALES</b>			<b>215,950,000</b>	<b>215,950,000</b>	<b>215,950,000</b>	<b>6</b>	<b>215,950,000</b>	<b>215,950,000</b>	<b>58,213,889</b>	<b>58,213,889</b>	<b>139,241,117</b>	<b>139,241,117</b>	<b>157,736,111</b>	<b>157,736,111</b>

**Capital operativo.**

Es la cantidad necesaria de recursos para una empresa o institución financiera para realizar sus operaciones con normalidad. Es decir, los activos para que una compañía, sea capaz de hacer sus funciones y actividades a corto plazo (<https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/>).

**Tabla 25.***Capital Operativo*

<b>PRESUPUESTO DE CAPITAL OPERATIVO (En Guaranies)</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Activo Circulante</b>					
Disponibilidades: Caja y Banco					
Caja	3.000.000 Gs.	3.210.000 Gs.	3.498.900 Gs.	3.883.779 Gs.	4.388.670 Gs.
Banco Regional Cta. Cte. N°	20.000.000 Gs.	21.400.000 Gs.	23.326.000 Gs.	25.891.860 Gs.	29.257.802 Gs.
Inventarios					
Stock de Productos Terminados	22.600.000 Gs.	24.860.000 Gs.	29.232.000 Gs.	36.701.600 Gs.	49.282.240 Gs.
<b>Necesidades Totales</b>	<b>45.600.000 Gs.</b>	<b>49.470.000 Gs.</b>	<b>56.056.900 Gs.</b>	<b>66.477.239 Gs.</b>	<b>82.928.712 Gs.</b>
<b>Pasivo Circulante</b>					
Acreedores Comerciales	- Gs.				
Acreedores Bancarios	- Gs.				
Capital de Trabajo Neto	45.600.000 Gs.	48.792.000 Gs.	53.183.280 Gs.	59.033.441 Gs.	66.707.788 Gs.
<b>Recursos Totales</b>	<b>45.600.000 Gs.</b>	<b>48.792.000 Gs.</b>	<b>53.183.280 Gs.</b>	<b>59.033.441 Gs.</b>	<b>66.707.788 Gs.</b>
<b>Variación del Cap. De Trabajo</b>					
Nivel de Producción %	60%	67%	76%	87%	100%
<b>Variación % Cap. de Trabajo</b>	0%	7%	9%	11%	13%
Capital de Trabajo Inicial	45.600.000 Gs.	48.792.000 Gs.	53.183.280 Gs.	59.033.441 Gs.	66.707.788 Gs.
Variación del Cap. De Trabajo	0	- Gs.	- Gs.	0	0
<b>Total Cap. de Trabajo Requerido</b>	<b>45.600.000 Gs.</b>	<b>48.792.000 Gs.</b>	<b>53.183.280 Gs.</b>	<b>59.033.441 Gs.</b>	<b>66.707.788 Gs.</b>

**Cuadro del servicio de la deuda.**

Comprende las amortizaciones o pagos de capital, intereses, comisiones y otros cargos contemplados en los respectivos contratos o convenios, que serán atendidos según las normas y procedimientos legales establecidos y las previsiones del presupuesto (<https://www.datos.gov.py/dataset/servicio-de-la-deuda>, s.f.).

**Tabla 26.***Servicio de la Deuda*

<b>SERVICIO DE LA DEUDA</b>						
<b>Entidad</b>	Banco Regional S.A.					
<b>Sistema</b>	francés					
<b>Capital</b>	55.000.000	Importe del préstamo				
<b>Años</b>	5	Años de vida del préstamo				
<b>Tasa de Interés</b>	18%	Tasa de interés anual en tanto por ciento				
<b>Capital</b>	55.000.000	47.312.219	38.240.637	27.536.170	14.904.899	
<b>Interes</b>	9.900.000	8.516.199	6.883.315	4.956.511	2.682.882	32.938.906
<b>Amortizacion</b>	7.687.781	9.071.582	10.704.467	12.631.271	14.904.899	55.000.000
<b>Cuotas</b>	17.587.781	17.587.781	17.587.781	17.587.781	17.587.781	87.938.906

Se presenta los valores del cuadro de deudas, teniendo como un préstamo de ₡55.000.000 con un interés de 18% anual durante 5 años, el valor del pago periódico asciende a ₡ 17.587.781, el interés total en los 5 años tiene un valor de ₡ 32.938.906, utilizando el sistema francés.

**Estado de resultado proyectado.**

Los estados financieros son documentos de resultados, que proporcionan información para la toma de decisiones en salvaguarda de los intereses de la empresa, en tal sentido la precisión y la veracidad de la información que pueda contener es importante, la proyección de los estados financieros consiste en calcular cuales son los estados financieros que presentará la empresa en el futuro.

