



**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA
PRODUCCIÓN**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL
A BASE DE FLORES DE TARAXACO, UBICADA EN LA
PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.**

**Trabajo de Titulación previo la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Industrial y de la Producción**

AUTORA: MARIA JOSE NAVARRETE PALOMINO

DIRECTOR: ING. EDUARDO EDMUNDO VÁSCONEZ ROMERO. MSC

Quito, 2018



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 11 de Mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. NAVARRETE PALOMINO MARIA JOSE de la carrera de Administración Industrial y de la Producción cuyo tema de investigación fue: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXACO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018; una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: APROBAR el Trabajo de Titulación de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



Ing. Eduardo Vasconez
Tutor del Proyecto



Ing. Ángela Pimbo
Lector del Proyecto



Dr. Patricio Guanopatin
Director de Escuela



Msc. Giovanni Urbina
Coordinador de Proyectos

CAMPUS 1 - MATRIZ

Av. de la Prensa N45-268 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2269900
E-mail: instituto@cordillera.edu.ec
Pág. Web: www.cordillera.edu.ec
Quito - Ecuador

CAMPUS 2 - LOGROÑO

Calle Logroño Oe 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649

CAMPUS 3 - BRACAMOROS

Bracamoros N15 - 163
y Yacuambí (esq.)
Telf: 2262041

CAMPUS 4 - BRASIL

Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Telf: 2246036

CAMPUS 5 - YACUAMBI

Yacuambí
Oe2-36 y
Bracamoros.
Telf: 2249994

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXACO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Maria J. Navarrete.

María José Navarrete Palomino

CC: 1719607473

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **María José Navarrete Palomino** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **1719607473** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE
TARAXACO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL
AÑO-2018 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

Maria J. Navarrete.

FIRMA

NOMBRE

María José Navarrete Palomino

CEDULA

CC 1719607473

Quito, a los 11 días de Mayo del 2018

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE
FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE
COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por permitirme llegar hasta estos instantes en donde obtendré mi título de Tecnóloga en Adm Industrial y de la Producción, al INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA agradecerle por abrirme las puertas y darme la oportunidad de llegar a ser una gran profesional con los conocimientos que me brindaron cada uno de mis maestros(as) para llegar a este gran logro en donde semestre a semestre fueron transformándome como persona y como una profesional.

Un agradecimiento especial al Ing. Eduardo Vásquez Romero. Msc por todo el tiempo que me brindo en estos meses, agradezco por ser un buen maestro y brindarme no solamente sus conocimientos sino también brindarme su amistad y apoyo para que el presente trabajo de titulación culmine con éxito.

Le doy gracias a mis padres José y Alexandra por ser ese pilar fundamental en mi vida en donde me guiaron cada uno de mis pasos para que yo pueda llegar a culminar este proyecto, a mis hermanos Ariel y Damaris por ser mi grande motivación para que ellos tengan un gran ejemplo, les agradezco por darme esa confianza que necesite para poder llegar alcanzar esta meta.

A una persona muy especial por ser compañero, amigo, confidente, que ha estado pendiente de todos mis desvelos, iras, felicidades, enojos gracias por tenerme paciencia ya que ese fue el ingrediente especial para que yo pueda lograr obtener un resultado exitoso.

DEDICATORIA

Dedico todo mi empeño, esfuerzo y dedicación a dios, a mis padres, hermanos y novio. A Dios por ser ese ser divino que estuvo guiando cada uno de mis pasos fue mi mejor guía en todo momento.

A mis padres José y Alexandra por ser mi fundamento esencial y por depositar toda esa confianza en mí, que fue lo esencial para que yo pueda lograr este gran objetivo.

A mis hermanos Ariel y Damaris por ser mi grande motivación ya que con sus alegrías y entretenimientos han hecho de que yo tenga paciencia para poder alcanzar esta meta, sin ellos no lo hubiese logrado.

A mi novio le dedico este proyecto por tenerme paciencia en esos días de desvelo con aquellas tareas que no podía realizar y me quedaba hasta altas horas de la noche pero hoy tiene buenos frutos.

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA	ii
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	iii
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
Índice General.....	vii
Índice de tablas	xi
Índice de figuras.....	xv
Índice de anexos.....	xvii
RESUMEN EJECUTIVO	xviii
ABSTRACT.....	xx
INTRODUCCIÓN.....	xxii
CAPÍTULO I.....	1
1. Introducción.....	1
1.01 Justificación.....	1
1.02 Antecedentes	2
CAPÍTULO II	6
2. Análisis Situacional	6
2.01 Ambiente Externo	6
2.01.01 Factor Económico	6
2.01.01 .01 PIB.....	7
2.01.01.02 PIB sectorial.....	8
2.01.01.05 Inflación Sectorial.-.....	10
2.01.01.06 Riesgo País	11
2.01.01.07 Tasa activa.....	12
2.01.01.08 Tasa pasiva	13
2.01.02 Factor Social.....	14
2.01.02.01 Población.....	14
2.01.02.02 Población proyectada para el 2018	15
2.01.02.03 Población económicamente activa (PEA).....	16
2.01.02.04 Empleo	17
2.01.02.06 Subempleo.....	19

2.01.03 Factor Legal	20
2.01.04 Factor Tecnológico.....	28
2.02 Entorno Local	29
2.02.01 Clientes.....	29
2.02.02 Proveedores	30
2.02.03 Competidores	31
2.03 Análisis FODA	32
2.04 Propuesta Estratégica	32
2.04.01 Misión	33
2.04.02 Visión	33
2.04.03 Objetivo.....	33
2.04.03.01 Objetivo general:.....	34
2.04.03.02 Objetivo específico:	34
2.04.04 Principios y/o valores:.....	34
2.04.05 Gestión administrativa	35
2.04.06 Gestión operativa	43
2.04.07 Gestión comercial.....	44
CAPÍTULO III.....	50
3. Estudio de Mercado	51
3.01 Análisis del consumidor	51
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	52
3.01.01.01 Población.....	52
3.01.01.02 Muestra.....	52
3.01.02 Técnicas de obtención de información.....	53
3.01.02.01 Análisis de la Información	56
3.02 Oferta	69
3.02.01 Oferta histórica.....	69
3.02.02 Oferta Actual.....	69
3.02.03 Oferta proyectada	69
3.03 Productos sustitutos	70
3.03.01 Oferta histórica.....	70
3.03.02 oferta actual.....	70
3.03.03 Oferta proyectada	71
3.04 DEMANDA	71
3.04.01 Demanda histórica.....	71

3.05 Demanda actual.....	71
3.06 Demanda proyectada	72
3.07 BALANCE OFERTA-DEMANDA	73
3.07.01 Balance Actual	73
3.07.02 Balance Proyectado.....	73
CAPÍTULO IV	74
4. Estudio técnico.....	74
4.01 Tamaño del proyecto.....	74
4.01.01 capacidad instalada.....	74
4.01.02 capacidad óptima.....	75
4.02 LOCALIZACIÓN	75
4.02.01 Macro	75
4.02.02 micro –localización	76
4.02.03 localización óptima	77
4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO	78
4.03.01 Definición del Bien y/o servicio	78
4.03.02 Distribución de planta	79
4.03.03 Proceso productivo.....	81
4.03.04 Maquinaria	85
4.03.05 Equipos.....	85
CAPÍTULO V	87
5. Estudio financiero	87
5.01 Ingresos	87
5.01.01 Ingresos Operacionales	87
5.01.02 Ingresos no Operacionales	89
5.02 Costos	90
5.02.01 Costo Directo	90
5.02.02 Costos Indirectos	90
5.02.03 Gastos Administrativos	90
5.02.05 Gastos Financieros	93
5.02.06 Costos Fijos.....	94
5.02.07 Costos Variables.....	94
5.03 Inversiones	95
5.03.01 Inversión Fija	95
5.03.02 Activos Fijos	95

5.03.02.01 Maquinaria	95
5.03.02.02 Equipos.....	96
5.03.02.03 Muebles Y Enseres.....	96
5.03.03 Activos Nominales (diferidos)	97
5.03.04 Capital de Trabajo	97
5.03.05 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos	98
5.03.06 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)	98
5.03.06.01 Amortización del diferido	100
5.03.07 Depreciaciones (tabla de depreciación)	100
5.03.08 Estado de Situación Inicial.....	101
5.03.09 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	102
5.03.10 Flujo Caja.....	103
5.04 Evaluación financiera	104
5.04.01 Tasa de descuento	104
5.04.02 VAN	104
5.04.03 TIR	105
5.04.05 PRI (Período de recuperación de la inversión)	106
5.04.06 RBC (Relación costo beneficio).....	107
5.04.07 Punto de equilibrio	107
5.04.08 Análisis de índices financieros.....	109
5.04.08.01 ROE (RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO)	109
5.04.08.02 ROA (rentabilidad sobre los activos).....	109
CAPÍTULO VI.....	111
6. Análisis de Impactos	111
6.01 Impacto Ambiental.....	111
6.02 Impacto Económico	112
6.03 Impacto Productivo	113
6.04 Impacto Social.....	114
CAPÍTULO VII	115
7. Conclusiones y Recomendaciones	115
7.01 Conclusiones	115
7.02 Recomendaciones.....	116
Bibliografía.....	117
Anexos	124

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: PIB Trimestral.....	7
Tabla 2: PIB por Industrias	8
Tabla 3: Inflación	9
Tabla 4: Riesgo país	11
Tabla 5: Tasa activa	12
Tabla 6: Tasa Pasiva.....	13
Tabla 7: Tasa Pasiva del Banco Produbanco	13
Tabla 8: Población.....	14
Tabla 9: Población Proyectada para el 2018	15
Tabla 10: Requisitos para la obtención de la LUAE.....	27
Tabla 11: Clientes	29
Tabla 12: Proveedores.....	30
Tabla 13: Competidores	31
Tabla 14: Análisis externo del FODA.....	32
Tabla 15: Descripción de cargo del Gerente general.	37
Tabla 16: Descripción del cargo de Contador.....	38
Tabla 17: Descripción del cargo de Jefe de Producción.	39
Tabla 18: Descripción de cargo de Jefe de ventas.	40
Tabla 19: Descripción del cargo de operarios.....	41
Tabla 20: Descripción del cargo de vendedor.....	42
Tabla 21: Diagrama de flujo del proceso de elaboración de miel de taraxáco	43
Tabla 22: Pregunta 1 de segmentación.....	57
Tabla 23: Pregunta 2 de segmentación.....	58

Tabla 24: Pregunta 1 de la encuesta.....	59
Tabla 25: Pregunta2 de la encuesta.....	60
Tabla 26: Pregunta 3 de la encuesta.....	61
Tabla 27: Pregunta 4 de la encuesta.....	62
Tabla 28: Pregunta 5 de la encuesta.....	63
Tabla 29: Pregunta 6 de la encuesta.....	64
Tabla 30: Pregunta 7 de la encuesta.....	65
Tabla 31: Pregunta 8 de la encuesta.....	66
Tabla 32: Pregunta 9 de la encuesta.....	67
Tabla 33: Pregunta 10 de la encuesta.....	68
Tabla 34: Oferta Proyectada.....	70
Tabla 35: Datos para obtener la demanda actual	72
Tabla 36: Datos de la obtención de la demanda actual	72
Tabla 37: Demanda proyectada.....	72
Tabla 38: Datos del balance actual.....	73
Tabla 39: Balance proyectado	73
Tabla 40: Capacidad instalada	74
Tabla 41: Capacidad instalada	75
Tabla 42: Mapa de ubicación de la provincia de Pichincha.....	76
Tabla 43: Ubicación parroquial de punto de venta	76
Tabla 44: Ubicación parroquial de la fábrica.....	77
Tabla 45: Matriz de localización.....	78
Tabla 46: Distribución de áreas.....	80
Tabla 47: Diagrama de Flujo de Actividades.....	84
Tabla 48: Detalle de maquinaria	85
Tabla 49: Detalle de equipos.....	85

Tabla 50: Detalle de muebles y enseres.	86
Tabla 51: Materia prima requerida anualmente	88
Tabla 52: Pagos de mano de obra requerida	88
Tabla 53: Valores de CIF requeridos	89
Tabla 54: Ingresos Operacionales	89
Tabla 55: Ingresos Operacionales proyectados.....	89
Tabla 56: Costo directos.....	90
Tabla 57: Costo Indirecto.....	90
Tabla 58: Gastos administrativos	91
Tabla 59: Tabla de material de aseo y limpieza.....	91
Tabla 60: Suministros de Oficina.....	91
Tabla 61: Otros gastos.....	92
Tabla 62: Gastos administrativos proyectados.....	92
Tabla 63: Rol de pagos.....	92
Tabla 64: Gasto de ventas	93
Tabla 65: Gastos de ventas proyectados	93
Tabla 66: Gastos financieros.....	94
Tabla 67: Proyección de los costos	94
Tabla 68: Detalle de maquinaria	95
Tabla 69: Equipos de computación.....	96
Tabla 70: Detalle de muebles y enseres.	96
Tabla 71: Resumen de activos fijos	96
Tabla 72: Capital de trabajo	97
Tabla 73: Tabla de inversión.....	98
Tabla 74: Amortización.....	99
Tabla 75: Amortización diferida	100

Tabla 76: Depreciaciones	100
Tabla 77: Estado de situación inicial	101
Tabla 78: Estado de resultados proyectado	102
Tabla 79: Flujo de caja proyectado	103
Tabla 80: TMAR	104
Tabla 81: VAN	104
Tabla 82: TIR	105
Tabla 83: Período de recuperación de la inversión	106
Tabla 84: Período de recuperación de la inversión	106
Tabla 85: Relación costo beneficio	107
Tabla 86: Punto de equilibrio	108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 PIB Trimestral	7
Figura 2: Inflación anual en alimentos	10
Figura 3 : Composición de Población en Edad de Trabajar	16
Figura 4: composición de Población Económicamente Activa.....	16
Figura 5: composición de Población Total.....	17
Figura 6: tasa de empleo a nivel nacional, urbano y rural.	18
Figura 7: tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural	19
Figura 8: tasa de subempleo a nivel nacional, urbano y rural.....	20
Figura 9: Requisitos de funcionamiento	26
Figura 10: Organigrama estructural /funcional	36
Figura 11: Mapa Poblacional de la Parroquia de Cotocollao.....	45
Figura 12: Pregunta 1 de segmentación	57
Figura 13: Pregunta 2 de segmentación	58
Figura 14: Pregunta 1 de encuesta	59
Figura 15: Pregunta 2 de encuesta	60
Figura 16: Pregunta 3 de encuesta	61
Figura 17: Pregunta 4 de encuesta	62
Figura 18: Pregunta 5 de encuesta	63
Figura 19: Pregunta 6 de encuesta	64
Figura 20: Pregunta 7 de encuesta	65
Figura 21: Pregunta 8 de encuesta	66
Figura 22: Pregunta 9 de encuesta	67
Figura 23: Pregunta 10 de encuesta	68

Figura 24: Mapa de ubicación de la provincia de Pichincha.	76
Figura 25: Mapa de ubicación de la parroquia de Cotocollao y el Condado.	77
Figura 26: Plano de la planta piso 1	80
Figura 27: Plano de la planta piso 2	81
Figura 28: Flujograma lineal del proceso productivo de miel de taraxáco	82
Figura 29: Flow sheet del proceso productivo de miel de taraxáco	83
Figura 30: Punto de equilibrio de la miel de taraxáco	108

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Tabla de amortización de la Cooperativa Alianza Minas Ltda.....	125
Anexo 2: Material Pop	126
Anexo 3: Fotografía de los ingredientes de la miel de taraxáco	127
Anexo 4: Fotografías del proceso de la miel de taraxáco	132

RESUMEN EJECUTIVO

Debido a que la parroquia de Cotocollao se encuentra a 2.495msnm es una muy buena opción para comenzar con la producción de la miel de taraxáco teniendo en cuenta que esta hierba floral es una molestia para los habitantes del sector y sus alrededores por invadir sus jardines. Tomando en cuenta esta gran molestia de los habitantes del sector y debido que esta hierba floral es una excelente planta depurativa se optó por realizar este dulce que será muy sano y saludable para las personas.

El proyecto a realizar hace referencia a un nuevo producto en el mercado que será a base de las flores de esta hierba floral ya que en el sector existe la suficiente materia prima para elaborar este producto que será un depurativo para la persona que lo vaya a consumir.

El extracto de la flor es elaborado artesanalmente y sobre todo sin restricciones para las personas. Tomando en cuenta que la materia prima de este producto contiene antioxidantes, vitaminas y demás componentes que hacen bien a la salud del que lo consume.

Un proyecto surge de la necesidad de un problema es por ello me he permitido estimar importante la realización del presente estudio titulado Proyecto de Factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de miel

de taraxáco, ubicada en la parroquia de Cotocollao, propuesta que permitirá el aprovechamiento de la materia prima producida en el sector y darle utilización a la misma, generando empleo y aumento comercial a la zona.

La creación de esta microempresa denominada “DIENTE DE MIEL” se ha realizado con el fin de apoyar a la matriz productiva aportando con un nuevo producto al mercado como lo es la miel de taraxáco y también a la economía del país ayudando a disminuir el índice de desempleo.

Para el funcionamiento de esta microempresa se realizó un estudio de mercado en donde se obtuvo como resultado de las encuestas un 90,08 % de aceptación dentro del mercado una vez que sea comercializado.

Todo lo dicho anteriormente es un resumen de lo que consta este proyecto teniendo en cuenta que sus valores e índices financieros que constan en capítulo 5 son estimaciones del presente proyecto.

ABSTRACT

Because the parish of Cotocollao is located at 2495 meters above sea level, it is a very good option to begin with the production of Taraxáco honey considering that this floral herb is a nuisance for the inhabitants of the area and its surroundings to invade their gardens. Taking into account this great annoyance of the inhabitants of the sector and because this floral herb is an excellent depurative plant, it was decided to make this sweet that will be very healthy and healthy for people.

The project to be made refers to a new product on the market that will be based on the flowers of this floral herb because in the sector there is enough raw material to make this product that will be a depurative for the person who will consume it.

The extract of the flower is handcrafted and above all without restrictions for people. Taking into account that the raw material of this product contains antioxidants vitamins and other components that do well to the health of those who consume it.

A project arises from the need for a problem, that is why I have allowed myself to estimate the importance of the realization of the present study titled Feasibility Project for the creation of a micro-company dedicated to the elaboration of taraxáco honey, located in the parish of Cotocollao, proposal that It will allow the use of the

raw material produced in the sector and use it, generating employment and commercial gain to the area.

The creation of this microenterprise called "HONEY TEETH" has been made in order to support the productive matrix by providing a new product to the market such as Taraxaco honey and also the country's economy helping to reduce the index of unemployment.

For the operation of this microenterprise, a market study was carried out, where 90.08% of the market acceptance was obtained as a result of the surveys once it was commercialized.

Everything said above is a summary of what this project consists of taking into account that its values and financial indexes that appear in chapter 5 are estimates of the present project.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018”, se elaboró con la finalidad de conocer si es factible o no para poner en marcha la ejecución del mismo, y con ello satisfacer las necesidades de la población actual, que por falta de tiempo, no puede preparar de forma casera algún dulce para degustar del mismo, sino que se busca la manera de que esta labor sea de manera fácil y sobretodo les ahorre tiempo, y que principalmente sean productos sanos y naturales, por tal motivo nace este proyecto de inversión, para tratar de dar solución al problema encontrado en la parroquia y por ende la existencia de una microempresa dedicada a esta actividad.

Desarrollando así una guía de proyecto para realizar diversos capítulos como inicio son los antecedentes en donde por medio de ayuda de libros, páginas web, artículos y de más información que nos ayudó para poner en conocimiento mucho más sobre la materia prima principal que es la flor de taraxáco, seguido de un análisis situacional de forma externa que ayudo a una verificación de cómo esta nuestro país económicamente y dio paso a un análisis de varios factores que eran importante para la creación de la microempresa, en un tercer capítulo analizamos

todo sobre un estudio de mercado en donde nuestro nuevo producto obtuvo un 90,08% de aceptación dentro de las parroquias de Cotocollao y El Condado, pasamos de este capítulo a realizar un análisis de localización de en donde verificamos si la zona en donde se va a ubicar el local de venta será el adecuado ,se realizó de igual manera una cotización de todos los equipos y maquinarias con aquellas características que se necesita para iniciar las actividades de producción.

Desarrollamos un estudio financiero y una evaluación financiera para poder verificar por medio de valores estimados si el presente proyecto es o no viable y como resultado obtuvimos que si este proyecto lo ponemos en pie será viable y factible , una vez que se obtuvo resultados financieros se realizó un análisis de impactos para verificar si nuestro producto aporta o no al ambiente, sociedad y tecnología y para finalizar se realizó varias conclusiones y recomendaciones del presente proyecto denominado estudio de factibilidad en donde se concluyó que el presente proyecto mediante un análisis de evaluación financiera arrojado resultados del TMAR con un porcentaje del 16,89%, VAN un valor de \$ \$122.048,35, una TIR del 24%, PRI indicando que la inversión se recuperara en 4 años y 1 meses todo esto indica que la inversión será recuperada antes del tiempo del proyecto y un RCB demostrando que por cada dólar invertido se obtendrá 0,91 de ganancia todos estos indicadores nos dan resultados de que este proyecto es viable.

CAPÍTULO I

1. Introducción

1.01 Justificación

El taraxáco o diente de león es una hierba que se encuentra en todo lugar, para muchas personas resulta molesto encontrarlo en su jardín, y por ello buscan eliminarlo, sin tomar en cuenta las propiedades que tiene como una hierba medicinal. Tomando en cuenta las características medicinales de la planta y en especial de la flor, se elabora el presente proyecto, en el cual, se busca producir una miel que utilizada frecuentemente y bajo ciertas indicaciones ayudará a cuidar la salud de las personas. Es por esta razón que al tomar en cuenta lo económico que representa la fabricación del producto, se ve factible la elaboración de la miel de taraxáco, que a más de su precio cómodo, será una buena elección dentro del mercado.

Esta planta existen en muchos lugares, incluso en Francia es utilizada la flor para ensaladas, esto hace que la vida sea más saludable.

Ya que se ubica en una zona perfecta para la elaboración de esta miel, se pondrá en marcha el proyecto con el fin de hacer cambiar el pensamiento de las

personas que ven a esta hierba floral como una “mala hierba “poniendo en conocimientos una breve introducción de lo que es y para que sirve la misma.

Nombre común: diente de león, amargón, achicoria amarga, hocico de puerco.

Familia: asteraceae.

Descripción: posee una raíz pivotante de la que se origina un tallo corto que exhibe un látex blanco en la raíz; las hojas son dentadas y dispuestas en rosetas, en medio se levantan inflorescencias en forma de cabezuela, con flores amarillas.

Esta especie tiene como sinónimo *Taraxacum dens leonis* desf taxón que en algunos tratados botánicos se representa como existente.

Parte utilizada: la raíz y las hojas.

Distribución: originaria de Europa, cosmopolita, abundante en subparamo y sabanas de clima frío entre los 1800 y 3000 msnm.

Usos tradicionales: sus hojas se emplean en medicina popular en infusión y decocción sus propiedades diuréticas y estomacales. En Francia las mismas se emplean para elaborar ensaladas ya que tiene un sabor muy agradable la raíz se utiliza como laxante suave, amargo, diurético y colágeno. se emplea en enfermedades del hígado y la piel, para disminuir los niveles de ácido úrico en la sangre en pacientes con gotas, para tratar afecciones gástricas, erradicar verrugas y tratar el paludismo. (Universidad Católica Oriente, 2013)

Por otro lado contribuirá con el desarrollo económico de la parroquia y dará la oportunidad de abrir más fuentes de empleos para los habitantes del barrio Rancho Alto y barrios aledaños de la parroquia de Cotocollao.

Una vez obtenido el producto, se socializará con las familias del sector, con el fin de formar con ellos canales de distribución y así coadyuvar al desarrollo económico social de las familias de bajos recursos económicos.

Esta investigación servirá para aplicar los conocimientos adquiridos, y así obtener el título de tecnóloga en Administración industrial y de la producción.

1.02 Antecedentes

Historia.- Parece que la primera mención del Diente de León como planta medicinal se debe a los médicos árabes. Precisamente el nombre árabe *Taraxacum officinale*. Diente de León. “serral alhimar”, se traduce por cerraja de asno, que es una denominación vulgar de esta especie vegetal en ciertos lugares. En Andalucía, a finales del siglo XI, se conocía una endibia o achicoria que se denominaba amairo o amairón, que bien pudiera haber dado

origen por evolución al vocablo amargón con que se conoce a esta planta. En la Edad Media, aunque se le atribúan propiedades medicinales, era más utilizada como alimento en forma de ensalada o cocida como verdura. (GIMENO GASCA)

Es por ello que en la actualidad en el Ecuador la utilizan de diferentes formas como es en lo culinario o gastronómico, como medicina artesanal, también la utilizan para realizar limpiezas por parte de los shamanes en diferentes provincias del país.

Según información del diario últimas noticias un neurólogo (2011) dice “El neurólogo Julio Villarroel explica que el poder curativo de esta planta se consigue de menor manera a través de la cocción de su raíz” (Diario el Comercio,)

Toda esta información que nos comparten nos da a entender que hoy en día en el Ecuador y en cualquier parte del mundo el taraxáco o más conocido como diente de león es utilizado por todas las propiedades que está constituido el mismo.