Estado de resultados proyectado. El resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros, etc. se resumen en el estado de resultados (<https://www.solocontabilidad.com/2012/10/estado-de-resultados-proyectado.html>, s.f.).

**Tabla 27.***Estado de resultado proyectado*

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (EN GUARANIES)					
CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 INGRESOS POR VENTAS	194.000.000	213.400.000	251.170.909	315.885.818	425.058.327
2 (-) COSTOS OPERATIVOS	103.751.498	109.966.346	118.309.209	129.686.487	145.939.503
3 (-) GASTOS DE ADMINISTRATIVOS Y VTAS.	36.664.615	38.417.919	40.255.690	42.182.026	44.201.219
<b>4 (=) FONDOS GENERADOS EN OPERACIONES</b>	<b>53.583.886</b>	<b>65.015.735</b>	<b>92.606.010</b>	<b>144.017.305</b>	<b>234.917.605</b>
5 (-) DEPRECIACIONES	14.772.250	18.151.718	23.872.373	36.124.637	58.213.889
	375.000	375.000	375.000	375.000	
<b>6(=) MARGEN OPERATIVO</b>	<b>38.436.636</b>	<b>46.489.017</b>	<b>68.358.637</b>	<b>107.517.668</b>	<b>176.703.716</b>
7(-) GASTOS FINANCIEROS	9.000.000	7.741.999	6.257.559	4.505.919	2.438.984
<b>8 (=) RESULTADO ANTES IMPUESTOS</b>	<b>29.436.636</b>	<b>38.747.018</b>	<b>62.101.078</b>	<b>103.011.749</b>	<b>174.264.733</b>
9 (-) IMPUESTO A LA RENTA 10 %	2.943.664	3.874.702	6.210.108	10.301.175	17.426.473
<b>10 (=) UTILIDAD NETA</b>	<b>26.492.973</b>	<b>34.872.316</b>	<b>55.890.971</b>	<b>92.710.574</b>	<b>156.838.259</b>
11 MARGEN NETO SOBRE VENTAS %	13,66%	16,34%	22,25%	29,35%	36,90%
<b>12 F.N.E (utilidad neta + depreciaciones y amortiz.)</b>	<b>41.265.223</b>	<b>53.024.034</b>	<b>79.763.343</b>	<b>128.835.212</b>	<b>215.052.148</b>

De acuerdo a los ingresos y egresos se tiene una utilidad neta de  $\text{G. } 26.492.973$  en el primer año, y en los siguientes años se mantendrá creciente.

**Balance general proyectado (clasificación y comparativo entre el final e inicial).**

El balance general es un estado financiero que brinda información sobre los activos, pasivos y patrimonio neto de una empresa, durante un período de tiempo determinado. Así, muestra los datos correspondientes hasta la fecha en la que se emite el balance, generalmente el cierre del período fiscal. En términos de posiciones, un

balance general brinda información acerca de la situación contable de una empresa

(<https://www.ceupe.mx/blog/que-es-el-balance-general.html>).