DESCRIPCIÓN.-

Es una planta vivaz de la familia de las compuestas, la mayor y más ampliamente dispersa de todas las familias de antófitos mundiales. Cuenta con unos novecientos géneros y la identificación de las especies es a menudo complicada ya que está basada en pequeñas diferencias botánicas, difíciles de percibir en el campo, requiriéndose con frecuencia la ayuda de la lupa o microscopio. (GIMENO GASCA)

Es característica su inflorescencia formada por un número variable de diminutas flores que se agrupan en el extremo ensanchado del tallo (receptáculo), formando una cabezuela que se rodea de brácteas dispuestas en una o más filas formando el involucre. Las flores pueden ser de dos clases: flósculos, con la corola acampanada y terminada en cinco dientes, y lígulas, que tienen una corola con un limbo largo y estrecho. (GIMENO GASCA)

Unas veces la inflorescencia está formada únicamente por flósculos (artemisa), otras por lígulas (Diente de León) y otras por ambos tipos de flores, disponiéndose los flósculos en el centro y las lígulas rodeándolos (camomila). Poseen cinco estambres que se sueldan por su base a la corola y unen sus anteras en toda su longitud formando un tubo que rodea al estilo. El fruto es un aquenio con una sola semilla a veces prolongado en un pico y con frecuencia rematado por un vilano de escamas o de pelos simples o ramificados que facilita su dispersión aérea. (GIMENO GASCA)

La presencia o ausencia de escamas en el receptáculo, los tipos de flores que componen la inflorescencia, los caracteres de las brácteas involucreales, el tipo de vilano y de fruto, son elementos importantes en la identificación de los géneros y especies. (GIMENO GASCA) El género *Taraxacum* se caracteriza por sus capítulos formados únicamente por lígulas, que crecen sobre tallos fistulosos, sin hojas y que arrancan del centro de la roseta basal que forman las hojas. Poseen latex en las hojas, los tallos y las raíces. Su involucro está formado por tres filas de brácteas y el fruto está coronado por un vilano de pelos sencillos y blancos. *Taraxacum officinale* aparece en las clasificaciones como grupo, ya que no se trata de una sola especie, sino de un grupo numeroso del que la flora europea cita ciento ocho especies como las de más amplia distribución en Europa. (GIMENO GASCA)

El taraxáco es una planta europea como se refleja en los antecedentes dichos y consta de una gran clasificación ya que los datos que refleja 108 especies de taraxáco es por ello que esta hierba floral se dispersa por medio de todo los continentes de ambiente fríos y donde existen paramos y subparamos, es por ello que tenemos gran cantidad de esta flor en nuestro país.

Composición del taraxáco

El *Taraxacum officinale* nombre científico, conocido vulgarmente como diente de león, es una planta que está constituida por taninos, los cuales presentan propiedades antioxidantes, además de poseer alcaloides y saponinas. Tiene un sabor amargo, debido a principios tipo eudesmanólido que forman parte de su constitución.

Las hojas del diente de león están constituidas por flavonoides y cumarinas, los primeros poseen características de anticancerígenos, disminuyen los niveles de colesterol, además de presentar propiedades antioxidantes.

La planta de diente de león presenta propiedades nutritivas debido a su composición altamente rica en vitaminas B y C, también presenta una alta concentración de ácido fólico. El diente de león es muy abundante en sales minerales como el potasio, calcio, fósforo. Además es la planta con mayor contenido de hierro, resultando muy útil para tratar cansancio muscular, fatiga y anemia. Resulta ser un alimento bajo en grasas e hidratos de carbono, además al ser diurético permite la eliminación de sustancias nocivas del organismo. (Perez M. , 2015)

Principios activos:

Raíces: La raíz es vigorosa, napiforme, alcanza los 30 cm. de longitud, con un diámetro de 1 a 3 cm. y contiene un jugo lechoso, tiene sabor amargo y no se le aprecia ningún olor. Cuando la raíz está seca, presenta una superficie externa parda, asurcada longitudinalmente y en el interior ofrece un aspecto blanquecino.

El componente más destacable de la raíz es la inulina, que varía según la época del año desde un 2% en primavera hasta un 40% en otoño; se trata de un polímero de la

fructosa de bajo peso molecular, que no se metaboliza ni se fija a proteínas filtrándose a nivel glomerular con lo que aumenta la presión osmótica del líquido tubular actuando como diurético que aumenta la excreción de agua y sodio ya que inhibe la resorción de sodio en el túbulo proximal. Otros componentes son resinas, derivados triterpénicos pentacíclicos, conjunto de principios amargos de tipo eudesmanólido (antiguamente conocido como taraxacina), germacranólidos. Triterpenos: taraxasterol, isotaraxasterol, arnidiol, faradiol. Fitosteroles: sitosterol, estigmasterol; carotenoides (xantófilos); mucílagos. Abundantes sales potásicas.

Hojas: Las hojas son largas, alcanzan los 20 cm. de longitud y aunque son muy variables generalmente se presentan profundamente divididas en lóbulos desiguales, como dentelladas. Tienen color verde brillante, son lampiñas y al igual que la raíz contienen látex, flavonoides, cumarinas, vitaminas B y C y principios amargos como la raíz (lactona sesquiterpénica). (GIMENO GASCA)

Beneficios del taraxáco

Entre otros componentes, el diente de león contiene vitaminas A, B y C, ácido fólico, potasio, silicio, hierro y taninos. Gracias a su composición, destacamos sus propiedades principales:

1. Es depurativa: Limpia nuestro organismo de toxinas. Por ello la recomendamos especialmente para aquellos problemas de salud que requieren eliminar toxinas, como en el colesterol, ácido úrico o gota, diabetes, piedras en el riñón, etc.
2. Es diurética, por lo que nos ayuda a eliminar líquidos y evitar su retención. Es especialmente adecuada para casos de obesidad por exceso de líquidos (cuando se ve que la persona está hinchada).
3. Hepatoprotectora: Protege el hígado y la vesícula estimulando naturalmente su función, por lo que puede ser muy beneficioso en casos de hepatitis.
4. Mejora el funcionamiento de los riñones, facilitando la orina y ayudando a prevenir la cistitis y la uretritis.
5. Mejora el proceso digestivo y abre el apetito, ideal para casos de inapetencia o anorexia.
6. Actúa como un laxante suave
7. Mejora el estado de la piel en problemas como granos, acné, urticarias, psoriasis, etc. y también potenciando la cicatrización de heridas
8. Tiene propiedades calmantes de los problemas circulatorios de las extremidades gracias a su contenido en taninos, por lo que es útil en casos de varices y hemorroides.
9. Mantiene nuestro cabello y piel saludables gracias a su contenido en silicio.
10. Su contenido en hierro lo convierte en un excelente remedio para prevenir y tratar la anemia (Mejor con salud)

CAPÍTULO II

2. Análisis Situacional

“El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno”. (Salgado, 2010)

2.01 Ambiente Externo

El análisis externo, también conocido como análisis del entorno, evaluación externa o auditoría externa, consiste en la identificación y evaluación de acontecimientos, cambios y tendencias que suceden en el entorno de una empresa y que están más allá de su control. (Crece negocios , 2011)

2.01.01 Factor Económico

“Los factores económicos son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas”. (Carvajal, 2014)

2.01.01 .01 PIB

El PIB en cada país indica los valores monetarios que se están representado por los ingresos que tienen, esto hace que del PIB sea un indicador que apoya al estado para conocer o saber si durante el año hay un crecimiento o decrecimiento de los ingresos internos del su país, obtenidos de sus productos y servicios que prestan las empresas.

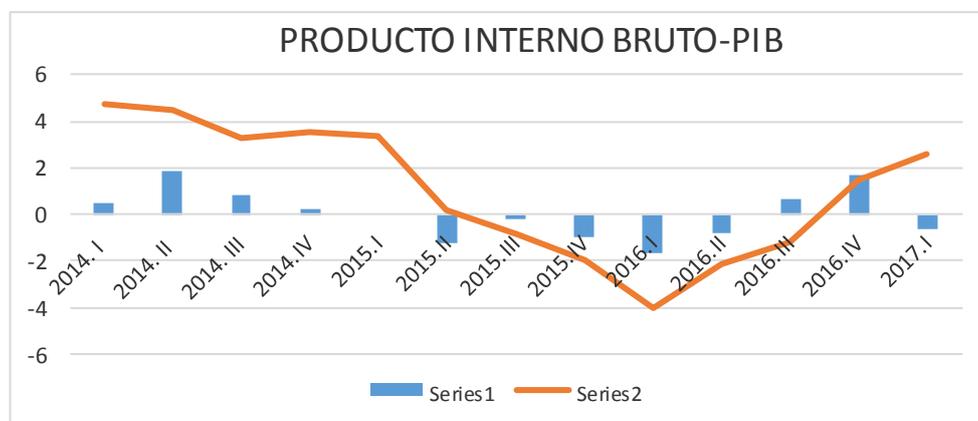


Figura 1 PIB Trimestral

Fuente: Banco Central Del Ecuador.

Elaborado Por: María José Navarrete

Tabla 1: PIB Trimestral

	2014. I	2014. II	2014. III	2014. IV	2015. I	2015. II	2015. III	2015. IV	2016. I	2016. II	2016. III	2016. IV	2017. I
t/t-1	0,5	1,9	0,8	0,2	0,4	-1,2	-0,2	-1	-1,7	-0,8	0,7	1,7	-0,6
t/t-4	4,7	4,5	3,3	3,5	3,4	0,2	-0,8	-2	-4	-2,1	-1,2	1,5	2,6

Fuente: Banco Central Del Ecuador.

Elaborado Por: María José Navarrete

Según representaciones graficas presentadas por el Banco Central del Ecuador muestra que el primer trimestre del presente año el PIB ha tenido un crecimiento con referencia al primer trimestre del 2016 en 1.1 representando para el

país un crecimiento en sus ingresos. De continuar con esta tendencia para la empresa representaría una oportunidad porque su rentabilidad de igual manera se irá incrementando.

2.01.01.02 PIB sectorial

Tabla 2: PIB por Industrias

Período / Industrias	Agricultura, ganadería, caza y silvicultura
Tasa de variación anual, porcentaje	
2007	4,3
2008	0,8
2009	2,9
2010	0,7
2011	7,5
2012	-0,5
2013	6,4
2014	5,9
2015 (sd)	2,1
2016 (p)	-0,7

*Fuente: Banco Central Del Ecuador
Elaborado Por: María José Navarrete*

Según datos del BCE la industria de Agricultura, ganadería, caza y silvicultura en el 2016 presenta un -0,7% anual representando este indicador una baja de los productos que están dentro de esta industria. Si se continúa con ese decremento esto representaría para la empresa una amenaza por ser nueva en el mercado.

2.01.01.03 Inflación

La inflación representa el aumento que se realiza al valor de un producto o servicio al momento de ser comercializado, la inflación representa a un alza de precios y donde los productos y servicios tiene una alta demanda dentro del mercado y para las empresas es una oportunidad el poder comercializar.

2.01.01 .04 Deflación

En la deflación existe la disminución de los precios en donde los productos y servicios ya no tienen una demanda muy alta al momento de ser comercializados y esto no beneficia a los comerciantes dentro del país, pero a su vez beneficiara a los que necesitan adquirir materia prima ya que con los valores bajos las industrias producirán más y para ellos tener deflación en el país representa una oportunidad de crecer.

Tabla 3: Inflación

FECHA	VALOR
Octubre-31-2017	-0.09 %
Septiembre-30-2017	-0.03 %
Agosto-31-2017	0.28 %
Julio-31-2017	0.10 %
Junio-30-2017	0.16 %
Mayo-31-2017	1.10 %
Abril-30-2017	1.09 %
Marzo-31-2017	0.96 %
Febrero-28-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado Por: María José Navarrete.

Al analizar la inflación en el periodo set 2016 a set 2017 se puede observar que tiene una tendencia a decrecer y que al comparar el mes de sept 2016 con relación al mismo mes del año 2017 el decrecimiento es del 1,15 % siendo este el mes en el que se agudiza dicha caída, si se mantiene esa tendencia en el comportamiento de la inflación se puede decir que se estaría entrando en deflación y por lo tanto para la empresa se convertiría en una amenaza por que la demanda del producto bajaría y no podría sobre salir en el mercado por ser un nuevo producto.

2.01.01.05 Inflación Sectorial.-

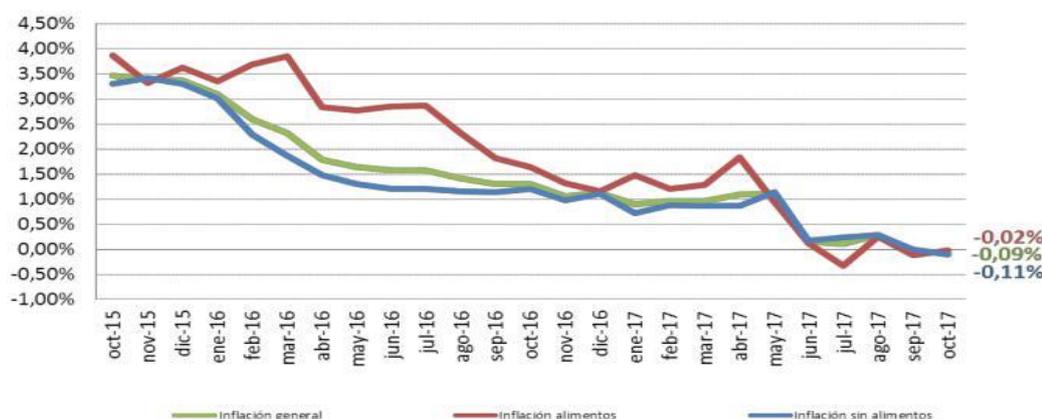


Figura 2: Inflación anual en alimentos

Fuente: Instituto Nacional De Estadística y Censos (INEC)

Elaborado Por: Instituto Nacional De Estadística Y Censo (INEC)

La siguiente figura presentada por el INEC refleja que la inflación anual a nivel sectorial en alimentos ha ido teniendo un decremento desde octubre del 2016 hasta octubre del presente año que se encuentra ya en una deflación según el INEC afirma que:

“En cuanto a la variación anual del índice de precios de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas (-0,02%), se encuentra por debajo de la inflación general anual (-0,09%); la variación anual de las restantes divisiones excluida la de Alimentos y Bebidas es de -0,11%.” (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017).

Es por ello que la empresa al posicionarse debe tener en cuenta que esto es una amenaza para poder adquirir la materia prima ya que es una de las industrias que tiene una gran demanda y la que aporta aún más al incremento o decremento de la inflación.

2.01.01.06 Riesgo País

El riesgo que se asume por el hecho de suscribir o adquirir títulos de renta fija o variable emitidos por entidades de un país extranjero o por conceder préstamos o créditos a residentes de dicho país, y se manifiesta en la posibilidad de que el cobro de los dividendos, intereses y/o el principal de la deuda se retrase o no sea posible. Existen dos tipos diferenciados dentro del riesgo país en sentido estricto: el riesgo soberano y el riesgo de transferencia. (San Martín Albizuri, pag 65-80 2008)

Tabla 4: Riesgo país

FECHA	VALOR
NOVIEMBRE-16-2017	557.00
NOVIEMBRE-15-2017	581.00
NOVIEMBRE-14-2017	560.00
NOVIEMBRE-13-2017	561.00
NOVIEMBRE-12-2017	562.00
NOVIEMBRE-11-2017	562.00
NOVIEMBRE-10-2017	562.00
NOVIEMBRE-09-2017	567.00
NOVIEMBRE-08-2017	560.00

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado Por: Banco Central Del Ecuador

De los datos que presenta la tabla de riesgo país, se aprecia que este índice es sumamente fluctuante, puede variar día a día, pudiendo por ejemplo pasar de 560 del 8 de noviembre a 567 el 9 o 581 el 15, por lo tanto no se puede afirmar que haya una tendencia definida, pero si se puede indicar que la tendencia es mantenerse en un valor alto, lo que determina que un inversionista extranjero no tiene la suficiente confianza para invertir en el país. Con estos antecedentes, el índice de riesgo país es

una amenaza para la empresa porque los inversionistas extranjeros desconfiaran del país y pondrán en riesgo su dinero.

2.01.01.07 Tasa activa

“Es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta.” (gestiopolis, 2000)

Tabla 5: Tasa activa

nov-17			
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencia para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.34	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.84	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.41	Productivo PYMES	11.83

Fuente: Banco Central Del Ecuador.

Elaborado Por: María José Navarrete

La presente tabla hace referencia según datos del Banco Central la tasa máxima para el segmento productivo pymes hasta noviembre del presente año se ha mantenido en el 11,83% anual haciendo referencia con un productivo corporativo que es del 9.33% anual esto refleja que al obtener un crédito para una pequeña empresa su interés será más y para un corporativo es lo contrario por ende para la microempresa esto representara una amenaza afectando la parte financiera de la misma.

2.01.01.08 Tasa pasiva

“Es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos”
(gestiopolis, 2000)

Tabla 6: Tasa Pasiva

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.91	Depósitos de Ahorro	1.13
Depósitos monetarios	0.87	Depósitos de Tarjetahabientes	1.17
Operaciones de Reporto	0.10		
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.42	Plazo 121-180	4.85
Plazo 61-90	3.90	Plazo 181-360	5.37

Fuente: Banco Central Del Ecuador.
Elaborado Por: María José Navarrete

Tabla 7: Tasa Pasiva del Banco Produbanco

DEPOSITOS A PLAZO FIJO								
PLAZO EN DÍAS			PÓLIZAS DE ACUMULACIÓN		PÓLIZAS CON INTERÉS PERIÓDICO		EUROS AL VENCIMIENTO	
			\$0 a \$1,000,000 *		\$0 a \$1,000,000 *		€ 5,000 en adelante	
desde	hasta	(t. nom)	(t.efec) **	(t. nom)	(t.efec) **	(t. nom)	(t.efec) **	
30	60	Hasta 2.75%	2.78%		0.00%	0.10%	0.10%	
61	90	Hasta 3.25%	3.29%	Hasta 3.00%	3.04%	0.10%	0.10%	
91	120	Hasta 3.75%	3.80%	Hasta 3.50%	3.56%	0.10%	0.10%	
121	150	Hasta 4.25%	4.31%	Hasta 4.00%	4.07%	0.10%	0.10%	
151	180	Hasta 4.50%	4.56%	Hasta 4.25%	4.33%	0.10%	0.10%	
181	270	Hasta 5.00%	5.06%	Hasta 4.75%	4.85%	0.10%	0.10%	
271	360	Hasta 5.50%	5.54%	Hasta 5.25%	5.38%	0.10%	0.10%	
361	450	Hasta 6.00%	6.00%	Hasta 5.75%	5.90%	0.10%	0.10%	
451	540	Hasta 6.15%	6.10%	Hasta 5.90%	6.06%	0.10%	0.10%	
541	630	Hasta 6.20%	6.11%	Hasta 5.95%	6.11%	0.10%	0.10%	
631	720	Hasta 6.25%	6.11%	Hasta 6.00%	6.17%	0.10%	0.10%	
721	750	Hasta 6.30%	6.11%	Hasta 6.05%	6.22%	0.10%	0.10%	
> 750								

Fuente: Banco Produbanco grupo Promerica.
Elaborado por: Banco Produbanco Grupo Promerica.

Según datos presentado por el BCE la tasa pasiva para un periodo de 30 a 60 días es del 4,85% y del Banco grupo Promerica es del 2,78% en el mismo plazo, esto indica que para poner un cierto capital a plazo fijo se lo realizara de mejor manera en el BCE ya que tiene una tasa de interés más alto y por ende dará una nueva oportunidad de crecer como empresa y con el capital de igual manera.

2.01.02 Factor Social

Se entiende por factor social a todo aquello que está involucrado con la sociedad, aquello que de una manera u otra afecta a un grupo de personas puede ser en su forma económica, social o humana.

2.01.02.01 Población

Es un grupo de personas que viven en un mismo lugar o a su vez es todo la humanidad que vive en un mismo planeta.

Tabla 8: Población

Nombre de cantón	2010
QUITO	2.319.671

*Fuente: Instituto Nacional De Estadística y Censo (INEC)
Elaborado Por: María José Navarrete*

Datos presentados por el INEC presenta la siguiente información que el año 2010 en el cantón de Quito según los censos realizados la población era de 2.319.671 de habitantes indicando que para la empresa es una oportunidad ya que la población seguirá creciendo.

2.01.02.02 Población proyectada para el 2018

La población proyectada es una forma de predecir cuantos habitantes se estima que va a tener un país en un futuro.

Tabla 9: Población Proyectada para el 2018

Nombre de cantón: QUITO	
AÑOS	HABITANTES
2011	2.365.973
2012	2.412.427
2013	2.458.900
2014	2.505.344
2015	2.551.721
2016	2.597.989
2017	2.644.145
2018	2.690.150

*Fuente: Instituto Nacional De Estadística Y Censo (INEC)
Elaborado Por: María José Navarrete*

La siguiente tabla presentada por el INEC presenta que las proyecciones que tienen previstas para el 2018 es la cantidad de 2.690.150 aproximadamente de habitantes en el cantón Quito, este número proyectado de habitantes hace que los empresarios creen más fuente de empleos para así satisfacer las necesidades de los habitantes y esto representaría una oportunidad para la empresa porque así podría satisfacer las plazas de trabajo.

2.01.02.03 Población económicamente activa (PEA)

“Son todas las personas de 15 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (personas con empleo), o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar (desempleados)”.

(Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

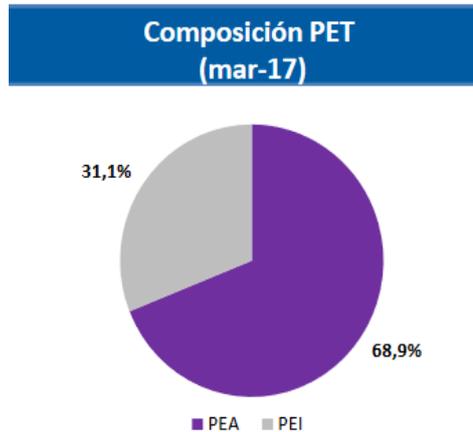


Figura 3 : Composición de Población en Edad de Trabajar
Fuente: Instituto Nacional De Estadística Y Censo (INEC)
Elaborado Por: INEC

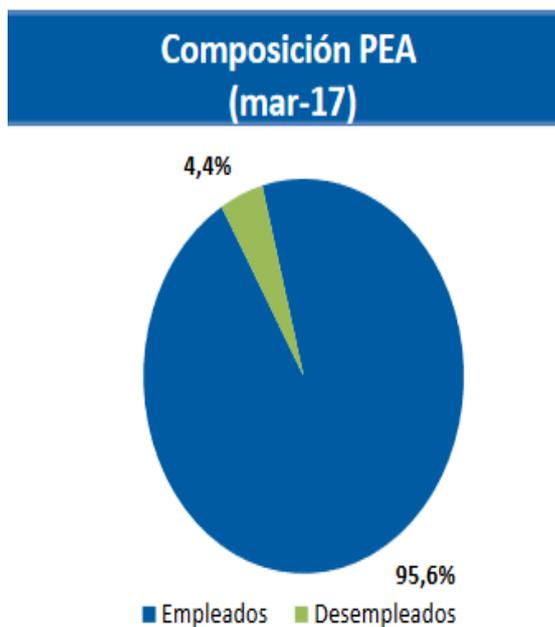


Figura 4: composición de Población Económicamente Activa
Fuente: Instituto Nacional De Estadística Y Censo (INEC)
Elaborado Por: INEC

Composición Población Total (mar-17)

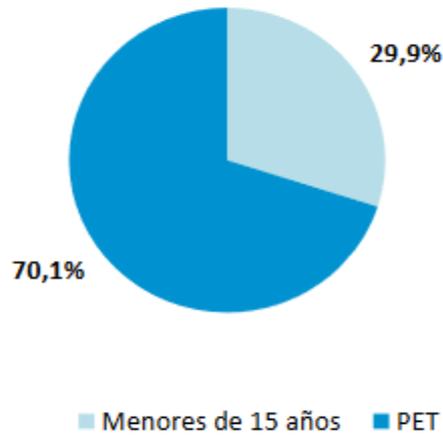


Figura 5: composición de Población Total
Fuente: Instituto Nacional De Estadística Y Censo (INEC)
Elaborado Por: INEC

Según figura 3 presentada por el INEC indican que la composición del PET en el Ecuador es de los 29,9% menores de 15 años y un 70,1% mayor a dicha edad, esto demuestra que existe un gran número de habitantes dentro del Ecuador para poder implementar nuevas fuentes de empleo y los mismos están en capacidad para poder trabajar y a su vez existe una gran demanda para comercializar un nuevo producto ya que en la figura 4 demuestra que el PEA hasta marzo del 2017 representaba a un 68,9% de la población en edad de poder trabajar la misma que se encuentra económicamente activa y representa como oportunidad ante la empresa.

2.01.02.04 Empleo

Es la acción de trabajar a cambio de un salario o sueldo de forma individual o colectiva.

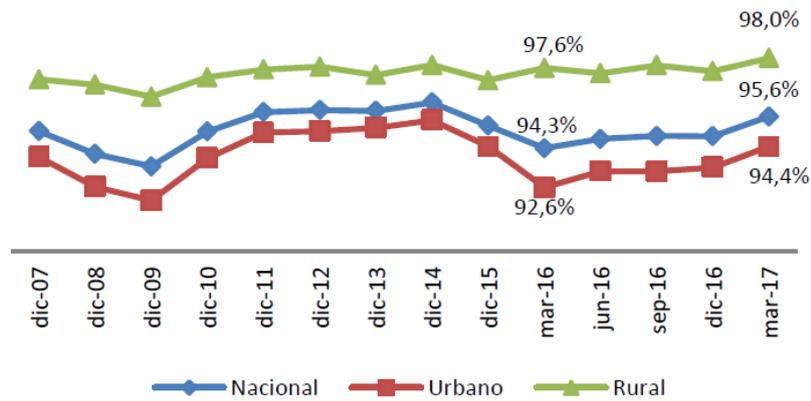


Figura 6: tasa de empleo a nivel nacional, urbano y rural.
Fuente: Instituto Nacional De Estadística Y Censo (INEC)
Elaborado Por: INEC

La figura 6 indica que el nivel de empleo en un año a nivel nacional ha incrementado el 1,3% esto estadísticamente es significativo para el país porque refleja que al abrir más fuentes de empleo se va reduciendo ese alto porcentaje de desempleo que existe aún en el país. De continuar así con estas tendencias de incremento en el empleo representaría para la empresa una amenaza porque se abrirían fuente de empleo competitivas y las personas que buscan el mismo optarían por empresas ya constituidas anteriormente.