**Tabla 28.**

*Balance general Proyectado*

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>						
<b>ACTIVOS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>23.000.000</b>	<b>54.586.340</b>	<b>93.781.176</b>	<b>159.509.134</b>	<b>274.238.023</b>	<b>475.818.432</b>
Caja	3.000.000	2.729.317	4.689.059	7.975.457	13.711.901	23.790.922
Bancos	20.000.000	51.857.023	89.092.117	151.533.677	260.526.122	452.027.510
<b>INVENTARIOS</b>	<b>-</b>	<b>37.600.000</b>	<b>40.610.000</b>	<b>45.769.500</b>	<b>54.065.975</b>	<b>67.514.834</b>
Stock de miel de abeja		22.600.000	24.860.000	29.232.000	36.701.600	49.282.240
Envases		15.000.000	15.750.000	16.537.500	17.364.375	18.232.594
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>						
Proyecto de Inversión		-				
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>23.000.000</b>	<b>92.186.340</b>	<b>134.391.176</b>	<b>205.278.634</b>	<b>328.303.998</b>	<b>543.333.265</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>						
<b>Bienes en operación</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>221.659.000</b>	<b>215.950.000</b>
Inmuebles	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Rodados	55.000.000	55.000.000	55.000.000	55.000.000	55.000.000	55.000.000
Edificios e Instalaciones	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Muebles y Equipos	10.950.000	10.950.000	10.950.000	10.950.000	10.950.000	10.950.000
Equipos de Informática	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	-
Implemento de trabajo	2.209.000	2.209.000	2.209.000	2.209.000	2.209.000	-
<b>Depreciación Acumulada</b>		<b>- 14.772.250</b>	<b>- 32.923.968</b>	<b>- 56.796.341</b>	<b>- 92.920.978</b>	<b>- 139.241.117</b>
Depreciación Acumulada		- 14.772.250	- 32.923.968	- 56.796.341	- 92.920.978	- 139.241.117
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.500.000</b>	<b>1.125.000</b>	<b>750.000</b>	<b>375.000</b>	<b>-</b>
Proyecto de Inversión	1.500.000	1.500.000	1.125.000	750.000	375.000	
<b>AMORTIZACIÓN ACUMULADA</b>		<b>- 375.000</b>	<b>- 750.000</b>	<b>- 1.125.000</b>	<b>- 1.500.000</b>	<b>-</b>
Amortización Acumulada		- 375.000	- 750.000	- 1.125.000	- 1.500.000	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>223.159.000</b>	<b>208.011.750</b>	<b>189.110.032</b>	<b>164.487.659</b>	<b>127.613.022</b>	<b>76.708.883</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>246.159.000</b>	<b>300.198.090</b>	<b>323.501.208</b>	<b>369.766.293</b>	<b>455.917.020</b>	<b>620.042.149</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
<b>CUENTAS A PAGAR</b>						
Proveedores de Materia prima		-	-	-	-	-
<b>DEUDAS BANCARIAS</b>	<b>-</b>	<b>7.687.781</b>	<b>9.071.582</b>	<b>10.704.467</b>	<b>12.631.271</b>	<b>14.904.899</b>
Banco Regional S.A		7.687.781	9.071.582	10.704.467	12.631.271	14.904.899
<b>PROVISIONES</b>		<b>14.551.006</b>	<b>17.919.158</b>	<b>23.259.948</b>	<b>32.693.661</b>	<b>48.999.903</b>
Impuesto a la Renta a pagar		2.943.664	3.874.702	6.210.108	10.301.175	17.426.473
IVA		11.607.343	14.044.456	17.049.840	22.392.486	31.573.430
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>22.238.788</b>	<b>26.990.740</b>	<b>33.964.415</b>	<b>45.324.932</b>	<b>63.904.802</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
<b>DEUDAS BANCARIAS</b>	<b>55.000.000</b>	<b>47.312.219</b>	<b>38.240.637</b>	<b>27.536.170</b>	<b>14.904.899</b>	<b>- 0</b>
Banco Regional S.A	55.000.000	47.312.219	38.240.637	27.536.170	14.904.899	- 0
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>55.000.000</b>	<b>47.312.219</b>	<b>38.240.637</b>	<b>27.536.170</b>	<b>14.904.899</b>	<b>- 0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>55.000.000</b>	<b>69.551.006</b>	<b>65.231.377</b>	<b>61.500.585</b>	<b>60.229.831</b>	<b>63.904.802</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
<b>CAPITAL</b>						
Capital	206.159.000	206.159.000	206.159.000	206.159.000	206.159.000	206.159.000
<b>RESERVAS</b>						
Reserva Acumulada		-	-	-	-	-
Reserva de Revaluo		-	-	-	-	-
<b>RESULTADOS</b>						
Resultados Acumulados			26.492.973	61.365.289	117.256.259	209.966.834
Resultados del Ejercicio		26.492.973	34.872.316	55.890.971	92.710.574	156.838.259
		<b>26.492.973</b>	<b>61.365.289</b>	<b>117.256.259</b>	<b>209.966.834</b>	<b>366.805.093</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>191.159.000</b>	<b>230.647.083</b>	<b>258.269.831</b>	<b>308.265.709</b>	<b>395.687.189</b>	<b>556.137.346</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>246.159.000</b>	<b>300.198.090</b>	<b>323.501.208</b>	<b>369.766.293</b>	<b>455.917.020</b>	<b>620.042.149</b>
	-	-	-	-	-	-

**Flujo de caja.**

El flujo de caja se utiliza para evaluar la calidad de los ingresos de una empresa, es decir, su habilidad para generar dinero, lo que puede indicar si la empresa está en condiciones de permanecer solvente (<https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>).

**Tabla 29.***Flujo de Caja*

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO (EN GUARANIES)						
CONCEPTOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1. INGRESOS TOTALES</b>	<b>0</b>	<b>236.400.000</b>	<b>289.326.340</b>	<b>370.069.176</b>	<b>506.983.534</b>	<b>741.802.183</b>
1.1 EFECTIVO AL INICIO DELAS OPERACIONES-Caja		3.000.000				
1.2 EFECTIVO AL INICIO DELAS OPERACIONES-Bancos		20.000.000	54.586.340	93.781.176	159.509.134	274.238.023
1.3 FONDOS GENERADOS EN OPERACIONES		213.400.000	234.740.000	276.288.000	347.474.400	467.564.160
<b>2. EGRESOS TOTALES (INVERSIONES Y GASTOS)</b>	<b>261.159.000</b>	<b>181.813.660</b>	<b>195.545.164</b>	<b>210.560.042</b>	<b>232.745.511</b>	<b>265.983.752</b>
2.1 AMORTIZACION DE CAPITAL		7.687.781	9.071.582	10.704.467	12.631.271	14.904.899
2.2 GASTOS FINANCIEROS		9.900.000	8.516.199	6.883.315	4.956.511	2.682.882
2.3 IMPUESTO A LA RENTA			2.943.664	3.874.702	6.210.108	10.301.175
2.4. GASTOS OPERAC Y DE ADM Y VENTAS		152.618.536	160.969.263	172.047.718	186.555.136	206.521.366
2.5 IVA General		11.607.343	14.044.456	17.049.840	22.392.486	31.573.430
2.6 DEPOSITO EN EL BANCO						
2.7 INVERSIÓN INICIAL	261.159.000					
<b>3. FLUJO NETO DEL PROYECTO (BN)</b>	<b>-261.159.000</b>	<b>54.586.340</b>	<b>93.781.176</b>	<b>159.509.134</b>	<b>274.238.023</b>	<b>475.818.432</b>
<b>4. Flujo de Caja Acumulativo</b>	<b>-261.159.000</b>	<b>-206.572.660</b>	<b>-112.791.484</b>	<b>46.717.650</b>	<b>320.955.673</b>	<b>796.774.104</b>

**Ratios Financieros.**

Las ratios financieras también llamados razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de los cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos definidos para ella ([https://es.wikipedia.org/wiki/Ratio\\_financiero](https://es.wikipedia.org/wiki/Ratio_financiero), s.f.).

**Tabla 30.***Ratios Financieros*

RATIOS DE LIQUIDEZ							
Liquidez Corriente	=	Activo Corriente	=	23.000.000	=	1	Veces
		Pasivo Corriente		22.238.788			
Liquidez Absoluta	=	Caja y Bancos	=	23.000.000	=	1	Veces
		Pasivo Corriente		22.238.788			
Capital de Trabajo	=	Activo Corriente	-	Pasivo Corrient	=		
Capital de Trabajo	=	23.000.000		22.238.788	=	G	761.212

RATIOS DE SOLVENCIA											
Estructura de Capital	=	Pasivo	*	100	=	55.000.000	*	100	=	28,77	%
		Patrimonio				191.159.000					
Razón de Endeudam	=	Pasivo	*	100	=	55.000.000	*	100	=	22,34	%
		Activo				246.159.000					

RATIOS DE RENTABILIDAD											
Ratios de Inversión	=	Utilidad Neta	*	100	=	26.492.973	*	100	=	10,76	%
		Activos				246.159.000					
Ratios del Patrimoni	=	Utilidad Neta	*	100	=	26.492.973	*	100	=	13,86	%
		Patrimonio Neto				191.159.000					
Ratios de Rentabilid	=	Utilidad Bruta	*	100	=	41.265.223	*	100	=	17,49	%
		Ventas				236.000.000					
Ratios de Rentabilid	=	Utilidad Neta	*	100	=	26.492.973	*	100	=	11,23	%
		Ventas				236.000.000					

### Punto de equilibrio.

El punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales.

Por tanto, el punto muerto no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de él, la empresa empezará a obtener ganancias. Este concepto es esencial para saber cuál es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado (<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>).

**Tabla 31.***Punto de Equilibrio*

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO Año 1</b>		
Ventas	V	213.400.000
Costos Fijos	CF	63.539.138
Costos Variables	CV	114.126.648
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	<b>64,0</b> %
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO Año 2</b>		
Ventas	V	234.740.000
Costos Fijos	CF	67.049.200
Costos Variables	CV	120.962.981
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	<b>58,9</b> %
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO Año 3</b>		
Ventas	V	276.288.000
Costos Fijos	CF	73.038.276
Costos Variables	CV	130.140.130
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	<b>50,0</b> %
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO Año 4</b>		
Ventas	V	347.474.400
Costos Fijos	CF	85.356.147
Costos Variables	CV	142.655.136
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	<b>41,7</b> %
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO Año 5</b>		
Ventas	V	467.564.160
Costos Fijos	CF	106.884.683
Costos Variables	CV	160.533.453
Punto de Nivelación	$PN = [CF / (V - CV)] \times 100 (\%)$	<b>34,8</b> %

Se exhibe el valor de los cinco años del Punto de Equilibrio, del primer año con un total de 64,0%, el segundo año es de 58,9%, para el tercer año 50,0%, el cuarto año 41,7% y para el quinto año asciende a 34,8%.