2.01.02.05 Desempleo

Personas de 15 años y más que, en el período de referencia, no tuvieron empleo y presentan simultáneamente ciertas características: i) No tuvieron empleo la semana pasada y están disponibles para trabajar y ii) buscaron trabajo (o no) o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores. Se distinguen dos tipos de desempleo: abierto y oculto (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

Situación de la persona que está en condiciones de trabajar pero no tiene empleo o lo ha perdido.

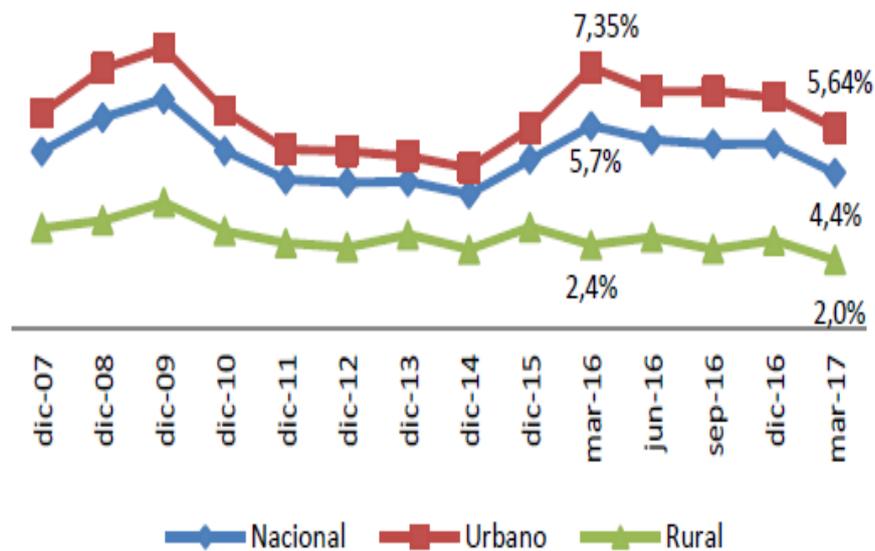


Figura 7: tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural
 Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)
 Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Al considerar los datos presentados por el INEC da a conocer que a nivel nacional existe un 4.4% de desempleo siendo cifras significativas para el país, ya que el mismo tiene mucho por descubrir y existen personas que aún no encuentran un trabajo. Todo esto representa para la empresa una oportunidad de poder salir adelante buscando personas con conocimientos para que por medio de ellos la empresa pueda cumplir sus objetivos.

2.01.02.06 Subempleo

Son personas con empleo, que durante la semana de referencia, trabajaron menos de la jornada legal y/o en el mes anterior al levantamiento de la encuesta, percibieron ingresos laborales inferiores al salario mínimo y tienen el deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. Es la sumatoria del subempleo por insuficiencia de ingresos y el subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2017)

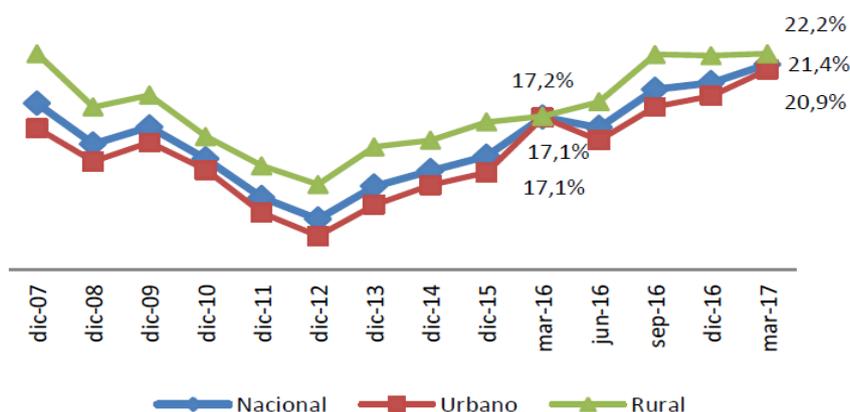


Figura 8: tasa de subempleo a nivel nacional, urbano y rural.
Fuente: encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo (ENEMDU)
Elaborado por: Instituto nacional de estadísticas y censo (INEC)

Los datos que refleja en el INEC indican que el subempleo a nivel nacional representa un 20,9% representando este indicador un referente a las personas que laboran pero no con lo establecido por la ley y no obtienen un salario justo, vemos que esto tiene más tendencia a nivel rural ya que como indicador tiene un 22,2%, por ende se podría como empresa abrir las fuentes de empleo ya que las personas que se encuentran en este nivel accederían más pronto a aceptar estas oportunidades de trabajo y representaría una oportunidad para la empresa.

2.01.03 Factor Legal

En algunos países por ejemplo son muy estrictos con las normas de calidad de los productos y su seguridad ambiental debido a la ideología de desarrollo de empresas que tenga su gobierno.

Una de las principales problemáticas a las cuales se enfrentan los empresarios al entrar a un país nuevo a operar, son las Restricciones legales que allí existen y que son decretadas por el Gobierno. (Paola Hernandez, 2008)

En los negocios internacionales interviene diferentes factores a la hora de entrar en negociaciones con los demás países. Entre ellos se encuentran los factores legales, los cuales hacen referencia a todas las normas que las empresas nacionales como las internacionales tiene que pasar para entrar en operaciones en ese país. Son distintos los mecanismos de normatividad en cada país ya que son influenciados por el tipo de gobierno que prevalece en ese momento, es decir a la ideología política que tenga.

Los requisitos que se requiera para la apertura de una microempresa son los siguientes:

1. RUC: para que el servicio de rentas internas le emita un Numero RUC a una empresa se requiere:

- Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación (exigible hasta un año posterior a los comicios electorales).
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono).

Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

2. IESS: Para la emisión de un número patronal se requiere utilizar el sistema de historia laboral que contiene el Registro Patronal que se realiza a través de la página web del IESS en línea en la opción Empleadores podrá:

- Actualización de Datos del Registro Patronal,
- Escoger el sector al que pertenece (Privado, Público y Doméstico),
- Digitar el número del RUC y

- Seleccionar el tipo de empleador.

Además deberá acercarse a las oficinas de Historia Laboral la solicitud de entrega de clave firmada con los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave (Registro)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de teléfono, o luz

3. Permisos de funcionamiento de locales comerciales uso de suelo:

1. Pago de tasa de trámite.
2. Presentación de formulario en Departamento de Uso de Suelo.

4. PATENTES MUNICIPALES: Toda persona natural o jurídica que realice actividad comercial, industrial, financiera y de servicio, que opere habitualmente en el cantón Quito, así como las que ejerzan cualquier actividad de orden económico:

1. Original y copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.
2. RUC actualizado.
3. Llenar formulario de Patente de comerciante de persona natural o jurídica
4. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local.
5. Nombramiento del representante legal y copias de escritura de constitución,

si es compañía. Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

5. TASA DE HABILITACIÓN DE LOCALES COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS

Documento que autoriza el funcionamiento del local comercial, previa inspección por parte del Municipio de Quito.

1. Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
2. Fotocopia nítida del RUC actualizado.
3. Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
4. Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
5. Nombramiento del representante legal si es compañía.
6. Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

6. CERTIFICADO DE SEGURIDAD DEL B. CUERPO DE BOMBEROS

Todo establecimiento está en la obligación de obtener el referido certificado, Para lo cual deberá adquirir un extintor o realizar la recarga anual. El tamaño Número de extintores dependerá de las dimensiones del local. Requisitos:

1. Pago de tasa de trámite por Tasa de Habilitación
2. Llenar formulario de Tasa de Habilitación.
3. Copia de predios urbanos (si no tuviere copia de los predios, procederá a entregar la tasa de trámite de legalización de terrenos o la hoja original del censo).
4. Original y copia de la patente de comerciante del año a tramitar
5. Copia del RUC actualizado.
6. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local y de quien realiza el trámite.
7. Autorización a favor de quien realiza el trámite.

8. Croquis del lugar donde está ubicado el negocio
9. Nombramiento del representante Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
10. Señalar dimensiones del local.

7. Registros sanitarios

Capítulo II: DEL REGISTRO SANITARIO

Art. 3.- El Ministerio de Salud Pública, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA, es la entidad encargada de otorgar, suspender, cancelar o reinscribir el Certificado de Registro Sanitario de los alimentos procesados. La suspensión o cancelación del Registro Sanitario se la ejecutará luego del proceso sanitario especial correspondiente.

Capítulo III: DE LA OBTENCIÓN DEL REGISTRO SANITARIO

Art. 12.- Para el registro de los alimentos procesados se declarará la fórmula cualitativa del producto, expresada en porcentaje y en forma decreciente. Se aceptarán rangos porcentuales de desviación en aquellos ingredientes que por su naturaleza lo requieran, de acuerdo al proceso de manufactura.

Art. 13.- Para obtener el Registro Sanitario por producto, para alimentos procesados nacionales, el interesado ingresará el formulario de solicitud a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE). Al formulario de solicitud señalado se anexarán en formato digital los siguientes documentos:

- Declaración de que el producto cumple con la Norma Técnica nacional respectiva, con nombre y firma del responsable técnico. En caso de no existir la norma técnica nacional se deberá presentar la declaración basada en normativa internacional, o en su defecto especificaciones del fabricante;

- Descripción general del proceso de elaboración del producto, con nombre y firma del responsable técnico;
- Diseño de la etiqueta o rótulo del producto, ajustado a los requisitos que exige el “Reglamento de Alimentos” y el “Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN 022) sobre Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano” y normativa relacionada. Los valores de la tabla nutricional deberán sustentarse con el reporte del laboratorio acreditado por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano, OAE, o con el emitido por el laboratorio de la planta procesadora de alimentos, si cuenta con Certificado BPM;
- Declaración del tiempo de vida útil del producto, indicando las condiciones de conservación y almacenamiento del mismo, con nombre y firma del responsable técnico, sustentado en la ficha de estabilidad;
- Especificaciones físicas y químicas del material de envase, bajo cualquier formato emitido por el fabricante o distribuidor;
- Descripción del código de lote, suscrito por el técnico responsable; y
- (Sustituido por el Art. 3 del Acdo. 00005179, R.O. 369, 6XI2014). En caso de maquila, declaración del titular del registro sanitario conteniendo la siguiente información: el nombre o razón social del fabricante del producto y su número de identificación (cédula de identidad, cédula de identidad y ciudadanía, carné de refugiado, pasaporte o RUC), cuando aplique.
- Para productos orgánicos, además de los documentos previstos en el artículo 13 de este Reglamento, se presentará la Certificación otorgada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

Procedimiento de Obtención de Permiso de Funcionamiento:

- Ingresar al sistema informático de la ARCSA permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec, con su usuario y contraseña; en caso de no contar con el usuario, deberá registrarse
- Una vez registrado, usted podrá obtener el permiso de funcionamiento, en base a las siguientes instrucciones: IE-B.3.1.8-PF-01 Obtención Permiso de funcionamiento
- Llenar el formulario (adjuntar los requisitos de acuerdo a la actividad del establecimiento).
- Emitida la orden de pago, usted podrá imprimir y después de 24 horas de haberse generado la orden de pago proceder a cancelar su valor.

REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS										
C Ó D I G O	REQUISITOS	Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura actualizado (1 y 2)	Título del Técnico responsable del establecimiento (3)	Categorización otorgada por el MIPRO (1)	Métodos y procesos que se van a emplear para: materias primas, método de fabricación, envasado y material de empaque, sistema de almacenamiento de producto Terminado (3)	Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: administración técnico, operarios (3)	Planos de la empresa con ubicación de equipos siguiendo el flujo del proceso (3)	Planos de la empresa a escala 1:50 con la distribución de áreas (3)	Información referente al edificio (3)	Detalle de los productos a fabricarse (3)
	TIPO DE ESTABLECIMIENTO	Requisito verificado en línea	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito verificado en línea	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema
14.0	ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
14.1.5	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LÁCTEOS Y SUS DERIVADOS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
14.1.6	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
14.1.7	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE CEREALES Y SUS DERIVADOS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
14.1.8	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE ALMIDONES Y PRODUCTOS DERIVADOS DEL ALMIDÓN	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
14.1.9	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
14.1.10	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE AZÚCARES, PANELA, JARABES Y MIELES	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Figura 9: Requisitos de funcionamiento

Fuente: Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria

Elaborado por: Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

Tabla 10: Requisitos para la obtención de la LUAE.

UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE:	ADMINISTRACIONES ZONALES, SECRETARIA DE AMBIENTE Y SECRETARIA DE TERRITORIO HÁBITAT Y VIVIENDA
TIPO DE TRÁMITE:	TRÁMITE EXTERNO (CIUDADANO)
NOMBRE DEL TRÁMITE O SERVICIO:	LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL DMQ (LUAE)
DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE:	La LUAE es el acto administrativo único con el cual el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza al titular el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en el territorio del DMQ. La emisión de la LUAE se efectúa a través de tres procesos administrativos: Simplificado, Ordinario y Especial en función de la categoría de la Actividad Económica y acorde a la solicitud LUAE y requisitos para el licenciamiento.
BASE LEGAL:	La LUAE se fundamenta en: <ul style="list-style-type: none"> - Ordenanza Metropolitana No. 308, LUAE. - Resolución de Alcaldía A011 del 30 de marzo de 2016. - Ordenanza Metropolitana No. 125 que reforma a la Ordenanza Metropolitana No. 308.
NIVEL DE IMPACTO DEL TRÁMITE:	ALTO IMPACTO
REQUISITOS DEL TRÁMITE:	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud LUAE • Formulario de Reglas Técnicas de Arquitectura Urbanística • Copia de RUC • Copia de cedula del representante legal • Copia de papeleta de votación vigente del representante legal • Copia del nombramiento del representante legal • Autorización del dueño para colocar rótulo si el local es arrendado • Fotografía del rotulo con la fachada. Si el rótulo no está colocado un esquema gráfico con las dimensiones • En caso que el trámite lo realice una tercera persona, carta de autorización

Fuente: administraciones zonales, secretaria de ambiente y secretaria de territorio hábitat y vivienda.
Elaborado por: María José Navarrete.

Los siguientes requisitos mencionados anteriormente presenta los pasos para poder constituir una microempresa en el Ecuador el cual esto hará que la microempresa sea real y pueda comenzar sus actividades económicas una vez aprobado todos los requisitos que se encuentran dichos anteriormente y en la presente tabla.

2.01.04 Factor Tecnológico

El factor tecnológico tiene que ver con toda aquella maquinaria, sistemas, programas, etc que ayudaran de una forma más eficiente y eficaz con ayuda del recurso humano hacer que los procesos de una empresa sean más exitoso.

Para el presente proyecto no se utilizará mayor tecnología porque la producción será artesanal pero si hubiera la capacidad de poder volver el proceso de artesanal a tecnológico sería un plus para la empresa y así el producto tendría un proceso más eficaz y eficiente.

Tomando en cuenta que para nuestras promociones utilizaremos el internet siendo nuestra tecnología primordial para poder comercializar todos los productos y hacer conocer a nuestros clientes todo lo que ofrecemos día a día. Puesto a que no se utilizará tecnología de punta cabe recalcar que se utilizará implementos como son: cocina a gas, utensilios de cocina y demás herramientas que se utilizará para la elaboración artesanal de la miel de taraxáco.

2.02 Entorno Local

La investigación que se realiza en cuanto al entorno local nos va a servir para el correcto funcionamiento de Estrategias en nuestras potenciales amenazas ya que en este estudio se logran identificar los factores importantes que se deben tomar en cuenta al momento de crear una empresa o establecerse en esta misma los estudios que nos puede ayudar son los factores micro y macro económico, entender el comportamiento de la empresa en su entorno natural englobando en completo los factores económicos, humanos, sociales, ambientales.

2.02.01 Clientes.

Son las personas que necesitan de una manera u otra poder satisfacer aquellas necesidades que tiene a cambio de dinero.

Tabla 11: Clientes

Genero	Edad	Descripción	Ubicación
HOMBRES		Desde niños(as) se puede consumir este nuevo producto denominado miel de taraxáco ya que es para todo el público en general no tiene ninguna restricción.	Este segmento de clientes se encontrara en la parroquia de Cotocollao y alrededor de la misma.
MUJERES	A partir de los 4 años		

Fuente: investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

El producto podrá sobresalir en el mercado con la ayuda del público en general ya que para la empresa que se está posicionando en el mercado le representa una oportunidad para ir siendo reconocida principalmente en la parroquia de Cotocollao y sus alrededores.

2.02.02 Proveedores

Los proveedores son personas profesionales o empresas que están dedicadas a satisfacer a otras empresas para poder crear un nuevo producto o servicio que saldrá al mercado para ser comercializado.

Tabla 12: Proveedores

Denominación	Descripción	Factor de negociación
Agroterra	Distribuidor online de semillas de la planta de diente de león.	Agroterra facilita las formas de pago incluyendo un 5% de descuento en cada venta
Disproquim	Distribuidores de frascos de vidrio para el envase de la miel.	Disproquim incentiva a la empresa con el 10% de descuento en compras mayores a 500 frascos.
Vainillas del Ecuador	Distribuidor de las vainas de vainilla es un componente de la miel de taraxáco.	Vainillas del Ecuador distribuye las vainas de vainilla pero no realiza
Tallpa	Proveedor de todo lo que tiene que ver en cuanto a las etiquetas e impresiones para los frascos.	Tallpa es una imprenta que te facilita sus formas de pago y a más de eso te dan beneficios como descuentos y 2x1 a partir de 100 etiquetas.
Aliexpress	Distribuidor de utensilios para la elaboración de la miel.	Ofrece los mejores descuentos dentro del mercado que oferta esta variedad de utensilios para la elaboración.
<u>EPMAPS</u>	Empresa municipal que abastece de agua a toda la ciudad de Quito.	Servicio básico del agua para poder satisfacer varias necesidades dentro de la empresa.
Terrenos en Guayabamba	Distribuidor directo de plantación de limones	Personas que vende al por mayor el limón y brindan servicio a domicilio.

Fuente: investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Según tabla presentada refleja que los proveedores potenciales facilitaran las formas pago e incentivan con descuentos y promociones eso ayudara a que todo el proceso productivo se lo realice sin limitación alguna, gracias a la fidelidad que existe con Agrotterra se podrá producir sin limitaciones de materia prima.

2.02.03 Competidores

“Persona física o jurídica, o producto con similares características que lucha por conseguir un mismo mercado”. (Enciclopedia de economía, s.f.)

Tabla 13: Competidores

Denominación	Descripción	Factor diferenciador
Walter Borbano	Es productor y distribuidor de miel de abeja es un producto sano y curativo, a un precio muy elevado como lo es por frasco de 13 \$.	La estrategia que se acogerá en cuanto a la producción de este tipo de miel es bajar los precios de venta al público ya que la miel de taraxáco es un dulce completo al momento de consumirlo.

Fuente: investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

El nuevo producto presenta amenaza ante el mercado competitivo, aunque no sea un producto directo al competidor deberá implementar estrategia de diferencia ante el precio de venta al público aparte de eso deberá fortalecer con los clientes en los sectores más cercanos a promocionar el producto hasta posicionarse en el mercado.

2.03 Análisis FODA

Analizando todos los factores externos que podrían ser una amenaza u oportunidad para la microempresa se ha tomado en cuenta la siguiente tabla que organiza a los diferentes factores externos.

Tabla 14: Análisis externo del FODA.

Oportunidades

- ❖ PIB
- ❖ PEA
- ❖ TASA PASIVA
- ❖ CLIENTES
- ❖ PROVEEDORES
- ❖ POBLACION PROYECTADA
- ❖ EMPLEO

Amenazas

- ❖ TASA ACTIVA
- ❖ RIESGO PAIS
- ❖ COMPETIDORES
- ❖ INFLACIÒN

Fuente: Investigación Propia
Elaborado Por: María José Navarrete

La tabla presente indica todo un análisis externo de factores que darán oportunidad y amenaza para poder constituir una microempresa en donde se debe analizar más las amenazas que se presentan a diario e indicadores que podría llegar a afectar a la empresa en un futuro.

2.04 Propuesta Estratégica

La propuesta estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo. (Ana Gardey, 2008)

2.04.01 Misión

La misión define principalmente cual es nuestra labor o actividad en el mercado, además se puede completar haciendo referencia al público hacia el que va dirigido y con la singularidad, particularidad o factor diferencial, mediante la cual desarrolla su labor o actividad. Para definir la misión de nuestra empresa, nos ayudará responder algunas de las siguientes preguntas: ¿Qué hacemos?, ¿cuál es nuestro negocio?, ¿a qué nos dedicamos?, ¿cuál es nuestra razón de ser?, ¿quiénes son nuestro público objetivo?, ¿cuál es nuestro ámbito geográfico de acción?, ¿cuál es nuestra ventaja competitiva?, ¿qué nos diferencia de nuestros competidores? (Espinosa, 2012)

Somos una empresa dedicada a la fabricación de miel a base de las flores de taraxáco, elaborada con responsabilidad para llevar a sus consumidores un producto dulce y nutritivo para que mantenga una vida saludable.

2.04.02 Visión

“La Visión es la capacidad de ver más allá, en tiempo y espacio, y por encima de los demás, significa visualizar, ver con los ojos de la imaginación, en términos del resultado final que se pretende alcanzar. (Amaya, 2003)

En el año 2022 Convertirnos en la primera microempresa líder dentro del Ecuador que ofrece una nueva elección de mantener una vida saludable por medio de una miel a base de las flores de taraxáco teniendo en cuenta siempre la responsabilidad de cada uno de nuestros empleados para llevar a su mesa un producto nutritivo y dulce para sus paladares.

2.04.03 Objetivo

Los objetivos son propuestas que se plantea una persona u organización como metas para alcanzar el mismo ya sea a corto, medio o largo plazo.

2.04.03.01 Objetivo general:

Elaborar y comercializar la mejor miel a base de flores de taraxáco en el Ecuador, asignando las mejores materias primas con excelentes estándares de calidad y con los cuidados respectivos al momento de producir.

2.04.03.02 Objetivo específico:

- Obtener las mejores materias primas del mercado para la elaboración y obtención de un producto de calidad.
- Generar más fuentes de empleo para poder reducir el porcentaje de desempleo en el país.
- Elevar la productividad del personal, vía a la capacitación permanente, para promover la eficacia y eficiencia en un 2% anual.
- Emplear las EPP para todos los empleados que estén en contacto con los procesos productivos, para obtener productos con los mejores estándares de calidad.

2.04.04 Principios y/o valores:

- Honestidad

Todos los empleados de la empresa deberán tener presente el ser personas honestas en todas las actividades que vayan a realizar dentro y fuera de la empresa.

- Trabajo en equipo

Todos los empleados están comprometidos a colaborar dentro de la empresa para que exista esa cooperación entre compañeros y así poder siempre sobresalir con la empresa.

- Respeto

Estamos comprometidos a respetar y ser respetados para mantener siempre un ambiente laboral de paz y armonía siempre dando el espacio que necesita cada uno de los empleados.

- Confianza

Nos sentimos comprometidos con la confianza de nuestros clientes al ofrecer un producto de calidad a un precio justo y accesible a nuestros consumidores.

2.04.05 Gestión administrativa

La gestión administrativa es aquella gestión que se realiza para la utilización de los recursos como: humana, físico, tecnológico, financiero, etc con ello poder llegar a cumplir los objetivos planteados y todo esto se podrá realizar si ponemos en práctica el proceso de administración que es la planeación, organización, dirección y control de la administración de la empresa a la cual se va a emplear.

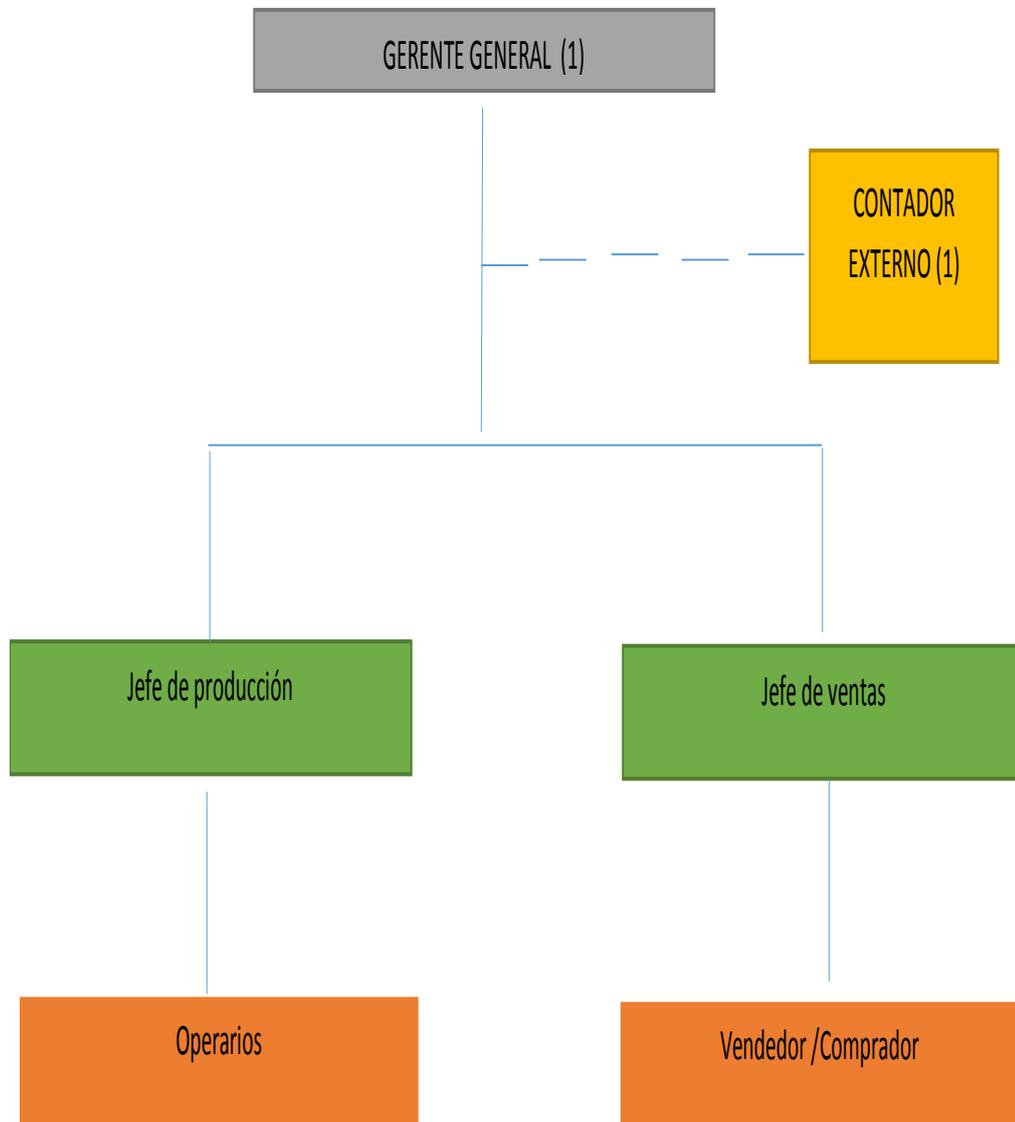


Figura 10: Organigrama estructural /funcional
Fuente: investigación propia
Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 15: Descripción de cargo del Gerente general.

Descripción del cargo
Actúa como representante legal de la empresa, es el encargado de establecer las políticas operativas, administrativas y de calidad de la empresa.
Cargo: Gerente General
Personas en el Cargo: Una (1)
Requisitos de Educación: Conocimientos de Administración de Empresas, Comercio y Finanzas
Nivel de educación: Tercer nivel
Requisitos de Experiencia: Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Competencias : Tener pensamiento crítico Ser un buen líder con estilo democrático Tener autocontrol
Funciones : <ul style="list-style-type: none">• Encargarse de la planeación, organización y coordinación de los recursos, financieros, tecnológicos y materiales.• Tomar las decisiones oportunas y adecuadas orientadas siempre al logro.• Elaborar programas y determinar objetivos y prioridades a mediano y largo plazo• Supervisar el cumplimiento de las tareas de organización y trabajo cotidiano.• Planificar el stock y la compra de materia prima.• Desarrollar, aprobar y controlar los planes de organización interna y hacer seguimiento de su cumplimiento.• Determinar las responsabilidades y funciones de las demás dependencias.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 16: Descripción del cargo de Contador.

Descripción del cargo
Elaborar reportes financieros, declaraciones de impuestos, cruces de información con el Propietario de la empresa
Cargo: Contador externo
Personas en el Cargo: Una (1)
Requisitos de Educación: Profesional en Contabilidad y auditoría.
Nivel de educación: tecnólogo y/o tercer nivel
Requisitos de Experiencia: Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Competencias : Velar por la integridad de la empresa Tener una buena planificación y organización de sus actividades Tener ambición profesional
Funciones : <ul style="list-style-type: none">• Elaboración de reportes financieros y declaraciones.• Registro de las transacciones financieras de la empresa.• Llevar un control general de ingresos y egresos.• Riguroso control en el proceso de facturación.• Calculo de los roles de pago y gestión de pagos a proveedores.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 17: Descripción del cargo de Jefe de Producción.

Descripción del cargo
Responsables de gestionar los materiales y los trabajadores.
Cargo: Gerente departamento de producción.
Personas en el Cargo: Una (1)
Requisitos de Educación: Conocimientos de Administración de Empresas, Comercio y Finanzas.
Nivel de educación: tercer nivel
Requisitos de Experiencia: Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Competencias : Ser una persona eficaz y eficiente en el manejo de la planta Ser creativo y analista Tener la iniciativa para solucionar problemas que se presente
Funciones : <ul style="list-style-type: none">• La planificación y supervisión del trabajo de los empleados.• La supervisión de los procesos de producción o fabricación en empresas manufactureras.• El control de stocks y la gestión de almacenes.• La resolución de las incidencias (como las averías de la maquinaria, por ejemplo).• La gestión de los recursos materiales.• La búsqueda de estrategias para aumentar la eficiencia y eficacia de la producción.• La innovación y el diseño de productos o servicios, etc.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 18: Descripción de cargo de Jefe de ventas.

Descripción del cargo
Actúa como representante legal de la empresa, es el encargado de establecer las políticas operativas, administrativas y de calidad de la empresa.
Cargo: Gerente departamento de ventas
Personas en el Cargo: Una (1)
Requisitos de Educación: Conocimientos de Administración de Empresas y Marketing.
Nivel de educación: Ingeniero en administración de empresas
Requisitos de Experiencia: Un (1) año de experiencia en cargos similares.
Competencias :
Tener autocontrol
Tener negociación y conciliación en su puesto de trabajo
Tener ambición profesional por su cargo de trabajo
Funciones :
<ul style="list-style-type: none">• Preparar planes y presupuesto de ventas.• Calcular la demanda pronosticar las ventas.• Capacitación de los vendedores.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 19: Descripción del cargo de operarios.

Descripción del cargo

Manipular la materia prima para la transformación en producto terminado

Cargo: Operario.

Personas en el Cargo: tres(3)

Requisitos de Educación: Bachilleres / Técnicos en ciencias generales o contabilidad en servicios

Nivel de educación: Bachiller

Requisitos de Experiencia: Ninguna.

Competencias : Adaptarse a su lugar de trabajo
Ser comedidos con sus compañeros
Tener ambición profesional

Funciones :

- Manipular la materia prima y los productos a sus respectivas áreas.
- Controlar la calidad del producto en proceso.
- Utilizar los equipos y maquinarias de manera responsable.
- Cuidar y mantener limpias las áreas y herramientas de trabajo.
- Transformar la materia prima en producto terminado.
- Coordinar con el Gerente de producción cualquier necesidad o requerimiento.

*Fuente: Investigación propia
Elaborado por: María José Navarrete*

Tabla 20: Descripción del cargo de vendedor

Descripción del cargo
Manipular la materia prima para la transformación en producto terminado
Cargo: Vendedor.
Personas en el Cargo: dos(2)
Requisitos de Educación: Bachilleres / Técnicos
Nivel de educación: Bachiller
Requisitos de Experiencia: Ninguna.
Competencias : Tener autocontrol Tener negociación y conciliación en su puesto de trabajo Tener ambición profesional por su cargo de trabajo
Funciones : <ul style="list-style-type: none">• Establecer un nexo con el cliente y la empresa.• Asesorar a los clientes.• Comunicar adecuadamente.• Captar nuevos clientes.• Lograr determinados volúmenes de venta.• Mantener y mejorar la participación en el mercado.• Establecer un nexo entre el cliente y la empresa.• Contribuir activamente a la solución de problemas.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

2.04.06 Gestión operativa

La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos. (ISOtool, 2015)

Tabla 21: Diagrama de flujo del proceso de elaboración de miel de taraxáco

ACTIVIDAD	TIEMPO	OBSERVACION
Recepción de materia prima	10min	Recolectar 550 gr flores de diente de león fresco.
Lavado	15min	Lavar las flores.
Deshojado	20min	Deshojar las flores.
Exprimido	5min	Exprimir 3 limones
Mezclado	10min	Poner el agua en un recipiente grande y añadir las flores Deshojadas y el zumo de limón
Ebullición	15min	Llevar a ebullición.
Enfriado	20min	Dejar enfriar.
Check list	20min	Controlar y verificar si la mezcla esta fría para pasar al siguiente proceso.
Filtrado	15min	Filtrar.
Gotas o cortado de vainilla	5min	Cortar la vainilla o poner una cuchara de esencia de vainilla y añadirla al azúcar morena.
Cocción	1hr	Cocer a fuego lento.
Check list	5min	Para saber si la miel está lista, poner algunas gotas en un plato y observar si la miel perla.
Envasado	10min	Poner la preparación en un tarro hervido y seco.
Etiquetado	5min	Poner etiquetas a cada frasco ya con el contenido.
Empacado	10 min	Empaquetar en cartones de 24 unidades.
Almacenamiento	10 min	Enviar los cartones a bodega para la distribución respectiva.

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Con la tabla adjunta se realizará un proceso de producción que llevara a que este presente al inicio un operario, un jefe de planta, el mismo que será el jefe de producción y supervisara cada que lo necesite, al principio de iniciar con las actividades laborales se establecerá un jornada completa y tener presente las buenas prácticas de manufactura (BPM).

2.04.07 Gestión comercial

La gestión comercial consta de realizar marketing para que la empresa pueda ser reconocida y por medio de las 4 p que son plaza, precio, producto y promoción se ayudara para poder cumplir sus objetivos planteados.

Nombre de la empresa: Diente de Miel

Eslogan: MIEL POR FUERA, SABROSO POR DENTRO

Logo:



Para realizar la gestión administrativa utilizaremos las 4 p que son: Plaza, Precio, Producto y Promoción.

Plaza.-

El segmento donde se va a comercializar los productos será principalmente en los supermercados, tienda y micro mercados que se encuentren ubicado en la parroquia de Cotocollao.

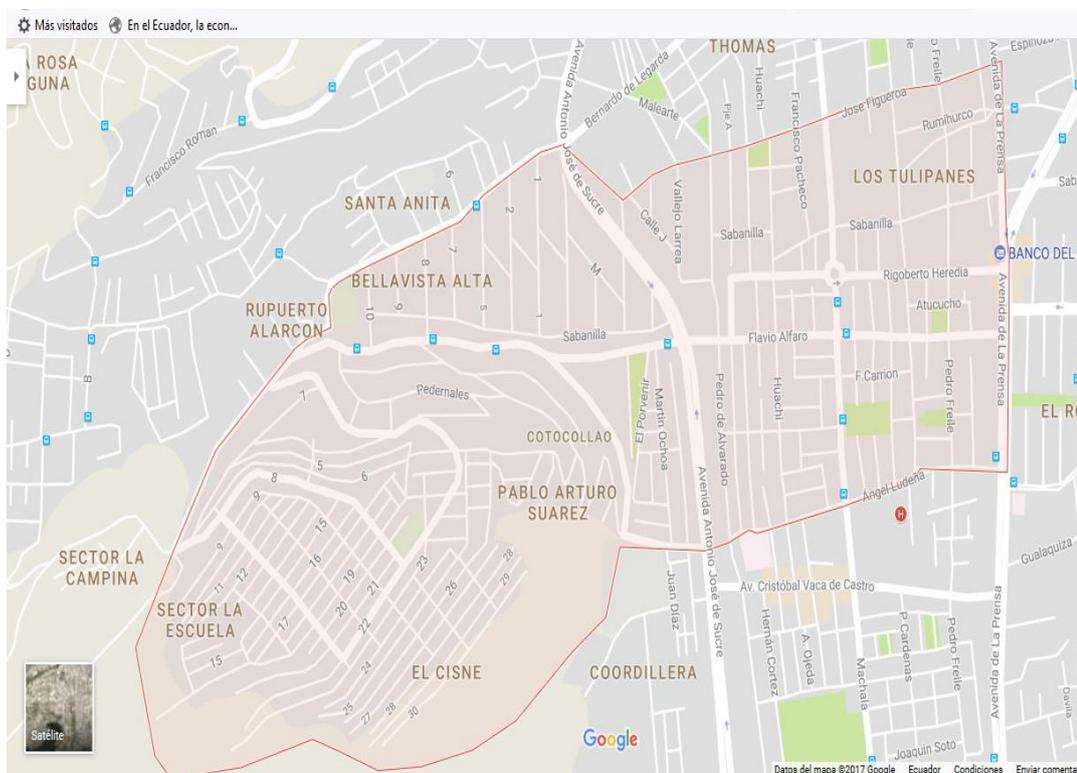


Figura 11: Mapa Poblacional de la Parroquia de Cotocollao
Fuente: Google Maps

Precio

El precio es la cantidad de dinero que permite el poder adquirir cierto número de productos o servicios representa un indicador económico que satisface la necesidad de poder pagar mano de obra, salarios, sueldo, etc.

Para el presente proyecto se utilizará las fórmulas de costos para poder determinar ciertos valores antes de comercializar el producto final que se realizará en el capítulo 5 específicamente.

Producto

Es el ofrecimiento que se realiza y que tenga la capacidad de poder satisfacer una necesidad y que atrae la atención del cliente para proceder a ser consumido o a su vez puede ser usado.

Diente de Miel ofrece a los clientes un nuevo producto innovador y saludable para todo el público en general, ya que se trata de una miel base de las flores de taraxáco brindándole un aroma delicioso y un sabor inolvidable.

Promoción

Tiene como objetivo llamar la atención del cliente creando estrategias de marketing para poder ser reconocido dentro del mercado y puede cumplir con los objetivos establecido.

Las estrategias a utilizar para que el producto sea reconocido son:

- Estrategias hacia el consumidor
 - Diente de miel ofrece el 5% de descuento a clientes que compre a partir de los \$20.
 - Diente de miel ofrece a sus clientes llaveros cada vez que compren un producto.
 - Diente de miel ofrecerá a su cliente cupones para sorteos mensuales.

- Estrategias de producto

- Adquirir la mejor materia prima para obtener productos con calidad y calidez.
- Ofertar una presentación llamativa y que mantenga al producto en un buen estado.
- Mantenerse en innovación del producto.

Diente de miel utilizara material de publicidad como:

- **Volantes**



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: María José Navarrete

- **Tarjetas de presentación**



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: María José Navarrete

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

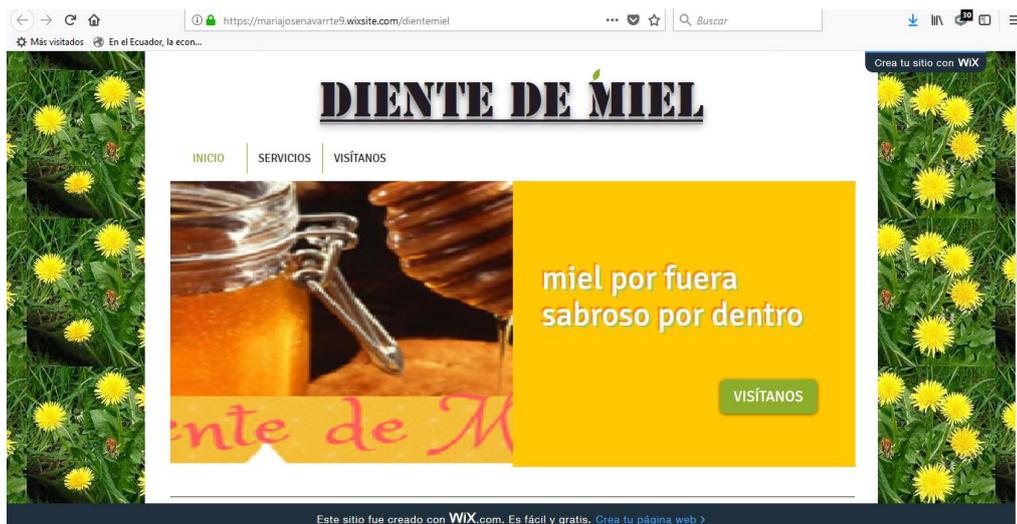
- **Páginas en redes sociales**



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

- **Página web: <https://mariajosenavarrete9.wixsite.com/dientemiel>**



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

- Material pop
- Camisetas



- Gorras



- Llaveros



- Toma todos



CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

3.01 Análisis del consumidor

Se define como comportamiento del consumidor a los actos, procesos y relaciones sociales mantenidas por individuos, grupos y organizaciones para la adquisición de productos y servicios.

La conducta del consumidores social por naturaleza, lo que significa que los clientes deben ser considerados según la relación que mantienen con los demás. (Salomon, 2008)

Para crear un análisis del posible consumidor de un nuevo producto, se deberá primero analizar al mercado al cual pertenece, ya que el consumidor es una persona insegura y que debe tomar decisiones es por ello que al momento de poner dentro del mercado un nuevo producto debe tener la mejor publicidad para que el mismo pueda sobresalir y ser reconocido.

El comportamiento que adopta un consumidor al momento de adquirir un nuevo producto, se podría decir que es inseguro de comprar aquel producto, es por ello que la persona que va a consumir antes de esto requiere de degustación o de

alguna prueba dependiendo si es un bien o servicio lo que va adquirí.es por todo esto que hoy en día se ha creado un sin número de publicidad para poder convencer al cliente de que va a tener un producto o servicio de calidad.

3.01.01 Determinación de la población y muestra

3.01.01.01 Población

“Llamaremos población aun conjunto homogéneo de elementos en el que estudia una característica dada” (Riobodò, 2008)

En el presente proyecto se tomara en cuenta como población a los habitantes que residen en las parroquias de Cotocollao y el Condado; según el censo del 2010 en estas dos parroquias habitan alrededor de 78.576 habitantes y proyecciones que se ha vendido realizando en el INEC afirman que para el presente año se cuenta ya con 107.650 habitantes dentro de estas dos parroquias, indicando que el número de habitantes cada vez mantiene una incremento representativo para poder iniciar con un nuevo proyecto dentro de esta población.

3.01.01.02 Muestra

Una muestra es una selección de los encuestados elegidos y que representan a la población total. El tamaño de la muestra es una porción significativa de la población que cumple con las características de la investigación reduciendo los costos y el tiempo. (Andres, 2016)

En cuanto a la muestra del proyecto a realizarse se tomara en cuenta a las parroquias de Cotocollao y el Condado para ello se utilizar la fórmula que se la detalla a continuación:

Fórmula para calcular la muestra:

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

Donde:

N= Tamaño de la población

n= Tamaño de la muestra

p= Probabilidad de Éxito (50%)

q= Probabilidad de Fracaso (50%)

z= Distribución normal estándar nivel de confiabilidad (95%)

e= Margen De error (5%)

$$n = \frac{107.650 \cdot (0,50) \cdot (0,50) \cdot (1,96)^2}{(107.650-1)(0,05)^2 + (0,50) \cdot (0,50) \cdot (1,96)^2}$$

n = 383

Luego de resolver la fórmula se obtuvo una muestra de 383 encuestas que se realizará a los habitantes que residen en las parroquias de Cotocollao y el Condado a los que se pedirá que colaboren con dicha encuesta.

3.01.02 Técnicas de obtención de información

Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo; esta se puede hacer en tres formas:

1. Observar directamente la conducta del usuario. Es el método de observación, que consiste en acudir a donde está el usuario y observar la conducta que tiene. Este método se aplica normalmente en tiendas de todo tipo, para observar los hábitos de conducta de los clientes al comprar. No es muy recomendable como método, pues no permite investigar los motivos reales de la conducta.

2. Método de experimentación. Aquí el investigador obtiene información directa del usuario aplicando y observando cambios de conducta. Por ejemplo, se cambia el envase de un producto (reactivo) y se observa si por ese hecho el producto tiende a consumirse más (o menos); es decir, se llama método experimental porque trata de descubrir relaciones causa-efecto. En dicho método, el investigador puede controlar y observar las variables que desee. Para obtener información útil en la evaluación de un proyecto, estos métodos se emplean frecuentemente, pues ambos se utilizan en productos ya existentes en el mercado.

3. Aplicación de un cuestionario al usuario. Si en la evaluación de un producto nuevo lo que interesa es determinar que le gustaría al usuario consumir y cuáles son los problemas actuales en el abastecimiento de productos similares, no existe mejor forma de saberlo que preguntar directamente a los interesados por medio de un cuestionario. (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 25)

Una encuesta es un método de acopiar información acerca de un gran número de personas, hablando con algunas de ellas. Puede ser un medio útil de recolectar información sobre las personas, sus necesidades, comportamiento, actitudes, medio ambiente y opiniones, así como sobre características personales tales como la edad, los ingresos y la ocupación. (Shorr, 1992)

Como técnica de información para el presente proyecto se tomará en cuenta a la encuesta con el fin de poder realizar un análisis una vez recolectada toda aquella información dada por los consumidores y podremos dar al final un estudio de cómo será acogido este nuevo producto dentro del mercado.

A continuación se presenta el modelo de encuesta que se va a realizar a la muestra ya establecida anteriormente que fue de 383 habitantes.

Código: 1

La presente encuesta se realiza con fines académicos para recolectar información sobre la aceptación de un nuevo producto denominado “Miel a base de flores de Taraxáco”.

Conteste las siguientes preguntas, marcando con una x la respuesta que usted considere.

Cuestionario:

Genero

Masculino
Femenino

Indique su edad

18 a 23 23 a 28 28 a 33 a más

1. ¿Consume dulces con frecuencia?

SI NO

2. De los siguientes dulces cual consume con más frecuencia.

Miel Mermelada Otros

3. ¿Con que frecuencia consume usted miel u otros dulces?

Diario semanal mensual

4. ¿Usted conoce o ha escuchado sobre el Taraxáco o diente de león?

SI NO

5. Si su respuesta anteriormente fue **si** indique en que ha utilizado esta hierba floral

Infusiones para remedios naturales
Mermelada
Limpias ancestrales

6. Indique de los siguientes beneficios cuál de ellos usted Sabía que existía.

Depurativo Diurético Protege al hígado

7. Usted estaría dispuesto a consumir un nuevo producto que sería MIEL DE FLORES DE TARAXÁCO

SI NO

8. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por adquirir este nuevo producto?

\$2 a \$4 \$4 a \$6 \$6 a más

9. Donde pensaría usted que se podrá adquirir con mayor facilidad este tipo de miel.

Supermercados Tienda de abarrotes Naturistas

10. ¿Por qué medio de comunicación estaría dispuesto a conocer el nuevo producto?

Redes sociales página web volantes otros

¡Gracias por su colaboración!

3.01.02.01 Análisis de la Información

En el ámbito de la Investigación y de las Ciencias de la Información, se conoce como Análisis de la Información al proceso de decodificar los datos que contiene un documento específico, a través de operaciones de procesamiento, que permitan el acceso y recuperación de datos, en aras de traducirlo posteriormente a un lenguaje entendible, el cual es llamado epígrafe, a fin de realizar con un nuevo documento, llamado producto. (Bogotá, 2016)

Tabla 22: Pregunta 1 de segmentación

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	175	45,7%
Femenino	208	54,3%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

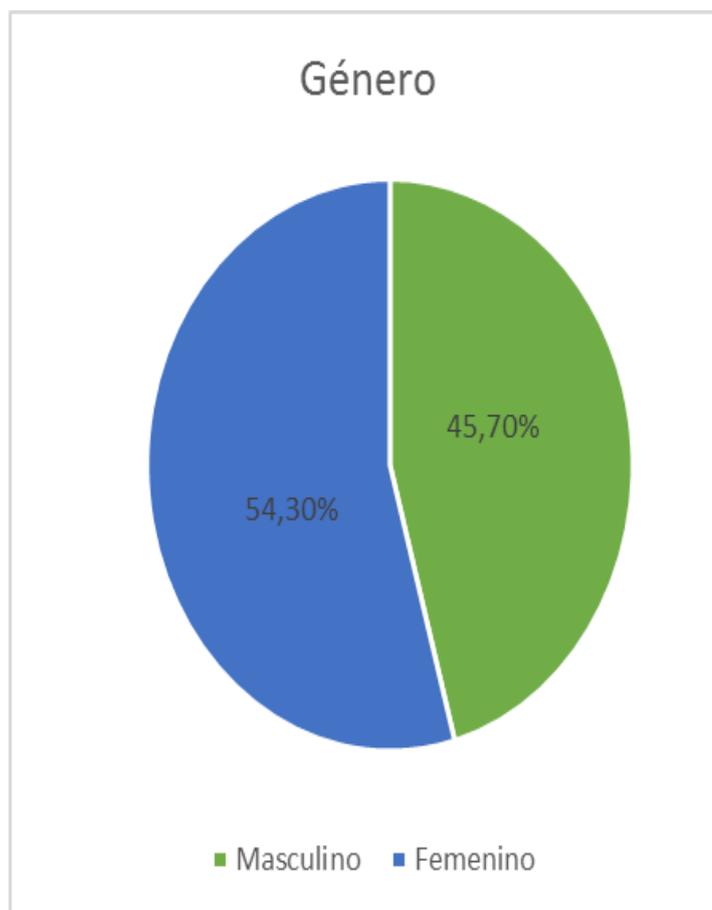


Figura 12: Pregunta 1 de segmentación

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

De acuerdo a los datos de la encuesta realizada se indica que el 54,31% representa al género femenino y un 45,69% representa al género masculino.

Tabla 23: Pregunta 2 de segmentación

Indique su edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 23	78	20,4%
23 a 28	121	31,6%
28 a 33	89	23,2%
33 a mas	95	24,8%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

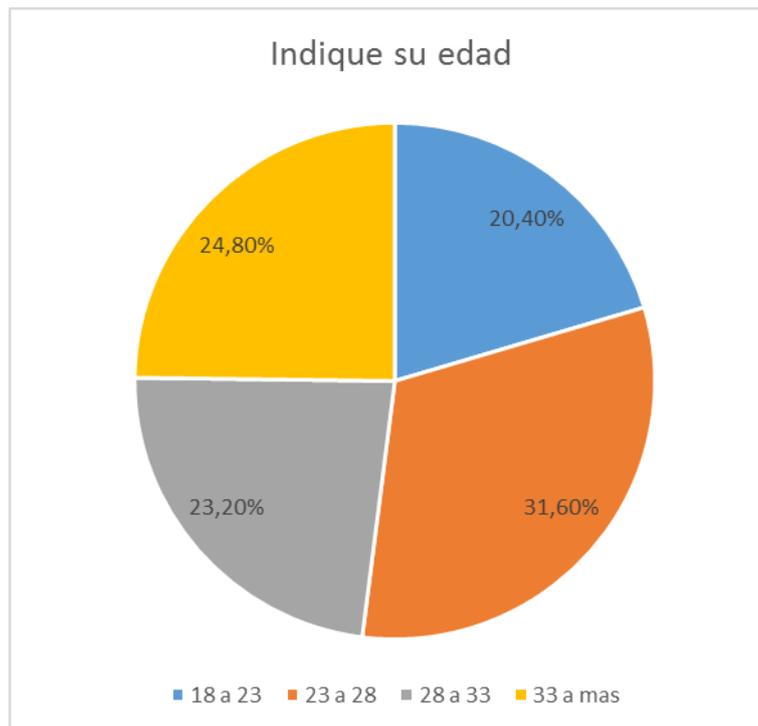


Figura 13: Pregunta 2 de segmentación

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

De acuerdo a estudios realizados la figura 13 representa que el porcentaje más alto en edades es de 23 a 28 respectivamente con un 31,59%, seguido de un 24,80% que representa a personas de 33 años de edad a más y con porcentajes menores, las edades de 18 a 23 con el 20,37% y el 23,24% las edades comprendidas entre 28 y 33 años de edad.