**Conclusión**

La conclusión para este estudio se expone cuanto sigue; El capital inicial requerido para la producción de la miel asciende a ¢ 261.159.000. El total de gastos y costos del proyecto asciende a la suma de ¢ 177.665.786. El precio del producto fijado para su venta varía de acuerdo al tamaño del envase y el contenido neto, así el envase de 250g será ofertado a 25.000 guaraníes; el de 500g con un precio de 38.000 guaraníes y el de 1kg a un precio de 50.000 guaraníes. El punto de equilibrio es relativo en los cinco años, se logra en el primer año el 64,0% resulta positivo para el proyecto, llegando al quinto año con el 34,8%.

### **Estudio Económico**

El estudio económico tiene como objetivo, determinar los beneficios y costos desde el punto de vista del país, la población y su impacto en la economía. La evaluación económica, se encamina en determinar el precio económico de los factores de producción, eliminando las distorsiones existentes en el mercado y la subvaloración o sobrevaloración de los bienes en los mercados tanto nacionales como internacionales.

Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. Describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto (Urbina, 2010).

El estudio económico dentro de la metodología de evaluación de proyectos, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico. Las decisiones que se hayan tomado en el estudio técnico en términos de cantidad de materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra directa e indirecta, cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesarios para el proceso, etc., ahora deberán aparecer en forma de inversiones y gastos (Estudio económico, s.f.).

El estudio económico conforma la cuarta y última etapa de los proyectos de inversión, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior.

Este estudio en especial, comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación, y de ahí surge la cuestión del estudio económico: ¿Cuál es la estructura económica que permite evidenciar la recolección y comercialización de miel de abeja?, de este punto de expide las preguntas específicas para este capítulo;

- ✓ ¿A cuánto asciende el VAN?
- ✓ ¿Cuánto es TIR?
- ✓ ¿Cuál valor resulta la relación B/C?
- ✓ ¿Cuál es el periodo de recuperación del capital?

El objetivo general formulado para el estudio económico se presenta de esta forma; Establecer si tiene rentabilidad la recolección y comercialización de la miel de abeja europea.

Así daremos seguimiento al establecido para los objetivos específicos:

- ✓ Determinar el VAN
- ✓ Analizar la TIR
- ✓ Averiguar el valor de relación B/C
- ✓ Conocer el periodo de recuperación del Capital

En consecuencia, al estudio económico se deberá a la valoración de los costos y beneficios sociales del proyecto; así como el uso de métodos estimativos de precios-sombra cuando los costos y beneficios difieren de los precios de mercado; y la valoración fuera del mercado y la transferencia de beneficios, para precios de bienes y servicios que no tienen precios de mercado directos.

Los resultados del estudio brindarán una idea más clara y objetiva sobre la empresa de las pérdidas económicas que se tendrían.

### **Soporte teórico**

#### **El Valor Actual Neto.**

El valor actual neto (VAN), también conocido como valor actualizado neto o valor presente neto, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

Al respecto, Johnson (1998) se expresa así: “un proyecto de inversión de capital debería aceptarse si tiene un valor presente neto positivo, cuando los flujos de efectivo esperados se descuentan al costo de oportunidad”

([https://es.wikipedia.org/wiki/Valor\\_actual\\_neto](https://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto), s.f.).

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

**Tabla 32.**

VAN

RESUMEN DE FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS:	- Gs.	236.400.000 Gs.	289.326.340 Gs.	370.069.176 Gs.	506.983.534 Gs.	741.802.183 Gs.
EGRESOS	-261.159.000 Gs.	181.813.660 Gs.	195.545.164 Gs.	210.560.042 Gs.	232.745.511 Gs.	265.983.752 Gs.
FLUJO DE CAJA	-261.159.000 Gs.	54.586.340 Gs.	93.781.176 Gs.	159.509.134 Gs.	274.238.023 Gs.	475.818.432 Gs.
V.A.N. Positivo						
	INTERES 1	45%				
	V.A.N. (45%)	F.A. = $1/(1+0,45)^n$		V.A.N. (45%) =	9.684.438 Gs.	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
F.C.N.	-261.159.000 Gs.	37.645.752 Gs.	44.604.602 Gs.	52.321.664 Gs.	62.037.696 Gs.	74.233.724 Gs.
V.A.N. Negativo						
	INTERES 2	48%				
	V.A.N. (48%)	F.A. = $1/(1+0,48)^n$		V.A.N. (48%) =	-8.090.275 Gs.	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
F.C.N.	-261.159.000 Gs.	36.882.662 Gs.	42.814.635 Gs.	49.204.000 Gs.	57.158.498 Gs.	67.008.930 Gs.

El Valor Actual de los flujos de caja asciende a una tasa de retorno del 45% cuyo resultado se da en  $\text{G}.$  9.684.438 y con un VAN negativo de 48% cuyo resultado en  $\text{G}.$  -8.090.275.

**Tasa Interna de Retorno.**

La Tasa Interna de Retorno o TIR nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión (Matias Torres – 2016).

**Tabla 33.**

TIR

T.I.R. (Tasa Interna de Retorno)	
TIR = $i1 - (\text{VAN1}(i2 - i1)) / (\text{VAN2} - \text{VAN1})$	
TIR =	46,63%

Es el retorno del proyecto en base a la inversión teniendo en cuenta una tasa de mercado vs la tasa pagada por la proyección. Para este caso se estima una TIR de 46,63% lo que indica un resultado rentable.

### La relación beneficio/costo.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad. Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad. Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto (C., 2010).

**Tabla 34.**

*B/C*

Relación Beneficio - Costo						
RESUMEN DEL FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS:		236.400.000	289.326.340	370.069.176	506.983.534	741.802.183
EGRESOS	-261.159.000	181.813.660 Gs.	195.545.164 Gs.	210.560.042 Gs.	232.745.511 Gs.	265.983.752 Gs.
	<b>B t</b>	F.A. = $B/(1+0,15)^n$			1.326.340.256 Gs.	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>B t</b>	0	205.565.217	218.772.280	243.326.490	289.869.481	368.806.788
	<b>B t</b>	F.A. = $B/(1+0,15)^n$			448.560.652 Gs.	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
F.C.N.	-261.159.000	158.098.835	147.860.237	138.446.645	133.073.001	132.240.933
	<b>B / C =</b>	2,956880523				

El cuadro de relación beneficio/costo demuestra la utilidad de cada guaraní invertido en este caso  $G. 2,95$

### El periodo de recuperación del capital.

El período de recuperación del capital se define como el tiempo que requiere recuperar la inversión. Si el período de recuperación es corto, significa que la inversión es más atractiva que una que tenga un período de recuperación largo (<https://www.zonaeconomica.com/periodo-de-recuperacion-del-capital>).

**Tabla 35.**

*Recuperación del Capital*

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL		
INVERSION INICIAL	-261.159.000	-261.159.000
FLUJO AÑO 1	54.586.340	-206.572.660
FLUJO AÑO 2	93.781.176	-112.791.484
FLUJO AÑO 3	159.509.134	46.717.650
FLUJO AÑO 4	274.238.023	320.955.673
FLUJO AÑO 5	475.818.432	796.774.104

$$PRC = tn + \frac{SA1}{SA1 + SA2} - m =$$

$$PRC = 3 + \frac{15.897.106}{15.897.106 + 46.717.650} - 1 = 2,2538875 \text{ Años}$$

El Periodo de recuperación de capital demuestra que el estudio realizado arroja que el proyecto recuperaría su inversión en 2 años y 2 meses.

### **Conclusión**

En este capítulo se ordena y sistematiza toda la información de carácter monetario que proporcionaron los estudios previos, se elaboró los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y valorar los antecedentes para determinar su rentabilidad, con lo que se concluye lo siguiente: de acuerdo a los estudios realizados se constataron los siguientes resultados financiero: la relación del Beneficio-Costo resultó  $\text{G} 2,95$ . El Valor Actual Neto es de  $\text{G} 9.684.438$ . La Tasa Interna de Retorno equivale a 46,63%. El periodo de recuperación del capital invertido se pretende hacerlo en 2 años y 2 meses.

### Conclusión final

El proyecto de inversión con la que se ha trabajado ofreció datos relevantes cuyos resultados se han interpretado para llegar a las siguientes conclusiones.

Para el primer objetivo específico, cual es; “Analizar si hay mercado para la miel de abeja”, se concluye cuanto sigue; existe suficiente demanda según el estudio realizado, por lo que se estima que la cantidad demanda mantendrá rentable a la empresa, puesto que no existe en la zona un mercado competidor que amenace la venta, considerando las características de producto como natural y saludable.

En cuanto al segundo objetivo específico, cual es; “Determinar la viabilidad de la recolección y comercialización de miel de abeja”, se expone lo siguiente; La viabilidad de la recolección y comercialización de miel de abeja se considera posible, al recabar los datos e informes del estudio técnico realizado que arrojó que existe una alta posibilidad de contar con todo lo necesario para el funcionamiento del proyecto. La empresa que ha de ofrecer al mercado la miel de abeja europea estará ubicada en el barrio Cooperativista Naranjito, la cual requerirá de los equipamientos necesarios para producir 6.000kg anuales del producto. El producto a recolectar y ofrecer al mercado técnicamente es accesible la recolección, ya que se pretende hacerlo de manera fácil, práctica, rápida y con todos los equipamientos necesarios. La ingeniería del proyecto estuvo a cargo de la propia investigadora, partiendo del flujograma, el diseño de plano y el listado de maquinarias y equipos.