Tabla 24: Pregunta 1 de la encuesta

¿Consume dulces con frecuencia?		
	Frecuencia	Porcentaje
SI	306	79,90%
NO	77	20,10%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

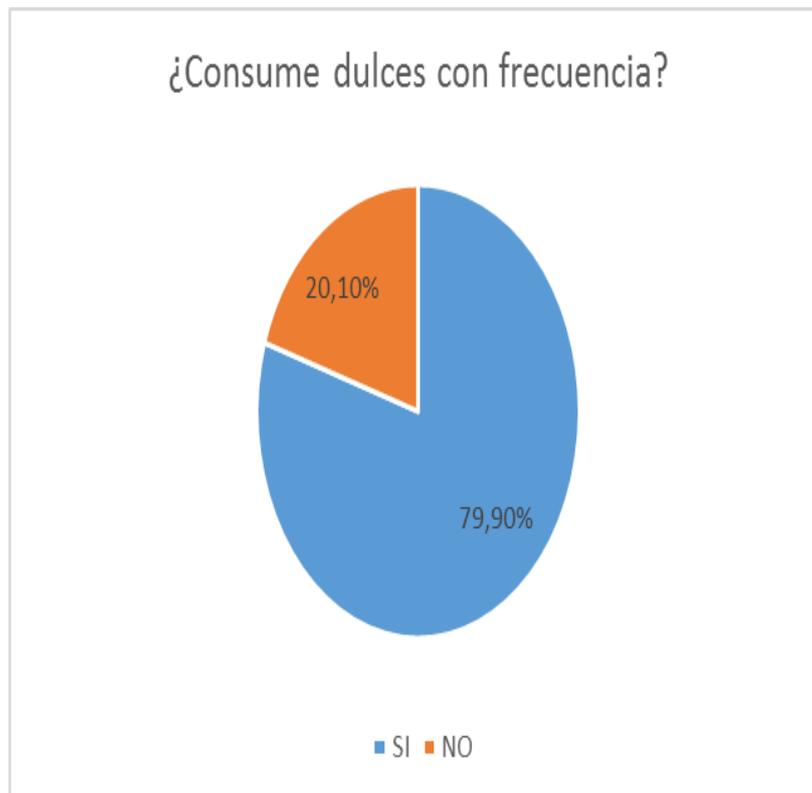


Figura 14: Pregunta 1 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

De acuerdo a los resultados de encuestas realizadas indica que el 79,90% que representa a 306 personas encuestadas afirman que consumen con frecuencia dulces, mientras que el 20,10% que respectivamente representa a 77 personas indican que no consumen dulces con frecuencia por cuidado de su salud.

Tabla 25: Pregunta2 de la encuesta
De los siguientes dulces cual consume con más frecuencia

	Frecuencia	Porcentaje
Miel	103	26,89%
Mermeladas	165	43,08%
Otros	115	30,03%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

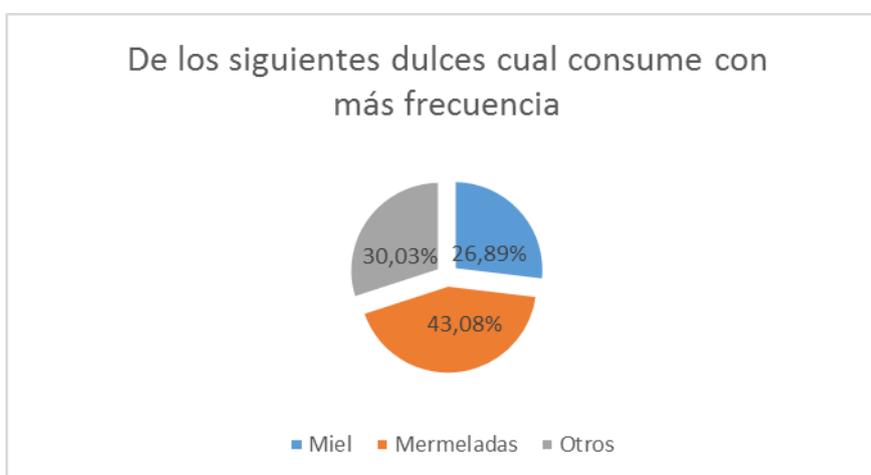


Figura 15: Pregunta 2 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

De acuerdo al estudio realizado que se presenta en la siguiente figura indica que la mayor parte de encuestados que forman parte de un 43,08% consumen con más frecuencia mermeladas de cualquier sabor que oferte el mercado, mientras que el 30,03% de encuestados indicó que con mayor frecuencia consume otro tipo de dulces como son: los chocolates, caramelos, dulce de leche, entre otros y un 26,89% de encuestados dijo que prefieren consumir con mayor frecuencia la miel de abeja ya que es un dulce natural para todo tipo de persona sea grande o chico.

Tabla 26: Pregunta 3 de la encuesta

¿Con que frecuencia consume usted miel u otros dulces?		
	Frecuencia	Porcentaje
Diario	137	35,77%
Semanal	166	43,34%
Mensual	80	20,89%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

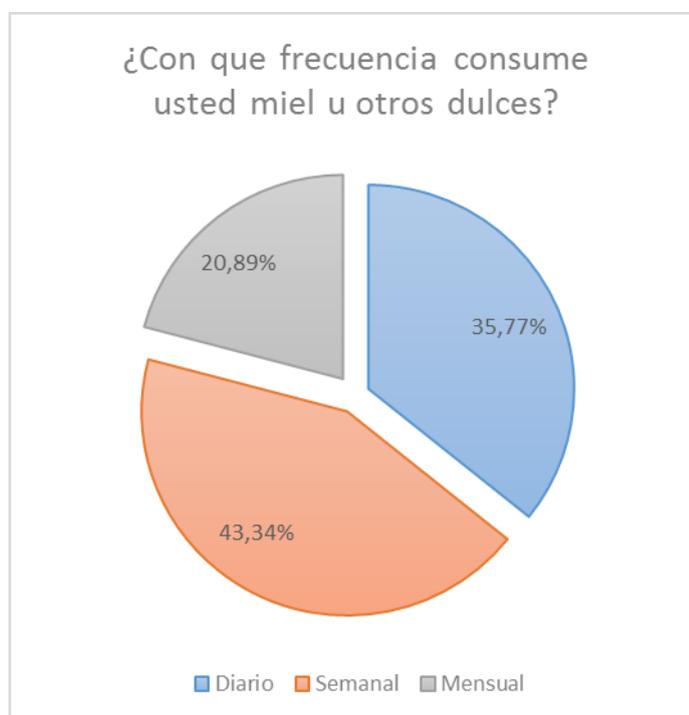


Figura 16: Pregunta 3 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Según datos de la encuesta realizada indica que el 43,34% de encuestados consume miel u otros dulces semanalmente, el 35,77% consume diariamente miel u otros dulces, mientras que un 20,89% de encuestados indica que lo más apto sería consumir miel u otros dulces mensualmente por tratarse del cuidado de su dentadura.

Tabla 27: Pregunta 4 de la encuesta

¿Usted conoce o ha escuchado sobre el taraxáco o diente de león?		
	Frecuencia	Porcentaje
SI	265	69,2%
NO	118	30,8%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

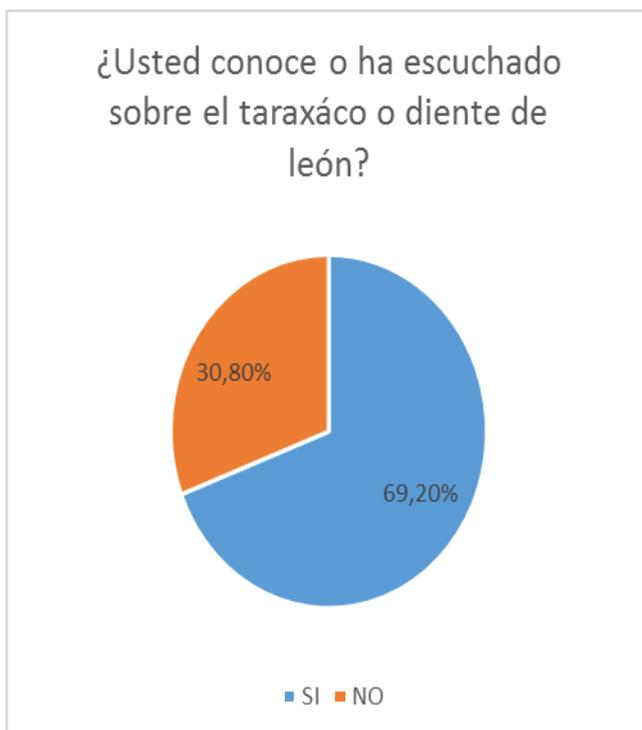


Figura 17: Pregunta 4 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

De acuerdo a los resultados que demuestra en la figura 16 se indica que 265 personas encuestadas representadas por 69,19% señalan que si conoce o ha escuchado sobre el taraxáco o diente de león, mientras que el 30,81% que representa a 118 personas encuestadas dicen que no conocen y mucho menos han escuchado sobre esta hierba floral.

Tabla 28: Pregunta 5 de la encuesta

Si su respuesta anteriormente fue si indique en que ha utilizado esta hierba floral		
	Frecuencia	Porcentaje
Infusiones para remedios medicinales	156	40,73%
Mermeladas	49	12,79%
Limpias ancestrales	60	15,67%
Ninguna	118	30,81%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

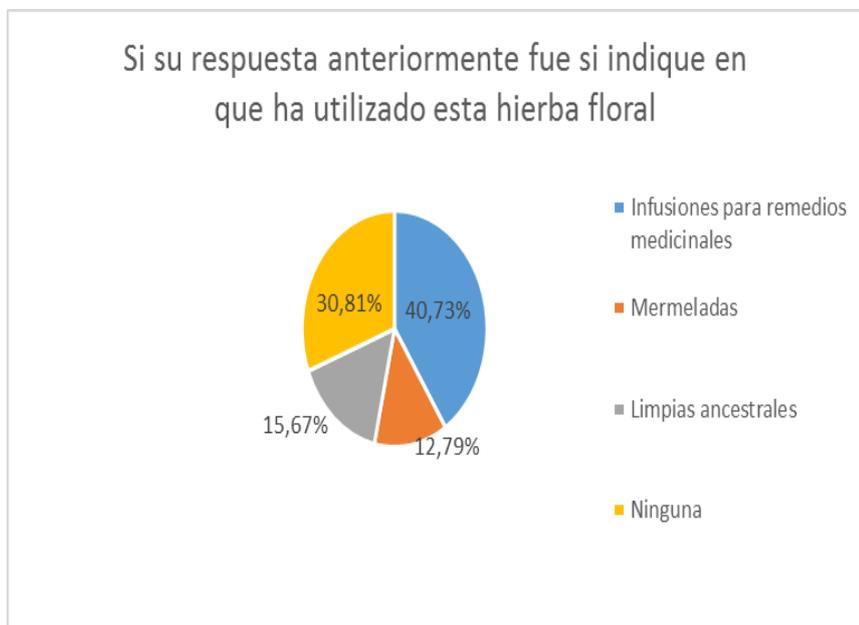


Figura 18: Pregunta 5 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Según datos resultantes de la encuesta indican que en un 40,73% de encuestados dicen que aparte de conocer esta hierba floral la utilizan para realizar infusiones por los beneficios que contiene, seguido de un 30,81% afirman que no conocen ni han escuchado por el mismo hecho tampoco la utilizado, mientras que con un 15,67% ha realizado limpiezas ancestrales y un 12,79% de encuestados indica que han realizado con esta hierba floral mermelada por obtener mejor salud y limpiar su organismo.

Tabla 29: Pregunta 6 de la encuesta

Indique de los siguientes beneficios ¿Cuál de ellos usted Sabía que existía?		
	Frecuencia	Porcentaje
Depurativo	123	32,11%
Diurético	101	26,37%
Protege al hígado	42	10,97%
Ninguna	117	30,55%
Total	83	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

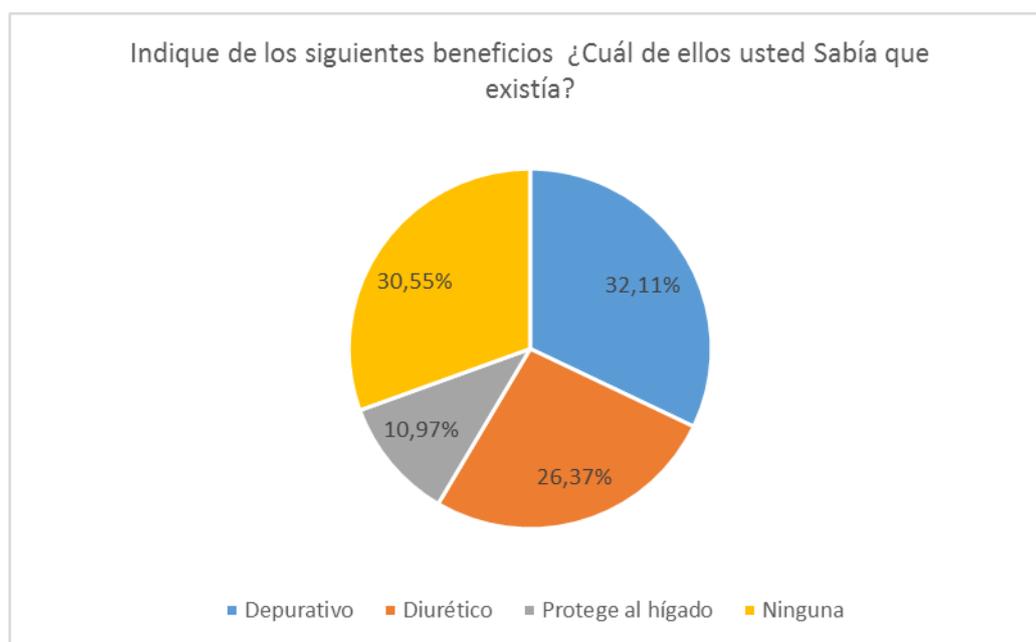


Figura 19: Pregunta 6 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Datos expuestos en la figura 19 demuestran que un 32,11% de personas encuestadas saben de los beneficios que posee esta hierba floral e indican que el beneficio más conocido para ellos es el depurativo, 30,55% de encuestados dicen que no saben ni conocen sobre la planta, ni propiedades de la misma, mientras que un 26,37% indican que el beneficio más conocidos para ellos en el taraxáco es el diurético, mientras que en un 10,97% dijo que sabía que la hierba floral contiene propiedades que ayudan a proteger al hígado.

Tabla 30: Pregunta 7 de la encuesta

¿Usted estaría dispuesto a consumir un nuevo producto que sería MIEL DE FLORES DE TARAXÁCO?		
	Frecuencia	Porcentaje
SI	345	90,08%
NO	38	9,92%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

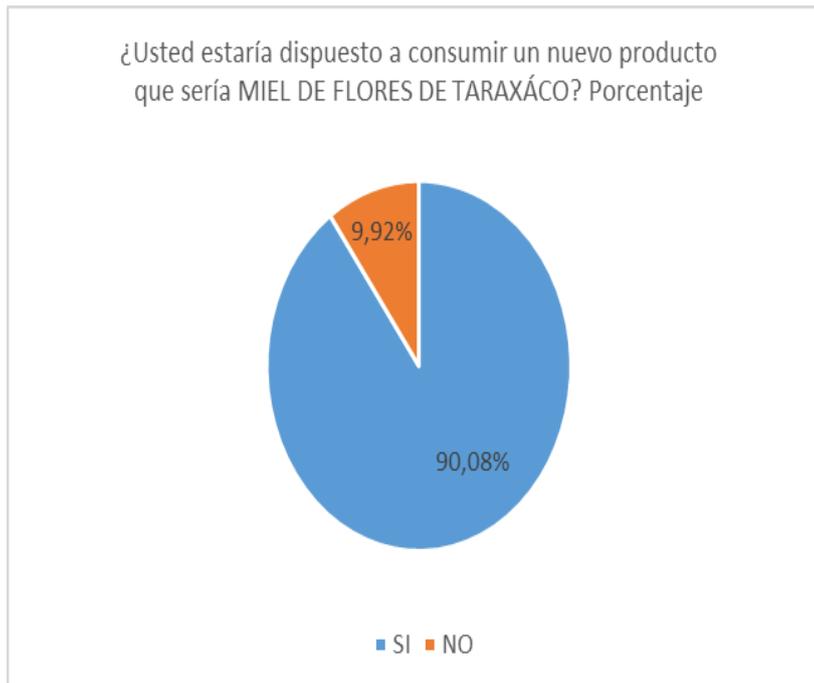


Figura 20: Pregunta 7 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Según datos presentados por las encuestas realizadas indican el 90,08% de encuestados estaría dispuesto a consumir el nuevo producto que sería la miel de flores de taraxáco ya que dicen que se escucha novedoso el producto y sería bueno para la salud por ser una plan completa en sus beneficios, mientras que un 9,92% dijo que no estaría en la disposición de consumir un nuevo producto hasta que alguien de su familia o conocido lo recomiende.

Tabla 31: Pregunta 8 de la encuesta

¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por adquirir este nuevo producto?		
	Frecuencia	Porcentaje
2 a 4	199	51,96%
4 a 6	130	33,94%
6 o mas	54	14,10%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

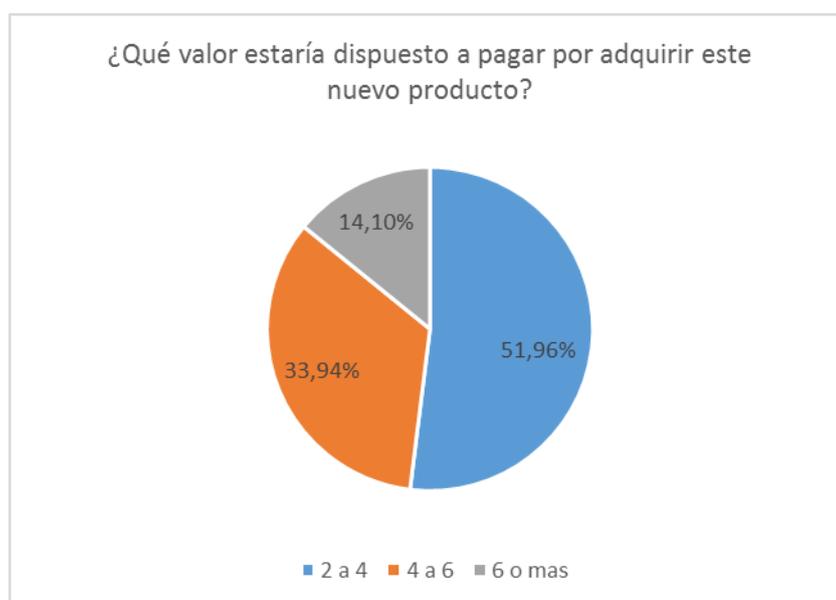


Figura 21: Pregunta 8 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Datos presentados en la figura indican que el 51,96% de personas encuestadas estarían dispuestas a pagar el este nuevo producto de \$2 a 4 dólares, mientras que un 33,94% estaría en la posibilidad de poder pagar por un nuevo producto que le brinde calidad en su vida de \$4 a 6 dólares por su estabilidad económica y un 14,10% de encuestados por su estabilidad económica y por cuidado a su familia estaría dispuesto a pagar \$6 dólares o más por este producto nuevo.

Tabla 32: Pregunta 9 de la encuesta

¿Dónde pensaría usted que se podrá adquirir con mayor facilidad este tipo de miel?		
	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	177	46,2%
Tienda de abarrotes	147	38,4%
Naturistas	59	15,4%
Total	383	100,0%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

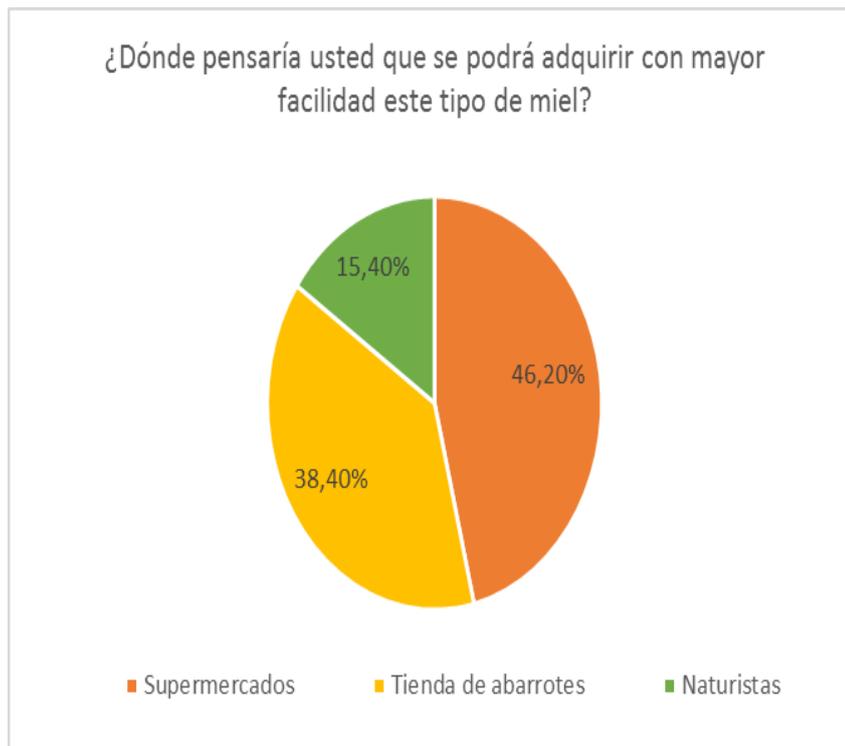


Figura 22: Pregunta 9 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Según encuestas realizadas se muestra en la figura 21 que 46,21% de personas encuestadas piensan que el mejor lugar para adquirir este nuevo producto sería en los supermercados, un 38,38% dice que el lugar para adquirir el nuevo producto sería en tiendas de abarrotes, mientras que un 15,40% piensa que adquirir esta nueva miel sería en un naturista por ser un producto natural.

Tabla 33: Pregunta 10 de la encuesta

¿Por qué medio de comunicación estaría dispuesto a conocer el nuevo producto?		
	Frecuencia	Porcentaje
Redes sociales	168	43,86%
Página web	101	26,37%
Volantes	89	23,24%
Otros	25	6,53%
Total	383	100,00%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

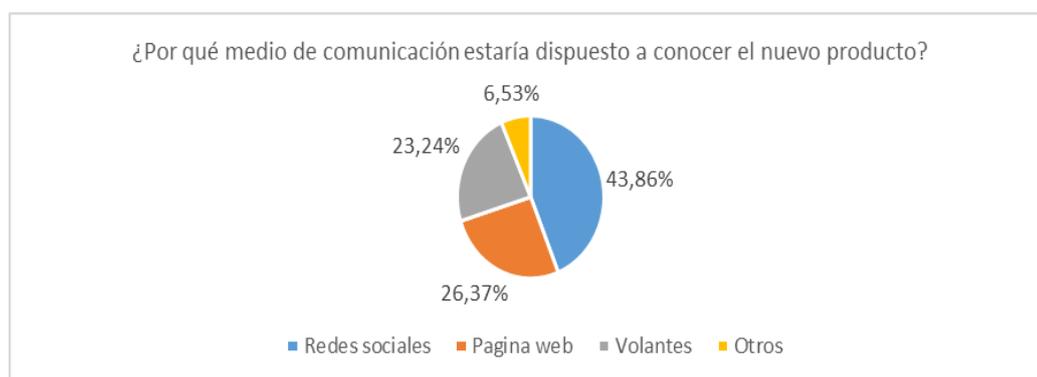


Figura 23: Pregunta 10 de encuesta

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Según los datos de resultados de personas encuestadas afirman que el medio de comunicación por el que estarían dispuestos a conocer este nuevo producto con un mayor porcentaje de 43,86% en las redes sociales, por lo que son las más modernas y por qué la mayoría de personas se encuentran conectados a este medio, mientras que el 26,37% de encuestados indica que les gustaría conocer por medio de la página web ya que no cuentan con una redes social pero podrían ingresar a la página web por medio del internet y en cuanto a demás encuestados indicaron con porcentajes bajos de 6,5% y 23,24% respectivamente que lo mejor para ellos sería conocer por medio de volantes u otros medios que no tengan nada que ver con la tecnología y que sea fácil de solicitar para tener mayor información del producto.

3.02 Oferta

Oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento. Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la combinación óptima de los recursos mencionados, entre otros. (Aquino, 2008)

3.02.01 Oferta histórica

La oferta histórica es aquella que representa a valores pasados que ha tenido el producto para poder realizar una comparación con la oferta actual.

En el caso de este proyecto no se obtendrá ningunos valores de la oferta histórica por el hecho de ser un producto nuevo en el mercado.

3.02.02 Oferta Actual

La oferta actual es aquella que representa la cantidad de productos que has ofertado al mercado y con la que ha cambio obtendrás dinero o capital para poder seguir.

La oferta actual del presente proyecto es de: 5.234.069,15

3.02.03 Oferta proyectada

Para proyectar la oferta se debe estimar la oferta futura, a partir de los datos de consumo aparente, utilizando uno de los métodos de proyección. El método más recomendable es el de extrapolación de tendencia histórica, que podrá reflejar el crecimiento del número de oferentes. (Chambi, 2012)

Tabla 34: Oferta Proyectada

Años	Oferta Proyectada
2018	5.234.069,15
2019	5.310.486,56
2020	5.388.019,66
2021	5.466.684,75
2022	5.546.498,34

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

3.03 Productos sustitutos

“Se debe señalar la existencia y características de productos similares en el mercado, y que puedan competir con ellos en el mercado, indicando en qué condiciones pueden favorecer o no al producto objeto de estudio” (Carrasquero, 2004).

3.03.01 Oferta histórica

La oferta histórica es aquella que representa a valores pasados que ha tenido el producto para poder realizar una comparación con la oferta actual, en el caso de este proyecto no se obtendrá ningunos valores de la oferta histórica por el hecho de ser un producto nuevo en el mercado.

3.03.02 oferta actual

“Capacidad de entregar servicios de acuerdo a las normas y estándares determinados por la autoridad que corresponda (el recurso humano, físico y también financiero disponibles de acuerdo a estándares de calidad, que la comunidad requiere).” (Marcial, 2010)

La oferta actual es aquella que representa la cantidad de productos que has ofertado al mercado y con la que ha cambio obtendrás dinero o capital para poder seguir.

3.03.03 Oferta proyectada

Para proyectar la oferta se debe estimar la oferta futura, a partir de los datos de consumo aparente, utilizando uno de los métodos de proyección. El método más recomendable es el de extrapolación de tendencia histórica, que podrá reflejar el crecimiento del número de oferentes. (Chambi, 2012)

3.04 DEMANDA

“Determina la cantidad de un bien que los compradores desean comprar para cada nivel de precio.” (Carrion, 2010)

3.04.01 Demanda histórica

La demanda histórica puede realizar un análisis de toda la población que adquiere un producto comparándole con la demanda actual del mismo producto.

En el presente proyecto no existirá ninguna demanda histórica por cuanto el producto es nuevo en el mercado.

3.05 Demanda actual

“La demanda actual es la cuantía de bien o servicio que la población consumiría en el momento del análisis” (Marcial, 2010, pág. 11)

Tabla 35: Datos para obtener la demanda actual

Consumo aparente	80%
Frecuencia (semanal)	43,34%
Aceptación	90,08%
Precio (2-4)	3,00
DEMANDA Población	107.560

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 36: Datos de la obtención de la demanda actual

Aceptación	96.890
Frecuencia	2`183.592
Precio	6`550.775
Demanda Actual	6`550.775

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

3.06 Demanda proyectada

Para proyectar la demanda se debe utilizar uno de los tres métodos de proyección de consumo aparente, con la finalidad de estimar datos de la demanda a futuro. El método de proyección de consumo aparente más recomendable es el por número de habitantes o clientes, ya que guarda relación con una de sus determinantes, como lo es el número de demandantes. (Chambi, 2012)

Tabla 37: Demanda proyectada

Años	Crecimiento poblacional 1,46%	Demanda proyectada
2018	1	6.550.774,901
2019	1,0146	6.646.416,21
2020	1,0146	6.743.453,89
2021	1,0146	6.841.908,32
2022	1,0146	6.94.1800,18

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

3.07 BALANCE OFERTA-DEMANDA

3.07.01 Balance Actual

Tabla 38: Datos del balance actual

Oferta Actual	Demanda Actual	Demanda Insatisfecha
5,234.069,15	6,550.774,90	1,316.705,76

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

3.07.02 Balance Proyectado

Tabla 39: Balance proyectado

Año	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	5.234.069,15	6.550.774,9	1.316.705,76
2019	5.310.486,56	6.646.416,21	1.335.929,66
2020	5.388.019,66	6.743.453,89	1.355.434,23
2021	5.466.684,75	6.841.908,32	1.375.223,57
2022	5.546.498,34	6.941.800,18	1.395.301,84

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas 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)

4.01 Tamaño del proyecto

4.01.01 capacidad instalada

La capacidad instalada del presente proyecto se detalla en la tabla siguiente:

Tabla 40: Capacidad instalada

Capacidad de diseño	5 días	8 horas	2 turno	Cada 2 días 200 frascos de 300 gr	Semanal:50 mensual:1000 anual: 11999
---------------------	--------	---------	---------	-----------------------------------	--------------------------------------

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Con la siguiente tabla se detalla la capacidad instalada con la cual se elaborará la producción teniendo así que cada 2 día se obtendrá alrededor de 20 frascos de miel de taraxáco en un lapso de 8 horas con 2 turnos que serán determinados por cuanto el tipo de proceso que debemos llevar para lograr un producto de calidad.

4.01.02 capacidad óptima

La capacidad óptima del presente proyecto cuenta en lo que va a realizar en la realidad con la cual vamos a obtener nuestra rentabilidad real en nuestra empresa.

Tabla 41: Capacidad instalada

Producción real	9.599 frascos
Capacidad efectiva	11.999
Utilización	80%
Eficiencia	75%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

La producción real de este proyecto será de 9.599 frascos al año con una utilización del 80% y una eficiencia del 75% respectivamente.

4.02 LOCALIZACIÓN

4.02.01 Macro

La macro localización del presente proyecto se encuentra detallada en la siguiente tabla:

Tabla 42: Mapa de ubicación de la provincia de Pichincha.

Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Ciudad	Quito

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete



Figura 24: Mapa de ubicación de la provincia de Pichincha.

Fuente: Google maps.

Elaborado por: María José Navarrete.

4.02.02 micro –localización

Tabla 43: Ubicación parroquial de punto de venta

Cantón	Quito
Ciudad	Quito
Parroquia	Cotocollao

Fuente: Investigación Propia

Elaborado Por: María José Navarrete

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

Tabla 44: Ubicación parroquial de la fábrica

Cantón	Quito
Ciudad	Quito
Parroquia	Condado

Fuente: Investigación Propia

Elaborado Por: María José Navarrete

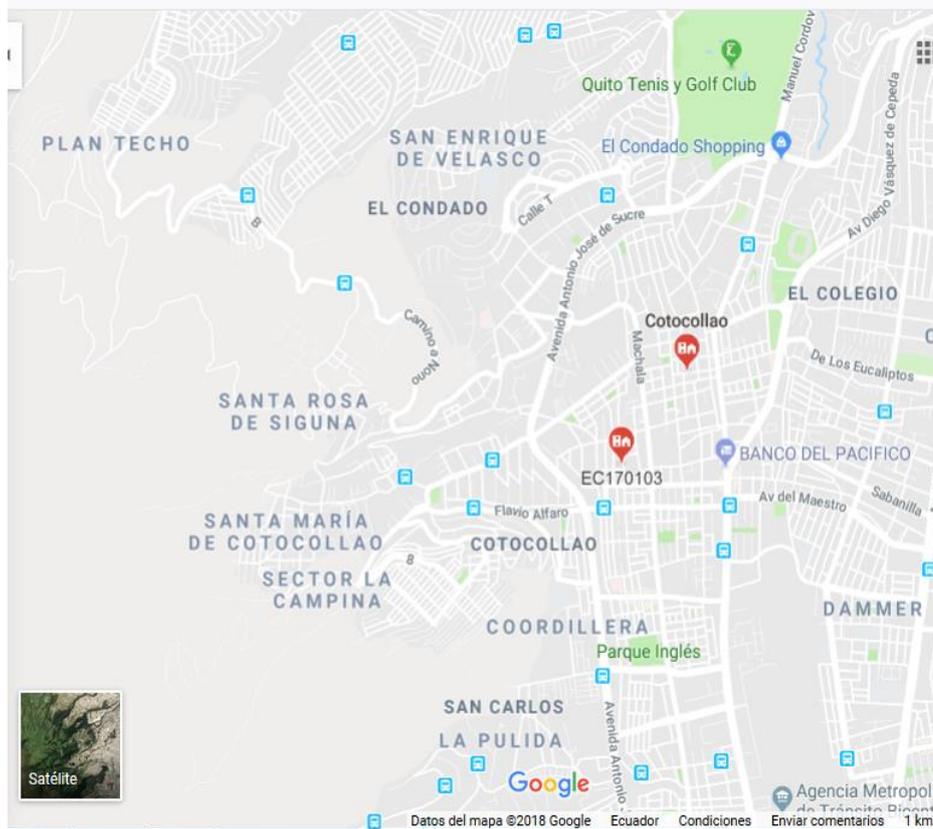


Figura 25: Mapa de ubicación de la parroquia de Cotocollao y el Condado.

Fuente: Google maps.

Elaborado por: María José Navarrete.

4.02.03 localización óptima

“Ésta es una determinación clave en el diseño de la planta; existen algunos factores que limitan su tamaño. A continuación se analizan los principales motivos para limitar la capacidad instalada de la planta.” (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 107)

Tabla 45: Matriz de localización

Factores de localización	Puntaje	Mindo	Cotocollao	Condado
Servicios básicos	10	5/10	8/10	8/10
Comunicaciones	9	6/8	8/9	5/9
Seguridad vial	9	9/9	6/9	7/9
Disponibilidad de mano de obra	9	5/9	9/9	6/9
Cercanía al mercado	8	4/8	7/8	5/8
Total	45	29/45	38/45	31/45

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: María José Navarrete.

Después de haber realizado la matriz de localización se decidirá que la empresa DIENTE DE MIEL será ubicada en la parroquia de Cotocollao con su punto de venta, por obtener los más altos puntajes que indica que será el lugar accesible para que los trabajadores tanto administrativo como operativo tengan la facilidad de llegar a tiempo a su lugar de trabajo, en cuanto a la comunicación de igual manera será accesible por ser una parroquia central en donde los clientes podrán adquirir con más rapidez su producto y productores tendrán la facilidad de proveer de materia prima con más facilidad y justo a tiempo.

4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

4.03.01 Definición del Bien y/o servicio

La microempresa Diente de miel ofrece a sus consumidores una nueva elección de productos artesanales elaborados con los mejores estándares de calidad y de una forma totalmente natural sin el uso de ningún químico en especial.

La microempresa cuenta con herramientas y utensilios especialmente para la elaboración de este nuevo producto denominado miel a base de flores de taraxáco, como herramientas esenciales para la elaboración son: Cocina industria, ollas y reposteros especificados para elaborar la miel, utensilios como: cuchillos, cucharas para mecer la miel, entre otros.

A más de eso la microempresa Diente de miel cuenta con la mejor mano de obra capacitada para llevar a los consumidores la mejor miel de taraxáco que será beneficiaria para una mejor salud y para el deleite de personas que les gusta consumir dulces o mieles pero con la diferencia de que este nuevo producto les brindara los mejores beneficios para la salud a diferencia de otras miel y otros dulces.

La Miel de taraxáco les brindara a todos sus consumidores los mejores beneficios que contienen los pétalos de esta hierba floral ya que es una de las hierbas más completas que tiene la naturaleza es por ello que se ha optado por crear este nuevo producto para que los consumidores se deleiten con su sabor aplicándole en un pan, galletas o como mejor dese el consumidor.

4.03.02 Distribución de planta

Tabla 46: Distribución de áreas

Áreas	Longitud	Total de cada área
Área administrativa	3.33m x 3.50 m	11,66m ²
Área de producción	3.00m x 3.50 m	10,5m ²
Bodega de materias primas	4.50m x 3.50m	15,75m ²
Bodega de distribución	4.50m x 3.50m	15,75m ²
Área de corte y lavado	3.33m x 3.50m	11,66m ²
Área de cocción	3.50m x 3.00m	10,5m ²
Área de envasado	3.00m x 3.50m	10,5m ²
Bodega de despacho	4.00m x 3.50m	14m ²
Baños	3.00m x 3.50m	10,5m ²
Contabilidad	4.50m x 3.50m	15,75m ²
Recepción	3.33m x 3.50m	11,66m ²
Cambiadores	3.33m x 3.50m	11,66m ²
TOTAL		149,89 m²

Fuente: Investigación Propia

Elaborado Por: María José Navarrete

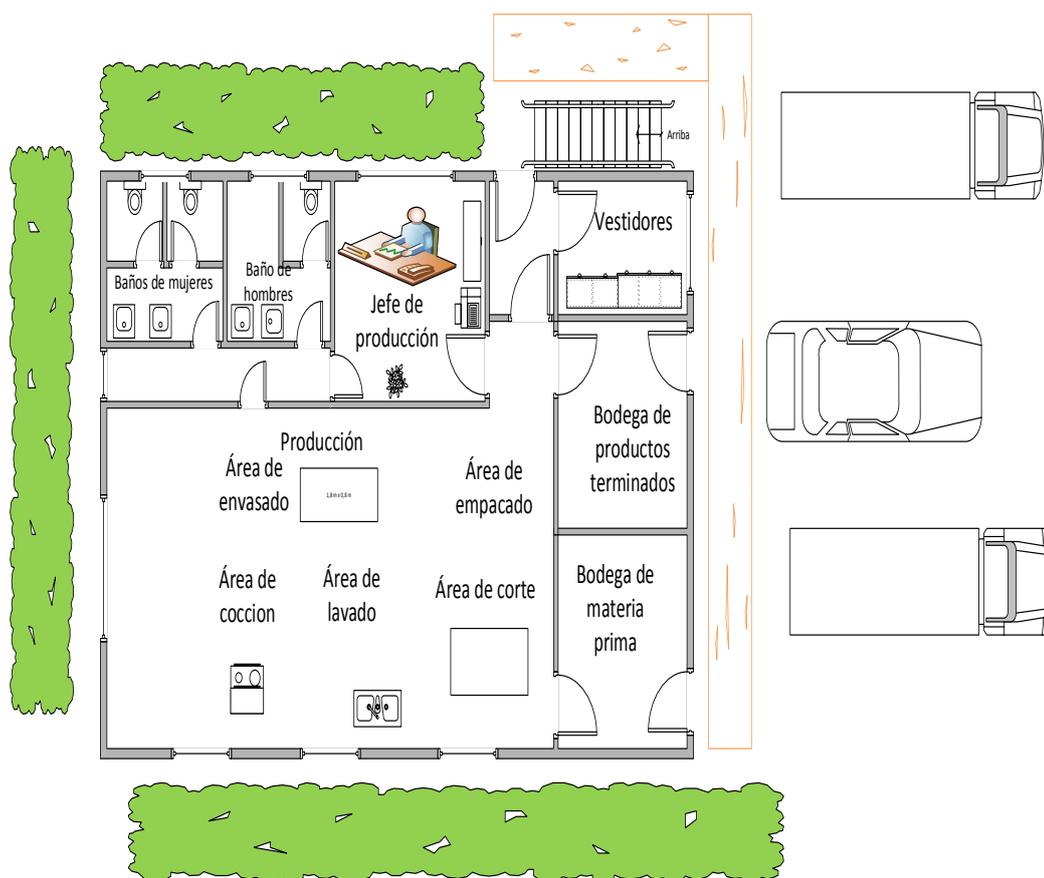


Figura 26: Plano de la planta piso 1

Fuente: Investigación Propias

Elaborado Por: María José Navarrete

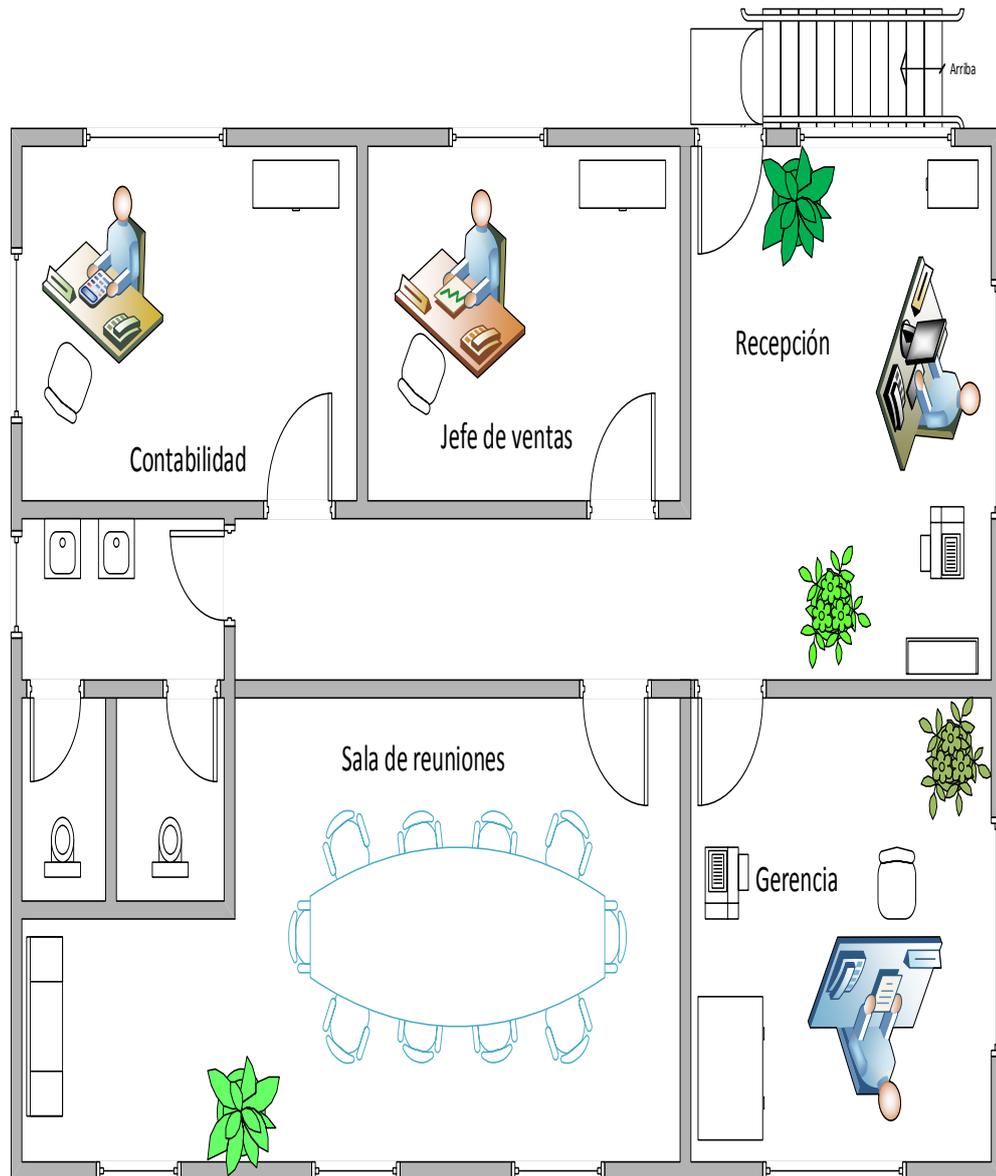


Figura 27: Plano de la planta piso 2
Fuente: Investigación Propias
Elaborado Por: María José Navarrete

4.03.03 Proceso productivo

Para el proceso productivo de la miel a base de las flores de taraxáco se presenta el siguiente flujograma que indica los pasos para elaborar la miel.

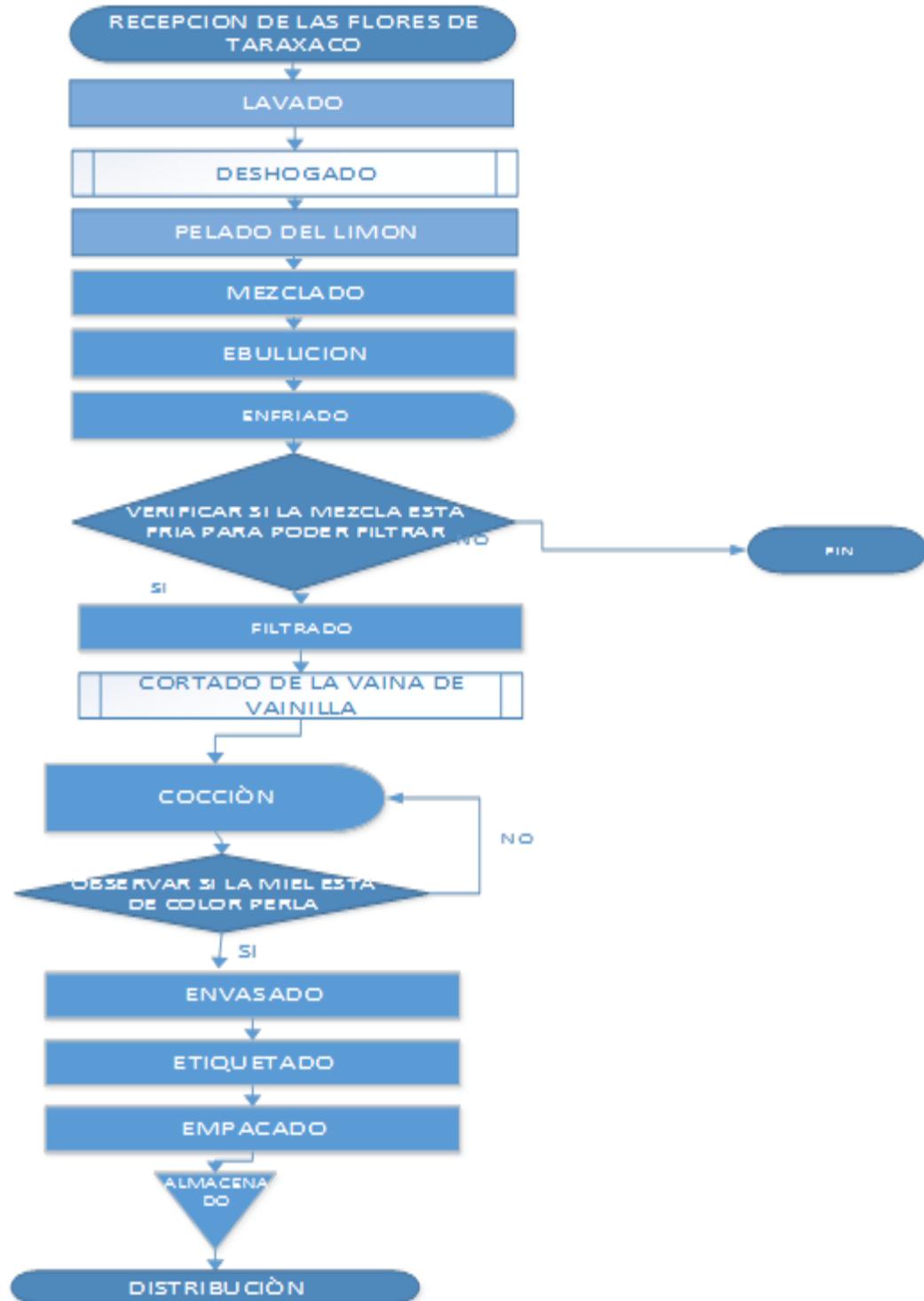


Figura 28: Flujograma lineal del proceso productivo de miel de taraxáco

Fuente: Investigación Propias

Elaborado Por: María José Navarrete

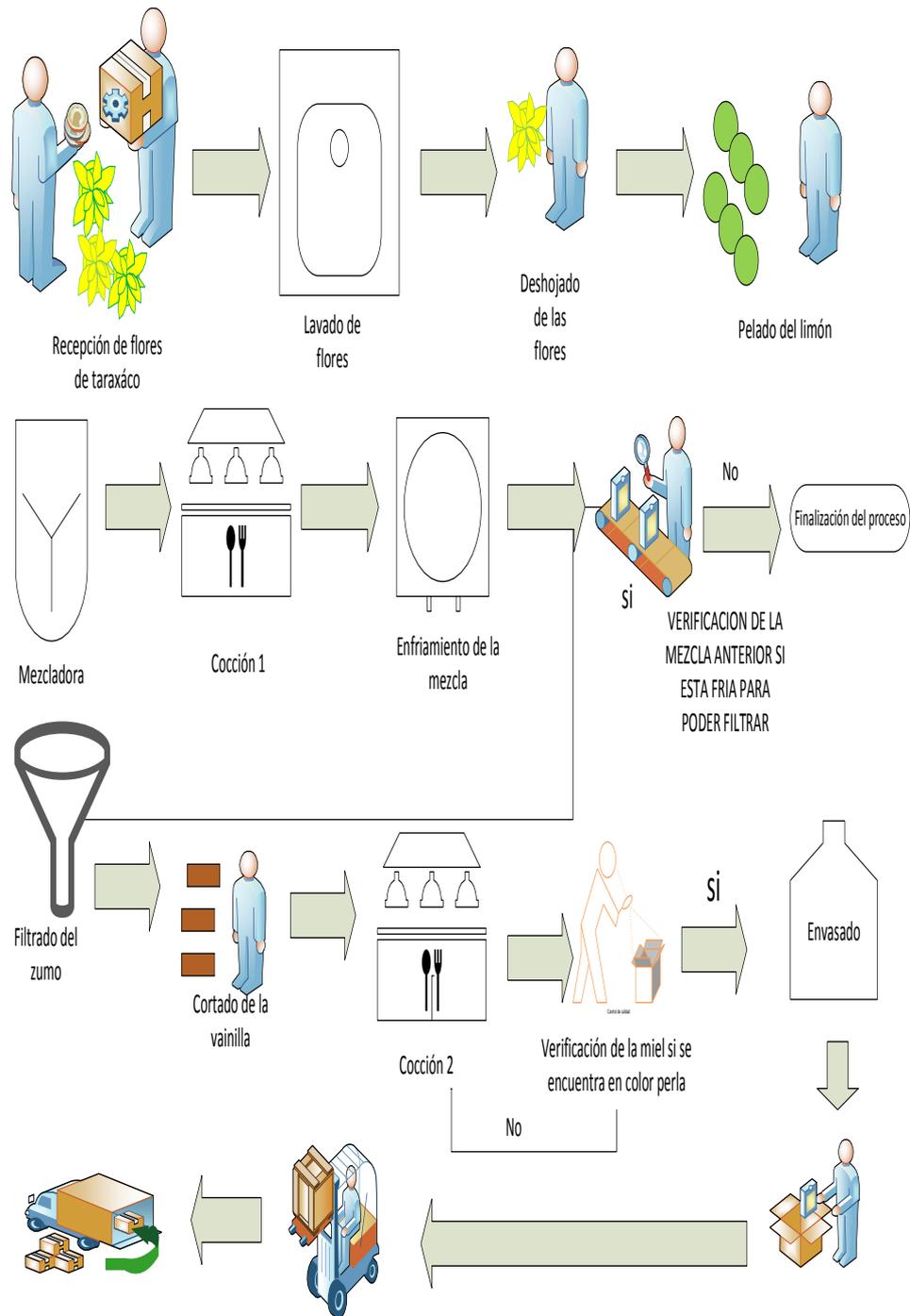
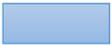
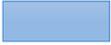
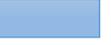


Figura 29: Flow sheet del proceso productivo de miel de taraxáco
Fuente: Investigación Propias
Elaborado Por: María José Navarrete

Tabla 47: Diagrama de Flujo de Actividades

ACTIVIDAD	TIEMPO	SÍMBOLOS	OBSERVACION
Recepción de materia prima	10min		Recolectar 550 flores de diente de león fresco.
Lavado	15min		Lavar las flores.
Deshojar	20min		Deshojar las flores.
Exprimir	5min		Exprimir 3 limones
Mezclado	5min		Poner el agua en un recipiente grande y añadir las flores deshojadas y el zumo de limón.
Cocción 1	90 min		Llevar a ebullición.
Enfriado	120min		Dejar enfriar.
Check list	20min		Controlar y verificar si la mezcla esta fría para pasar al siguiente proceso.
Filtrado	15min		Filtrar.
Cocción 2	60min		Cocer a fuego lento.
Vainilla	5min		Poner 3 gotas de esencia de vainilla
Check list	5min		Para saber si la miel está lista, poner algunas gotas en un plato y observar si la miel perla.
Envasado	10min		Poner la preparación en un tarro hervido y seco.
Etiquetado	5min		Poner etiquetas a cada frasco ya con el contenido.
Empacado	10 min		Empaquetar en cartones de 24 unidades.
Almacenamiento	10 min		Enviar los cartones a bodega para la distribución respectiva.