Respecto al tercer objetivo específico, cual es; “Averiguar la estructura económica que permite evidenciar la recolección y comercialización de miel de abeja”, se concluye lo siguiente; El capital inicial requerido para la recolección de miel asciende G. 261.159.000. El total de gastos y costos del proyecto asciende a la suma de G 177.665.786. El precio del producto fijado para su venta varía de acuerdo al tamaño del envase y el contenido neto, así el envase de 250g será ofertado a 25.000 guaraníes; el de 500g con un precio de 38.000 guaraníes y el de 1kg a un precio de 50.000 guaraníes, fijando así también el precio del kg de la cera de panal para la venta 25.000 guaraníes. Las ratios financieras demostraron una liquidez de 1 vez mayor al pasivo corriente. Los estados de resultados y balances generales proyectados, desde el año uno hasta el horizonte del proyecto es cuanto sigue; El estado de resultado evidencia que la utilidad es mayor que los costos, generando un margen neto sobre venta con el 13,66%

en el año uno. La utilidad neta para el año uno se proyecta a ₡. 26.492.973, y para el quinto año una proyección es de ₡. 156.838.259. El punto de equilibrio es relativo en los cinco años, se logra en el primer año el 64,0%, positivo para el proyecto, llegando al quinto año con el 34,8%.

Y, por último, para el cuarto objetivo específico formulado; el cual es; “Establecer la rentabilidad de la recolección y comercialización de la miel de abeja europea”, se concluye cuanto sigue; de acuerdo a los estudios realizados se constataron los siguientes resultados financieros: El Valor Actual Neto es de ₡ 9.684.438, la Tasa Interna de Retorno equivale a 46,63 %. la relación del Beneficio-Costo resultó 2,95. El periodo de recuperación del capital invertido se pretende hacerlo en 2 años y 2 meses, con lo cual se demuestra la rentabilidad para la empresa.

Con estos resultados obtenidos se pudo determinar la factibilidad de la puesta en marcha de una empresa dedicada a la recolección y comercialización de miel de abeja europea en la localidad de Naranjito-Itapúa.

### Referencias Bibliográficas

Blog – Meire 04/06/2018:

[https://blogdelocalidad.com/diagrama-de-flujo-flujograma-de-proceso/#:~:text=El%20diagrama%20de%20flujo%20\(flujograma,a%20trav%C3%A9s%20de%20s%C3%ADmbolos%20gr%C3%A1ficos.&text=En%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20procesos,la%20productividad%20de%20los%20trabajadores.](https://blogdelocalidad.com/diagrama-de-flujo-flujograma-de-proceso/#:~:text=El%20diagrama%20de%20flujo%20(flujograma,a%20trav%C3%A9s%20de%20s%C3%ADmbolos%20gr%C3%A1ficos.&text=En%20la%20gesti%C3%B3n%20de%20procesos,la%20productividad%20de%20los%20trabajadores.)

C., J. D. (23 de febrero de 2010). Obtenido de:

<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

Definición De- <https://definicion.de/plan-de-cuentas/>

Estudio económico. (s.f.). Obtenido de:

<http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/eva-elePro/4.pdf>

Fisher, espejo, L. (s.f.). Mercadotecnia. 4ta edición.

Franco, Y. (Julio de 2014). Tesis de investigación. Obtenido de

<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2014/07/como-se-debe-citar-un-blog-como.html>

Hernández, 2. (2006). Metodología de la investigación

<http://www.fao.org/3/y5110s/y5110s05.htm#TopOfPage>

<https://www.ecured.cu/Miel>

<https://infonegocios.com.py/plus/el-negocio-mas-dulce-una-empresa-produce-al-ano-11-toneladas-de-miel-con-siete-variedades-distintas>

<https://www.webconsultas.com/dieta-y-nutricion/dieta-equilibrada/la-miel-10220>

<https://blog.hubspot.es/sales/analisis-demanda>

<https://www.questionpro.com/es/calculadora-de-muestra.html>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo\\_\(estadística\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Muestreo_(estadística)), s.f.

[https://es.wikipedia.org/wiki/Perfil\\_de\\_puesto](https://es.wikipedia.org/wiki/Perfil_de_puesto), s.f.

<https://www.gestiopolis.com/manuales-procedimientos-uso-control-interno/>

<https://conceptodefinicion.de/inversion/>, s.f.