Fuente: Investigación Propias

Elaborado Por: María José Navarrete

4.03.04 Maquinaria

Tabla 48: Detalle de maquinaria

Descripción	N° de unidades	Marca	Modelo	Capacidad	Costos		Total Bruto
					costo unitario	costo total	
Cocina industrial	1	Berto's	Industrial	3 estufas	350,00	350,00	
Balanza electrónica industrial	1	SYB import	Century	500kg	125,00	125,00	
Máquina de etiquetado	1	Equitek	Es-1 Autoadhesible	120 etiquetas por minuto hasta 30 x min	1.800,00	1.800,00	
Dosificador	1	Equitek			3.000,00	3.000,00	
Total de Maquinaria							5.275,00

Fuente: Investigación Propias

Elaborado Por: María José Navarrete

4.03.05 Equipos

Tabla 49: Detalle de equipos

Descripción	N° de Unidades	Costo		Total Bruto
		Costo Unitario	Costo Total	
Computadoras	5	900,00	4.500,00	
Wireless(repartidor de wifi)	3	24,00	72,00	
Impresoras	5	150,00	750,00	
Control biométrico	1	230,00	230,00	
total de equipos				5.552,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 50: Detalle de muebles y enseres.

Descripción	N° de unidades	Marca	Modelo	Capacidad	Costos		Total Bruto
					Costo Unitario	Costo Total	
Ollas grandes	3	Umco	industrial	50 lts c/u	150,00	450,00	
Tinas plásticas	4	Plapasa	lavacara americana	43,5 lts c/u	20,00	80,00	
Colador	2	La Cobacha	malla fina	5o lts	4,00	8,00	
Jarras plásticas	3	La Cobacha	jarra graduada	5lts c/u	7,00	21,00	
Cuchillos	2	Umco	profesional	manual	6,00	12,00	
Paletas	10	Plapasa	industrial	manual	1,00	10,00	
Escritorios	5		administrativo	110cm x 55cm	170,00	850,00	
Sillas rotatorias	5		administrativo	1 persona	100,00	500,00	
Archivador	2		administrativo		100,00	200,00	
total de muebles y enseres							2.131,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

CAPÍTULO V

5. Estudio financiero

El estudio económico o análisis 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. (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 138)

5.01 Ingresos

Los ingresos están calculados como el producto del volumen vendido por su precio, $\text{ingresos} = P + Q$. Se designa por costos fijos a CF, y los costos variables se designan por CV. En el punto de equilibrio, los ingresos se igualan a los costos totales. (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 149)

5.01.01 Ingresos Operacionales

“Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. (Juan Pablo Mora, 2013)

Los ingresos del presente proyecto se los presentara a continuación en las siguientes tablas:

Tabla 51: Materia prima requerida anualmente

Producción mensual	Cantidad	Materia Prima(detalle)	Valor Unitario	Costo Total	Costo Anual
	7400	Flores de Taraxaco	0,002	14,80	177,60
2197	30	Azúcar	0,50	15,00	180,00
	5	Vainilla	2,91	14,53	174,36
	50	Limón	0,06	3,00	36,00
TOTAL DE M.P.D				47,33	567,96

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Para la elaboración de 2197 frascos de miel de taraxáco se requiere como materia prima los siguientes ingredientes: 7400 flores de taraxáco en un costo de 14,80 mensual ,30 lb de azúcar en \$15,00 mensual, 5 lts de esencia de vainilla en \$ 14,53 mensual y 50 limones con un valor de \$ 3,00 todo esto da un costo total de \$47,33 mensual y \$ 567,96 al año.

Tabla 52: Pagos de mano de obra requerida

MANO DE OBRA DIRECTA									
Concepto	Sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Total percibo	Aporte IESS 12,15%	Total mensual	Total anual
Jefe de producción	475,00	39,58	32,17	39,58	19,79	606,13	73,64	679,77	8.157,23
Operario 1	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,58	60,58	559,16	6.709,93
Operario2	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,58	60,58	559,16	6.709,93
Operario3	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,58	60,58	559,16	6.709,93
TOTAL DE M.O.D						2.101,8	255,38	2.357,25	28.287,03

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 53: Valores de CIF requeridos

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Frascos	2197	0,52	1.142,44	13.709,28
Etiquetas	2197	0,15	329,55	3.954,60
Cartones	90	0,50	45,00	540,00
Servicios Básicos			29,40	352,80
TOTAL DE C.I.F			1.546,39	18.556,68

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 54: Ingresos Operacionales

MIEL DE TARAXACO	
Costo de producción unitario	1,8235
Utilidad del 75%	1,2765
P.V.P	3,1000
Producción mensual	2.197
Ingreso mensual	\$ 6.810,687
Ingreso anual	\$ 81.728,243

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 55: Ingresos Operacionales proyectados

Ingresos operacionales proyectados			
Años	ingreso actual	%	ingreso anual
año base			
2018	81.728,24	-	81.728,24
2019	81.728,24	1,046	85.487,74
2020	85.487,74	1,046	89.420,18
2021	89.420,18	1,046	93.533,51
2022	93.533,51	1,046	97.836,05
2023	97.836,05	1,046	102.336,51

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.01.02 Ingresos no Operacionales

El presente proyecto no cuenta con ingresos no operacionales porque es un proyecto que recién está comenzando con sus actividades económicas.

5.02 Costos

“Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad).”

(Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 139)

5.02.01 Costo Directo

Como lo indica el nombre de costos directo es todo lo que se relaciona directamente con el producto y/o servicio.

Tabla 56: *Costo directos*

Costos Directos	
Materia Prima Directa	567,96
Mano de Obra Directa	28.287,03
Total de costo directo	28.854,99

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.02.02 Costos Indirectos

Tabla 57: *Costo Indirecto*

Costos Indirectos	
Frascos	1.142,44
Etiquetas	329,55
Cartones	45,00
Servicios Básicos	1.104,00
Total De Costos Indirectos	2.620,99

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.02.03 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual. Los salarios de los altos ejecutivos y los costos de los servicios generales como la contabilidad son ejemplos de gastos administrativos. (Riquelme, 2017)

Tabla 58: Gastos administrativos

Gastos Administrativos										
Concepto	Cantidad	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	Total Percibido	Aporte IESS 12,15 %	Total Mensual	Valor Anual
Gerente General	1	550,00	45,83	32,17	45,83	22,92	696,75	84,66	781,41	9.376,91
Total de Gasto Administrativo		550,00	45,83	32,17	45,83	22,92	696,75	84,66	781,41	9.376,91

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 59: Tabla de material de aseo y limpieza**Material de aseo y limpieza**

Concepto	Unidades	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
Escoba	6	2,00	12,00	144,00
Recogedor	6	1,00	6,00	72,00
Trapeador	4	2,00	8,00	96,00
Desinfectante Ambiental	3	5,00	15,00	180,00
	4	3,00	12,00	144,00
Total Materia de aseo			53,00	636,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 60: Suministros de Oficina

Suministros de Oficina				
Concepto	Unidades	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Resmas de papel	10	2,5	25,00	300,00
Factureros	100	0,1	10,00	120,00
Lápices	12	0,2	2,40	28,80
Bolígrafos	24	0,21	5,04	60,48
Borradores	60	0,08	4,80	57,60
Clips	10	0,26	2,60	31,20
Total			49,84	598,08

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

Tabla 61: Otros gastos

Otros gastos Administrativos		
Concepto	Gasto Mensual	Gasto anual
Servicio Básicos	25,55	306,60

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 62: Gastos administrativos proyectados

Concepto	Inflación	Años proyectados					
		Año base 2018	2019	2020	2021	2022	2023
G Personal	1,019	9.376,91	9.555,07	9.736,61	9.921,61	10.110,12	10.302,21
M Aseo	1,019	636,00	648,08	660,40	672,95	685,73	698,76
Suministro	1,019	598,08	609,44	621,02	632,82	644,85	657,10
Otros G	1,019	306,60	312,43	318,36	324,41	330,57	336,86
Total G Adm		10.917,59	11.125,02	11.336,40	11.551,79	11.771,27	11.994,93

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.02.04 Gastos de Ventas

Los Gastos de Venta son los gastos incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisión de vender, excluidos los gastos financieros, los impuestos sobre beneficios y los incurridos por estudios y análisis previos. Se incluyen los gastos legales necesarios para transferir la propiedad del activo y las comisiones de venta. (Paulo Nunes, 2016)

Tabla 63: Rol de pagos

Gastos de ventas									
Concepto	Sueldo mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	vacaciones	total percibido	aporte IESS 12,15%	Total mensual	Valor anual
Jefe de ventas	450,00	37,50	32,17	37,50	18,75	575,92	69,97	645,89	7.750,73
vendedor 1	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,59	60,58	559,16	6.709,98
vendedor 2	386,00	32,17	32,17	32,17	16,08	498,59	60,58	559,16	6.709,98
TOTAL DE GASTO DE VENTAS	1.222,00	101,83	96,51	101,83	50,92	1.573,09	191,13	645,89	7.750,73

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

Tabla 64: Gasto de ventas

Gasto de Ventas		
Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Servicios Básicos	37,30	447,60
Gasolina	40,00	480,00
Publicidad	20,00	240,00
Material Pop	50,00	600,00
Gigantografía	20,00	240,00
Total De Gasto Ventas	167,30	2.007,60

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 65: Gastos de ventas proyectados

Gastos de Ventas proyectados							
Concepto	Inflación	Año actual 2018	Años proyectados				
			2019	2020	2021	2022	2023
Servicios básicos	1,019	441,60	449,99	458,54	467,25	476,13	485,18
Gasolina	1,019	480,00	489,12	498,41	507,88	517,53	527,37
Publicidad	1,019	240,00	244,56	249,21	253,94	258,77	263,68
Material Pop	1,019	600,00	611,40	623,02	634,85	646,92	659,21
Gigantografía	1,019	240,00	244,56	249,21	253,94	258,77	263,68
Total		2.001,60	2.039,63	2.078,38	2.117,87	2.158,11	2.199,12

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.02.05 Gastos Financieros

Los gastos financieros forman parte de la partida de gastos deducibles de la actividad económica, tanto del autónomo como de las sociedades. Se entiende como gastos financieros todos aquellos en los que incurre una empresa como consecuencia del uso de capitales puestos a su disposición por terceras personas. Toda empresa que acuda a la financiación ajena, tanto si es prestada por entidades bancarias como por personas físicas u otras empresas, tendrá estas partidas en sus resultados. (Carmen Buljan, 2014)

Tabla 66: *Gastos financieros*

Gastos Financieros		Interés Por Años	
Detalle	Total	Primer Año	Segundo Año
Préstamo Bancario	10.000,00	1.895,43	737,47

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *María José Navarrete*

5.02.06 Costos Fijos

“Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.” (Rodolfo Rivera, 2017)

5.02.07 Costos Variables

“Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, en tanto que el costo unitario permanece constante.” (Gómez Giovanni, 2014)

Tabla 67: *Proyección de los costos*

Proyecciones de costos anuales					
En dólares					
Detalles	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos Fijos					
Depreciación	7.484,64	7.484,64	7.484,64	5.166,54	5.166,54
Amortización de inversión diferida	125,00	125,00	125,00	125,00	125,00
Sueldos administrativos	9.376,91	9.808,24	10.259,42	10.731,36	11.225,00
Servicios básicos	306,60	320,70	335,46	350,89	367,03
Total costo fijo	17.293,15	17.738,59	18.204,52	16.373,78	16.883,57
Costos Variables					
Materia prima	567,96	594,09	621,41	650,00	679,90
Mano de Obra	28.287,03	29.588,24	30.949,30	32.372,96	33.862,12
CIF	18.556,68	19.410,29	20.303,16	21.237,11	22.214,01
Publicidad	240,00	251,04	262,59	274,67	287,30
TOTAL COSTO VARIABLES	47.651,67	49.843,65	52.136,46	54.534,74	57.043,33
VENTAS	81.728,24	89.420,18	93.533,51	97.836,05	102.336,51
Costos totales (1+2)	64.944,82	67.582,24	70.340,98	70.908,52	73.926,90

Fuente: *Investigación propia*

Elaborado por: *María José Navarrete*

5.03 Inversiones

“La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo. (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 143)

5.03.01 Inversión Fija

La inversión fija consta de todos aquellos bienes que no son motivo de transacciones corrientes por parte de la microempresa, generalmente esto se adquiere al momento de constituir la planta y se podrá utilizar a lo largo de su vida útil.

5.03.02 Activos Fijos

Se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante). (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 143)

Para el inicio de la microempresa debe constar un listado de activos que son:

5.03.02.01 Maquinaria

Tabla 68: Detalle de maquinaria

Descripción	Nº de unidades	Costos	
		costo unitario	costo total
Cocina industrial	1	350,00	350,00
Balanza electrónica industrial	1	125,00	125,00
Máquina de etiquetado	1	1.800,00	1.800,00
Dosificador	1	3.000,00	3.000,00
total de maquinaria			5.275,00

Fuente: Investigación Propias

Elaborado Por: María José Navarrete

5.03.02.02 Equipos

Tabla 69: Equipos de computación

Descripción	Nº de Unidades	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras	5	900,00	4.500,00
Wireless(repartidor de wifi)	3	24,00	72,00
Impresoras	5	150,00	750,00
Control biométrico	1	230,00	230,00
total de equipos			5.552,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.03.02.03 Muebles Y Enseres

Tabla 70: Detalle de muebles y enseres.

Descripción	Nº de unidades	Valor unitario	Valor Total
Ollas grandes	3	150,00	450,00
Tinas plásticas	4	20,00	80,00
Colador	2	4,00	8,00
Jarras plásticas	3	7,00	21,00
Cuchillos	2	6,00	12,00
Paletas	10	1,00	10,00
Escritorios	5	170,00	850,00
Sillas rotatorias	5	100,00	500,00
Archivador	2	100,00	200,00
TOTAL			2.131,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 71: Resumen de activos fijos

Descripción	Valor Total
Maquinaria	2.131,00
Equipos de computación	5.552,00
Muebles y enseres	5.275,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	12.958,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

5.03.03 Activos Nominales (diferidos)

El activo diferido comprende todos los activos intangibles de la empresa, que están perfectamente definidos en las leyes impositivas y hacendarias. Para la empresa y en la etapa inicial, los activos diferidos relevantes son: planeación e integración del proyecto, el cual se calcula como el 3% de la inversión total (sin incluir activo diferido). (Baca Urbina Gabriel, 2010, pág. 166)

El presente proyecto no cuenta con activos nominales ya que se constituirá es una microempresa y lo que conforma un activo nominal son tramites de empresas grandes por lo que son leyes más altas en precios y en tiempo de constitución.

5.03.04 Capital de Trabajo

El capital de trabajo consta en que toda la empresa antes de iniciar sus actividades económicas deben contar con un capital propio y/o capital prestado para ello se realiza una tabla especificando todo lo que se va adquirir con capital propio y con capital prestado y se obtendrá un porcentaje de inversión, para que después se realice un análisis del mismo.

Tabla 72: Capital de trabajo

Capital de trabajo				
Descripción	Meses			TOTAL
	1	2	3	
Costo de producción	2.404,58	2.404,58	2.404,59	7.213,75
Gasto administrativo	884,25	884,25	884,25	2.652,75
Gasto de ventas	813,19	813,19	813,20	2.439,58
Total De Capital De Trabajo				12.306,08

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.03.05 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Como podemos observar en la tabla nuestra inversión total será de \$ 68.558,32 que representa un 100% de la participación dividiéndose en un 60,53% de recurso propio expresado en un valor de dólares \$41.500,00 y con 39,47% será un recurso financiado que representa una cantidad de \$27.058,32

Tabla 73: Tabla de inversión

concepto	Inversiones		
	Valores	recursos propios	recursos financiados
Activos Fijos			
Infraestructura	25.000,00	25.000,00	0,00
Vehículo	15.000,00	15.000,00	0,00
Maquinaria	5.275,00	0,00	5.275,00
Equipos	5.552,00	0,00	5.552,00
Muebles y Enseres	2.131,00	0,00	2.131,00
Suministros de Oficina	1.794,24	0,00	1.794,24
Total de Activos Fijos	54.752,24	40.000,00	14.752,24
Activos Diferidos			
Gastos de Constitución	1.500,00	1.500,00	0,00
Total de Activos Diferidos	1.500,00	1.500,00	0,00
Capital de Trabajo			
Costos de Producción	7.213,75	0,00	7.213,75
Gasto Administrativo	2.652,75	0,00	2.652,75
Gasto de Venta	2.439,58	0,00	2.439,58
Total de Capital de trabajo	12.306,08	0,00	12.306,08
Total De Inversiones	68.558,32	41.500,00	27.058,32
Porcentaje de Participación	100%	60,53%	39,47%

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: María José Navarrete.

5.03.06 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

“Cargo anual que se hace para recuperarla inversión.” (Baca Urbina Gabriel, 2010)

Tabla 74: Amortización

Tabla De Amortización Del Préstamo	
Capital:	10.000,00
Tasa De Interés:	23,50%
Plazo:	2 Años
Forma De Pago:	Mensual
Tipo De Tabla:	Francesa

Periodo	Capital	Interés	Seguro de Desgravamen	Cuota De Pago	Saldo
1	328,78	195,83	4.80	528.61	9,671.22
2	335,35	189,39	4.64	528.61	9,335.87
3	342,05	182,83	4.48	528.61	8,993.82
4	348,88	176,13	4.32	528.61	8,644.94
5	355,85	169,30	4.15	528.61	8,289.09
6	362,96	162,33	3.98	528.61	7,926.13
7	370,22	155,22	3.80	528.61	7,555.91
8	377,62	147,97	3.63	528.61	7,178.29
9	385,17	140,57	3.45	528.61	6,793.12
10	392,86	133,03	3.26	528.61	6,400.26
11	400,71	125,34	3.07	528.61	5,999.55
12	408,72	117,49	2.88	528.61	5,590.83
13	416,88	109,49	2.68	528.61	5,173.95
14	425,22	101,32	2.48	528.61	4,748.73
15	433,71	93,00	2.28	528.61	4,315.02
16	442,38	84,50	2.07	528.61	3,872.64
17	451,22	75,84	1.86	528.61	3,421.42
18	460,24	67,00	1.64	528.61	2,961.18
19	469,44	57,99	1.42	528.61	2,491.74
20	478,81	48,80	1.20	528.61	2,012.93
21	488,38	39,42	0.97	528.61	1,524.55
22	498,14	29,86	0.73	528.61	1,026.41
23	508,10	20,10	0.49	528.61	518.31
24	518,31	10,15	0.25	528.67	0.00

Fuente: Cooperativa ahorros y crédito Alianza Minas Ltda.

Elaborado por: María José Navarrete

5.03.06.01 Amortización del diferido

Tabla 75: Amortización diferida

AMORTIZACION DEL DIFERIDO						
CONCEPTO	VALOR TOTAL	VIDA DEL PROYECTO	VALOR ANUAL	AÑOS AMORTIZADOS	AMORITZACION ACUMULADAD	SALDO
GASTO DE CONSTITUCION	1.500,00	5	300,00	5	1.500,00	0,00
TOTAL			300,00		1.500,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.03.07 Depreciaciones (tabla de depreciación)

Las depreciaciones son todos aquellos activos fijos tangibles que podrán devaluarse con el tiempo y costaran cada vez menos por el tiempo de vida útil que cada activo tiene.

Tabla 76: Depreciaciones

Activos	Valor de Compra	Valor Residual	Vida Útil (Años)	Años				
				1	2	3	4	5
Vehículo	25.000,00	2.500,00	5	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
Maquinaria	5.275,00	527,50	10	474,75	474,75	474,75	474,75	474,75
Muebles y enseres	2.131,00	213,10	10	191,79	191,79	191,79	191,79	191,79
Equipos de computación	7.727,00	772,70	3	2.318,10	2.318,10	2.318,10	0,00	0,00
Total				7.484,64	7.484,64	7.484,64	5.166,54	5.166,54

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.03.08 Estado de Situación Inicial

El E.S.I es un estado financiero que indica todos los valores de activos, pasivos y patrimonio con el cual inicia la empresa.

Tabla 77: Estado de situación inicial

MICROEMPRESA DIENTE DE MIEL		
ESTADO DE SITUACION INICIAL		
AL 1 DE ENERO DEL 2018		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTE		12.306,08
CAJA	1.153,04	
BANCOS	11.153,04	
ACTIVO FIJO		54.752,24
MAQUINARIA	5.275,00	
MUEBLES Y ENSERES	2.131,00	
EQUIPO DE COMPUTACION	5.552,00	
SUMINISTROS DE OFICINA	1.794,24	
VEHICULO	15.000,00	
INFRAESTRUCTURA	25.000,00	
ACTIVO DIFERIDO		1.500,00
GASTO DIFERIDO	1.500,00	
TOTAL ACTIVOS		68.558,32
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE		10.000,00
PRESTAMO BANCARIO POR PAGAR	10.000,00	
TOTAL PASIVOS		10.000,00
PATRIMONIO		
CAPITAL	58.558,32	
TOTAL PATRIMONIO		58.558,32
PASIVO +PATRIMONIO		68.558,32

*Fuente: Investigación propia
Elaborado por: María José Navarrete*

5.03.09 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

Tabla 78: Estado de resultados proyectado

Estado De Resultados Proyectados						
	Año Base 2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	81.728,24	85.487,74	89.420,18	93.533,51	97.836,05	102.336,51
(-) Costo de Producción	47.411,67	47.411,67	48.312,50	49.230,43	50.165,81	51.118,96
(=)Utilidad Bruta en Ventas	34.316,57	38.076,07	41.107,68	44.303,07	47.670,24	51.217,54
(-) Gastos Administrativos	11.125,02	11.336,40	11.551,79	11.771,27	11.994,93	12.222,83
(-) Gastos de Venta	2.001,60	2.039,63	2.078,38	2.117,87	2.158,11	2.199,12
(-) Depreciaciones	7.484,64	7.484,64	7.484,64	7.484,64	5.166,54	5.166,54
(-) Amortizaciones	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
(=) Utilidad Operacional	13.405,31	16.915,40	19.692,87	22.629,29	28.050,66	31.329,06
(±) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Gastos Financieros	1.895,43	737,47	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)Utilidad Antes De 15% Part.Trab	11.509,88	16.177,93	19.692,87	22.629,29	28.050,66	31.329,06
(-) 15% Participacion Trabajadores	1.726,48	2.426,69	2.953,93	3.394,39	4.207,60	4.699,36
(=)Utilidad Antes Del I.R	9.783,40	13.751,24	16.738,94	19.234,90	23.843,06	26.629,70
(-) Impuesto A La Renta	0,00	124,06	392,89	309,19	1.289,96	1.707,96
(=)Utilidad Neta Del Ejercicio	9.783,40	13.627,18	16.346,05	18.925,71	22.553,10	24.921,74

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.03.10 Flujo Caja

Tabla 79: Flujo de caja proyectado

Flujo De Caja Proyectados						
	Año Base 2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas	81.728,24	85.487,74	89.420,18	93.533,51	97.836,05	102.336,51
(-) Costo De Produccion	47.411,67	47.411,67	48.312,50	49.230,43	50.165,81	51.118,96
(=)Utilidad Bruta En Ventas	34.316,57	38.076,07	41.107,68	44.303,07	47.670,24	51.217,54
(-) Gastos Administrativos	11.125,02	11.336,40	11.551,79	11.771,27	11.994,93	12.222,83
(-) Gastos De Venta	2.001,60	2.039,63	2.078,38	2.117,87	2.158,11	2.199,12
(-) Depreciaciones	7.484,64	7.484,64	7.484,64	7.484,64	5.166,54	5.166,54
(-) Amortizaciones	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
(=) Utilidad Operacional	13.405,31	16.915,40	19.692,87	22.629,29	28.050,66	31.329,06
(±) Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Gastos Financieros	1.895,43	737,47	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)Utilidad Antes De 15% Part.Trab	11.509,88	16.177,93	19.692,87	22.629,29	28.050,66	31.329,06
(-) 15% Participacion Trabajadores	1.726,48	2.426,69	2.953,93	3.394,39	4.207,60	4.699,36
(=)Utilidad Antes Del I.R	9.783,40	13.751,24	16.738,94	19.234,90	23.843,06	26.629,70
(-) Impuesto A La Renta	0,00	124,06	392,89	309,19	1.289,96	1.707,96
(=)Utilidad Neta Del Ejercicio	9.783,40	13.627,18	16.346,05	18.925,71	22.553,10	24.921,74
(+)Depreciones	7.484,64	7.484,64	7.484,64	7.484,64	5.166,54	5.166,54
(+)Amortizaciones	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
(-) Prestamo Bancario	4.409,17	5.590,83	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Inversion Inicial						
(-) Capital De Trabajo						
(=)Flujo De Caja Del Periodo	13.158,87	21.411,82	24.130,69	26.710,35	28.019,64	30.388,28

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.04 Evaluación financiera

La evaluación financiera se la realiza para poder verificar si el proyecto tiene o no viabilidad por medio de una serie de indicadores.