<https://es.scribd.com/doc/94556713/4-3-Cronograma-de-Inversion>, s.f.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Depreciacion>, s.f.

<https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/>

<https://www.datos.gov.py/dataset/servicio-de-la-deuda>, s.f.

<https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html>

<https://economipedia.com/definiciones/stock-estocaje.html>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Coste\\_fijo](https://es.wikipedia.org/wiki/Coste_fijo), s.f.

[https://es.wikipedia.org/wiki/Costo\\_variable](https://es.wikipedia.org/wiki/Costo_variable), s.f.

<https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

<https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/>

<https://www.solocontabilidad.com/2012/10/estado-de-resultados-proyectado.html>, s.f.

<https://www.ceupe.mx/blog/que-es-el-balance-general.html>

<https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

[https://es.wikipedia.org/wiki/Ratio\\_financiero](https://es.wikipedia.org/wiki/Ratio_financiero), s.f.

[https://es.wikipedia.org/wiki/Valor\\_actual\\_net](https://es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_net), s.f.

<https://www.zonaeconomica.com/periodo-de-recuperacion-del-capital>

Kotler, 2017 – (<https://clusmin.org/la-importancia-de-la-investigacion-de-mercado/#:~:text=Philip%20Kotler%2C%20define%20la%20investigacion,espec%20que%20enfrenta%20la%20empresa%22.>)

Kotler, P. (2017). FUNDAMENTOS DE MARKETING. 13a edición.

Nassir Sapag, R. S. (2008). Preparación y evaluación de proyectos. 2da edición

Manual de funciones. (s.f.). Obtenido de:

<https://gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com/2012/10/trabajo-3-definicion-del-manual-funciones.pdf>

Matías Torres 2016:

<https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>

Orjuela Soledad, M. S. (diciembre de 2012). Guía de estudio de mercado para la evaluación de proyecto. Obtenido de Guía de estudio de mercado para la evaluación de proyecto:

[https://www.eenasque.net/guia\\_transferencia\\_resultados/files/Univ.Chile\\_Tesis\\_Guia\\_del\\_Estudio\\_de\\_Mercado\\_para\\_la\\_Evaluacion\\_de\\_Proyectos.pdf](https://www.eenasque.net/guia_transferencia_resultados/files/Univ.Chile_Tesis_Guia_del_Estudio_de_Mercado_para_la_Evaluacion_de_Proyectos.pdf)

Ramírez Rojas, J. (s.f.). Obtenido de:

<https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>

Roberto Hernández Sampieri, C. F. (2010). Metodológica de la investigación. México: McGraw-Hill Interamericana.

Rosales, R. (2005). Formulación y evaluación de proyectos.

Reinaldo, s. c., & Nassir, s. c. (2007). Preparación y evaluación de proyectos. 5ta edición.

Tamayo, & Tamayo. (2007). Conociendo la Contabilidad (Cuarta ed.). (L. Noriega, Ed.) México.

Urbina, G. B. (2010). En E. d. Proyectos. 6ta edición.

[www.set.gov.py](http://www.set.gov.py)

## Apéndice A

### Encuesta

Soy Tayná Rubas Porath, estudiante de Ingeniería Comercial de la Universidad Tecnológica Intercontinental (UTIC) sede María Auxiliadora. Estoy trabajando con un proyecto y solicito su opinión a través de este cuestionario, marcando una sola opción en cada cuestión. La información que surja será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de miel de abeja.

Agradezco desde ya su tiempo y su colaboración

**Marque la alternativa que más se ajuste a su realidad y preferencia**

**Fecha:** .....

**Encuesta N<sup>a</sup>** .....

#### I) Identificación:

**Edad:** 1. Menor de 30 años.

2. Mayor de 30 años.

**Sexo:** 1. Mujer.

2. Hombre.

#### II) Análisis de la demanda

1) Consumes miel de abeja

Si  
 No

Instrucciones: Si su respuesta es “si” continúe con el ítem N° 2

2) De las siguientes, cuales acostumbras comprar?:

Miel de abeja Normal

Miel de abeja de Marca

Miel de abeja en panal

3) Prefieres consumir en:

Bebidas

Comidas

Remedios caseros

4) Adquirirías en la presentación de:

250 gramos

500 gramos

1 kilogramo

5) ¿Cuál es el factor más importante al adquirir el producto?

Calidad

Color

Precio

Tamaño

6) Prefieres adquirir este producto en:

Tiendas - Supermercados

Despensas

Delivery

7) ¿Con que frecuencia estarías dispuesto a adquirir la miel de abeja?

Una vez a la semana

Cada quince días

Una vez por mes

Cada tres meses

8) ¿Optarías por una empresa con buena estructura para dar inicio a la comercialización de la miel de abeja?

Si

No