5.04.01 Tasa de descuento

La TMAR representa a una tasa mínima aceptable de rendimiento sobre la rentabilidad del proyecto, es lo que se deja de ganar por invertir en el proyecto.

Tabla 80: TMAR

TMAR O TASA DE DESCUENTO	
CONCEPTO	PORCENTAJE
TASA ACTIVA	11,83%
(+) TASA PASIVA	5,06%
TMAR	16,89%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

5.04.02 VAN

Es traer a valor actual el valor futuro de los flujos.

Tabla 81: VAN

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión	-					
Total	68.558,32					
Excedente Operacional		21.411,82	24.130,69	26.710,35	28.019,64	30.388,28
FLUJOS DE EFECTIVO	68.558,32	21.411,82	24.130,69	26.710,35	28.019,64	30.388,28

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

$$VAN = -P + \frac{FNE 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE 5}{(1+i)^5}$$

$$\text{VAN} = -68.558,32 + \frac{21.411,82}{1,16890000} + \frac{24.130,69}{1,36632721} + \frac{26.710,35}{1,59709988} + \frac{28.019,64}{1,86685004} + \frac{30.388,28}{2,18216102}$$

$$\text{VAN} = -68.558,32 + 18.317,92 + 17.660,99 + 16.724,28 + 15.009,05 + 13.925,77$$

$$\text{VAN} = -68.558,32 + 81.638,02$$

$$\text{VAN} = 122.048,35$$

De acuerdo a los siguientes FNE y una TMAR de 16,89% se analiza y se determinó que se obtendrá un VAN de \$122.048,35 dando como resultado que este proyecto es viable.

5.04.03 TIR

“Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (Baca Urbina Gabriel, 2010)

Tabla 82: TIR

TIR		
Inversión		-68558,32
AÑO 0	2018	
AÑO 1	2019	21.411,82
AÑO 2	2020	24.130,69
AÑO 3	2021	26.710,35
AÑO 4	2022	28.019,64
AÑO 5	2023	30.388,28
TIR		24%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

La tabla presentada indica que se obtiene una tasa interna de retorno del 24% siendo mayor a una TMAR del 16,89% dando como resultado que el proyecto es rentable.

5.04.05 PRI (Período de recuperación de la inversión)

El PRI consta de obtener el tiempo en el que se va a recuperar la inversión inicial del proyecto calculando a partir de los F.N.E

Tabla 83: *Período de recuperación de la inversión*

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-68.558,32	-68.558,32	1,00	-68.558,32	-68.558,32
1	21.411,82	-47.146,50	0,86	18.317,92	-50.240,39
2	24.130,69	-23.015,80	0,73	17.660,99	-32.579,40
3	26.710,35	3.694,54	0,63	16.724,28	-15.855,12
4	28.019,64	31.714,18	0,54	15.009,05	-846,08
5	30.388,28	62.102,46	0,46	13.925,77	13.079,70

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

Tabla 84: *Período de recuperación de la inversión*

PERIODO DE RECUPERACION A VALORES CONSTANTES			PERIODO DE RECUPERACION A VALORES ACTUALIZADOS		
	Ingresos	Inversión a Recuperar		Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	26.710,35	3.694,54	AÑO 4	15.009,05	-846,08
1 mes	2.225,86	5.920,40	1 mes	1.250,75	404,68
2 mes	2.225,86	8.146,27	2 mes	1.250,75	1.655,43
3 mes	2.225,86	10.372,13	3 mes	1.250,75	2.906,19
4 mes	2.225,86	12.597,99	4 mes	1.250,75	4.156,94
5 mes	2.225,86	14.823,85	5 mes	1.250,75	5.407,69
6 mes	2.225,86	17.049,72	6 mes	1.250,75	6.658,45
7 mes	2.225,86	19.275,58	7 mes	1.250,75	7.909,20
8 mes	2.225,86	21.501,44	8 mes	1.250,75	9.159,96
9 mes	2.225,86	23.727,30	9 mes	1.250,75	10.410,71
10 mes	2.225,86	25.953,16	10 mes	1.250,75	11.661,46
11 mes	2.225,86	28.179,03	11 mes	1.250,75	12.912,22
12 mes	2.225,86	30.404,89	12 mes	1.250,75	14.162,97
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑOS 1 MES			PRVC		
PERIODO DE RECUPERACIÓN: 4 AÑOS 1 MESES			PRVA		

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

El presente proyecto recuperará su inversión en un tiempo actual de 4 años y 1 meses el valor de la inversión.

5.04.06 RBC (Relación costo beneficio)

La relación costo beneficio consta de calcular para verificar cuanto de ganancia se obtiene por cada dólar que se invierte en el mismo.

Tabla 85: Relación costo beneficio

AÑOS	SUMATORIA DE LOS FLUJOS DE CAJA
1	21411,82
2	24130,69
3	26710,35
4	28019,64
5	30388,28
TOTAL	130660,78
GANANCIA	1,91

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

El presente proyecto tendrá una ganancia en donde que por cada dólar que se invierta se va obtener una ganancia de 0,91 ctvs.

5.04.07 Punto de equilibrio

Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

Tabla 86: Punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	15.316,83
PRECIO	3,100
COSTO VARIABLE	1,82353
PUNTO DE EQUILIBRIO	11999
UTILIDADES	0

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

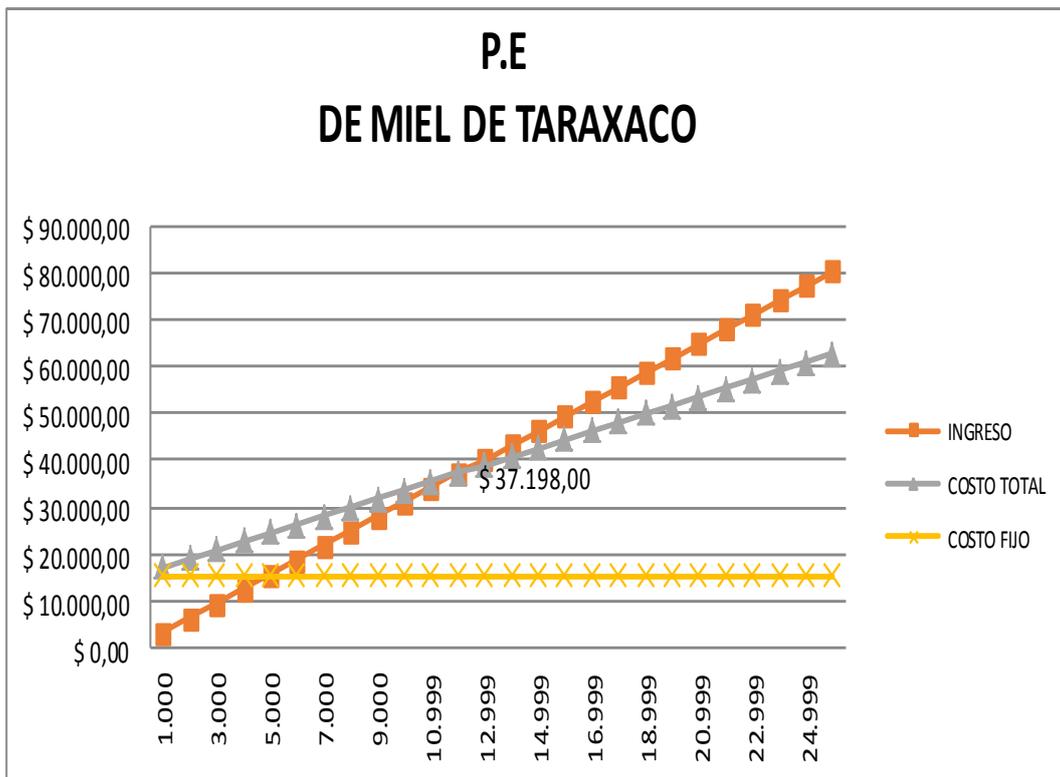


Figura 30: Punto de equilibrio de la miel de taraxáco

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: María José Navarrete

La figura 30 indica que se obtendrá un punto de equilibrio al vender 11.999 unidades en donde no se obtendrá ni pérdida ni ganancia, partir de este punto para arriba se obtendrá una utilidad y del punto para abajo se presenta pérdidas.

5.04.08 Análisis de índices financieros

Baca Urbina, G. (2006) afirma que, este tipo de análisis no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y no están relacionados en forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera de la empresa (pág. 232).

5.04.08.01 ROE (RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO)

ROE es aquel indicador que nos ayuda a calcular la rentabilidad que existe sobre el patrimonio de la empresa.

$$\text{R.O.E} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

$$\text{R.O.E} = \frac{9.783,40}{58.558,32} * 100$$

$$\text{R.O.E} = 16,71\%$$

El ROE que se obtiene mediante la fórmula e indicando que existe en el patrimonio un 16,71% de rentabilidad sobre el mismo.

5.04.08.02 ROA (rentabilidad sobre los activos)

ROA es aquel indicador que nos ayuda a calcular la rentabilidad que existe sobre los activos de la empresa.

$$\text{R.O.A} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} * 100$$

$$\text{R.O.A} = \frac{9.783,40}{68.558,32} * 100$$

$$\text{R.O.A} = 14,27\%$$

El ROA que se obtiene mediante la fórmula e indicando que existe en el activo un 14,27% de rentabilidad sobre el mismo.

5.04.08.03 ROI (Rendimiento sobre la Inversión)

El ROI es aquella rentabilidad que se mide sobre a inversión de un proyecto.

$$\text{R.O.I} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{INVERSION}} * 100$$

$$\text{R.O.I} = \frac{9.783,40}{68.558,32} * 100$$

$$\text{R.O.I} = 14,27\%$$

El ROI que se obtiene es que la rentabilidad que se tendrá sobre la inversión será de 14,27% esto quiere decir que por lo que invertimos vamos a ganar el 14,27%.

CAPÍTULO VI

6. Análisis de Impactos

Un análisis de impactos es como o indica su palabra analizar diversos impactos de forma negativa o positiva que cause al proyecto o empresa que lo está implementando.

6.01 Impacto Ambiental

Impacto ambiental es la alteración positiva o negativa de la calidad ambiental, provocada o inducida por cualquier acción del hombre. Es un juicio de valor sobre un efecto ambiental. Es un cambio neto (bueno o malo) en la salud del hombre o en su bienestar. (Cuya Oscar, 2009)

La empresa Diente de Miel tiene un impacto ambiental bajo, al adquirir su materia prima principal que es la flor del diente de león o taraxáco a un invernadero, con lo cual no se afectará al medio ambiente y no causará ningún impacto, por tomar las flores de áreas externas al invernadero, ya que las mismas son muy buenas en cuanto a curación de diversas enfermedades.

La miel de taraxáco no tendrá ningún impacto ambiental negativo, teniendo en cuenta que hay personas en la actualidad que no reconocen a la planta y piensan que es una hierba mala, pero no lo es porque el tallo de la flor al crecer conjuntamente con el pasto ayuda a que se conserve el mismo.

En cuanto a los residuos que se obtendrán después de elaborar la miel, estos serán entregados a la misma empresa proveedora de las flores ya que ellos se los utiliza como abono del mismo y volverá a crecer y es así como esta hierba floral tiene un ciclo de vida continuo.

6.02 Impacto Económico

La implementación de la microempresa desarrolla una actividad económica que apoya al intercambio comercial y económico del barrio, tiene como un impacto positivo crear más fuente de empleo para que así gente que es de bajos recursos y viven alrededor de donde está ubicada la microempresa tenga una nueva fuente económica, siendo distribuidores directos del producto con la condición de que se lleven un cierto número de frascos a la venta y al final del día se devuelva lo que no se vendió y lo que sí se pudo vender será sus ganancias.

La microempresa no solo se centrara en apoyar a los trabajadores internos de la misma ,si no ayudara también a sus trabajadores externos como son los proveedores de insumos ,publicitas, distribuidores, todos forman parte de la

microempresa para que así logre sus objetivos puestos al inicio del proyecto y poder generar más rentabilidad para la microempresa y así ganaran todos.

El impacto económico que va a generar la construcción de esta nueva microempresa hará que ecuatorianos(as) se desarrollen como personas comerciantes y generen ese conocimiento del producto y así se extienda a nivel nacional y por medio de una página web puede extenderse hasta un nivel internacional.

6.03 Impacto Productivo

Hoy en día se habla de la matriz productiva y del crecimiento del país, es por ello que el impacto productivo de esta nueva microempresa afectara de una forma positiva ya que será un nuevo producto en el mercado y tiene demasiados componentes para ser comercializada, no solamente es una miel simple, es un producto que ayudara a que el organismo se mantenga limpio y libre de toxinas a manera de consumirla como un dulce.

Los procesos de este nuevo producto constan con las mejores estándares de calidad y con las más estrictas normas como son las BPM'S (Buenas Prácticas de manufactura) y para los trabajadores que se encuentran en constante contacto con el producto se les ha implementado las EPP'S (equipo de protección personal) todo esto ayudara a que los consumidores tenga en sus manos siempre un buen producto y con los mejores beneficios que brinda cada cuchara de esta miel.

6.04 Impacto Social

Con la implementación de esta nueva microempresa las oportunidades de progresar dentro del ámbito comercial serán buena para los inversionistas, trabajadores y proveedores ya que generaran más empleo y será un proyecto que está dirigido a las personas de bajos recursos y a personas que no tengan experiencia en el ámbito laboral esta microempresa abrirá la puertas para que puedan adquirir esa experiencia y así abrirse a mas capos laborales.

Y como parte de este proyecto pondremos a consideración de toda la sociedad la responsabilidad social que ayudara a que el proyecto tenga aquella responsabilidad en cada uno de esos procesos que se va a realizar hasta llegar al producto final pero siempre con responsabilidad y que también las personas que lo consuman lo hagan de manera correcta

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- Después de haber terminado el presente trabajo en orden cronológico como lo indica la guía de trabajo de titulación para incubadora de negocio se concluye que la miel de taraxáco mediante encuestas realizadas, si obtendrá una acogida por los beneficios que les brindara la misma siempre y cuando también se acoja los requerimientos del consumidor al momento de constituir la microempresa.
- En el presente proyecto se concluye en cuanto a un análisis FODA que se obtuvo más oportunidades que amenazas representado buenos resultados para la construcción del proyecto, pero esto no quiere decir que no se tiene que trabajar siempre revisando y controlando estos dos ámbitos que son las amenazas y oportunidades del mismo.
- Concluyo que el presente proyecto mediante un análisis de evaluación financiera arrojado resultados del TMAR con un porcentaje del 16,89%, VAN un valor de \$ \$122.048,35, una TIR del 24%, PRI indicando que la

inversión se recuperara en 4 años y 1 meses todo esto indica que la inversión será recuperada antes del tiempo del proyecto y un RCB demostrando que por cada dólar invertido se obtendrá 0,91 de ganancia todos estos indicadores nos dan resultados de que este proyecto es viable.

- En cuanto al punto de equilibrio del presente proyecto se concluye que para que no exista una perdida ni una ganancia se deberá producir y vender 11.999 frascos de miel y un valor de \$37.198,00 dólares

7.02 Recomendaciones

- Se recomienda que el proyecto de elaboración de miel de taraxáco se podrá ejecutar una vez dada las conclusiones, verificando siempre los resultados y la parte legal del mismo.
- Se recomienda que la microempresa siempre tenga en cuenta la mejora continua en sus procesos y todo lo que esté relacionado con la empresa
- Se recomienda que para los procesos productivos se tenga siempre en supervisión por cuestiones de manteamientos a la maquinaria que se encuentra en la planta.
- La microempresa deberá realizar periódicamente análisis de evaluación financiera para evaluar sus actividades una vez que haya comenzado con actividades económicas, cabe recalcar que los datos son estimaciones en base a la información del periodo presente.

Bibliografía

- gestiopolis*. (02 de 11 de 2000). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/>
- Amaya, W. C. (marzo de 2003). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/concepto-de-vision/>
- Ana Gardey. (2008). *Definicion,de*. Obtenido de <https://definicion.de/planeacion-estrategica/>
- Andres. (2016). *Questionpro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/tama%C3%B1o-de-la-muestra.html>
- Aquino, R. (2008). *Gestiopolis* . Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-oferta-y-la-demanda/>
- Baca Urbina Gabriel. (2010). Recopilacion de informacion de fuentes primarias. En G. B. Urbina, *Evaluacion de Proyectos* (pág. 25). Mexico.
- Bogota. (23 de 04 de 2016). *El pensante*. Obtenido de <https://educacion.elpensante.com/el-analisis-de-informacion/>
- Carmen Buljan. (29 de 10 de 2014). Obtenido de <https://blog.anfix.com/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen/>
- Carrasquero, D. (2004). *Estudio de mercado y de factibilidad de producto*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/estudio-de-mercado-y-de-factibilidad-de-producto/>
- Chambi, G. (26 de 04 de 2012). Obtenido de http://www.mailxmail.com/proyeccion-oferta-demanda-estudio-mercado_h
- chile, u. d. (may de 2014). *rincon del vago* . Obtenido de <http://html.rincondelvago.com/investigacion-cientifica-sobre-la-delincuencia-juvenil-en-santiago-de-chile.html>
- Concepto.de*. (s.f.). Obtenido de <http://concepto.de/mision-y-vision/#ixzz4zrGvGvFW>
- concepto.de. (2015). Obtenido de <http://concepto.de/mision-y-vision/>
- Crece negocios . (2011). Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/analisis-externo-oportunidades-y-amenazas/>
- CreceNegocio. (13 de 11 de 2013). *CreceNegocio*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-del-consumidor/>
- cuaeconomia* . (s.f.). Obtenido de <https://sites.google.com/site/cuaeconomia/0-contenidos-de/2>

- Cuya Oscar. (5 de 10 de 2009). *Blog*. Obtenido de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/alessandra/2009/10/05/la-definicion-de-impacto-ambiental-en-el-reglamento-de-la-ley-del-sistema-nacional-de-evaluacion-de-impacto-ambiental/>
- Diario el Comercio. (2011). El taraxaco es energía y limpieza. *Ultimas Noticias*.
- economia.com*. (s.f.). Obtenido de https://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm
- EcuRed*. (s.f.). Obtenido de [https://www.ecured.cu/Control_\(Administraci%C3%B3n\)](https://www.ecured.cu/Control_(Administraci%C3%B3n))
- Edgar J. Taylor. (2010). Obtenido de <https://jemager.wordpress.com/2010/10/06/mision-vision-y-valores/>
- Enciclopedia de economia*. (s.f.). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/competidor/competidor.htm>
- escolar, c. (23 de sep de 2007). Obtenido de <http://www.conflictoescolar.es/2007/09/investigaciones-sobre-el-fenomeno-bullying/>
- Espinosa, R. (14 de 10 de 2012). Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>
- Eugenia, M. (4 de oct de 2005). *mailxmai*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-administracion-empresas/que-es-planificacion>
- Gariel Baca, U. (2010). En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 140). Mc Graw Hill.
- GIMENO GASCA, J. M. (s.f.). *FISIOTERAPIA*.
- Gómez Giovanni. (2014). Obtenido de www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=KbqR7e6QfY4=
- Guillermo, P. (5 de oct de 2012). *slideshare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/ponceguillermo71/principios-o-valores-corporativos>
- INEC. (2017). *MATRIZ DE TRANSICION LABORAL*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Matrices_de_transicion/Documento%20Metodologico%20MTL.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017). *MATRIZ DE TRANSICION LABORAL*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Matrices_de_transicion/Documento%20Metodologico%20MTL.pdf

- ISOtool. (Marzo de 2015). *IsooTool*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/>
- Juan Pablo Mora. (04 de Agos de 2013). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/azwhmo3eitls/grupo-41-ingresos-operacionales/>
- Luis, R. (2016). *el telegrafo*.
- Mankiw, N. G. (2014). *macroeconomia 8va edicion* . antoni Bosch editor.
- Marcial, L. (11 de 2010). Obtenido de <https://erods.files.wordpress.com/2010/11/preparacion-del-proyecto-en-blanco-2.pdf>
- Mejor con salud*. (s.f.). Obtenido de <https://mejorconsalud.com/diente-de-leon-el-gran-depurativo-para-limpiar-el-organismo/>
- Paola Hernandez. (nov de 2008). Obtenido de <http://factoreslegales.blogspot.com/>
- Paulo Nunes. (17 de 01 de 2016). Obtenido de <http://know.net/es/cieeconcom/contabilidad/gastos-de-venta/>
- Perez, J. (2013). *Definicion .de*. Obtenido de <https://definicion.de/maquina/>
- Perez, M. (18 de 10 de 2015). *planatasparacurar.com*. Obtenido de <http://www.plantasparacurar.com/composicion-del-diente-de-leon/>
- Riobò, L. M. (2008). *Estadística I*. Nicaragua .
- Riquelme, M. (2017). *Web y Empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/gastos-administrativos/>
- Rodolfo Rivera. (09 de 10 de 2017). Obtenido de <https://www.gerencie.com/costos-fijos.html>
- Rosales. (2005).
- Salgado, J. G. (2010). Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2301/4/T-ESPE-014520-2.pdf>
- Salomon, M. R. (2008). *Comportamiento del consumidor*. Carolina del Norte: Prentice Hall.
- San Martín Albizuri, N. y.-8. (pag 65-80 2008). ¿Reflejan los índices de riesgo país las variables relevantes en el desencadenamiento de las crisis externas? En N. y. San Martín Albizuri, *Cuadernos de Gestión Vol. 8. Nº 2* (págs. 65-80).

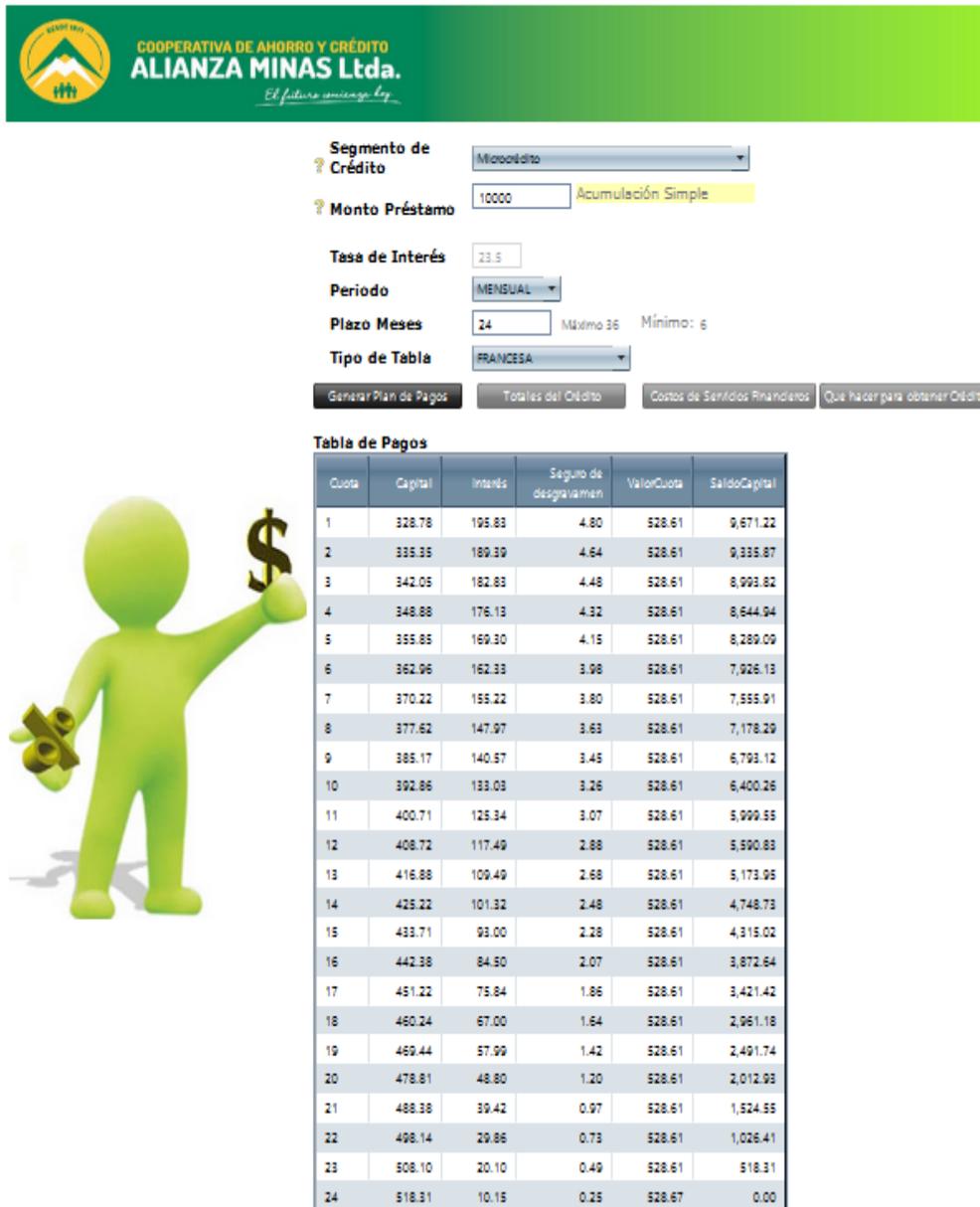
- Shorr, I. (1992). *Realización de encuestas nutricionales en pequeña escala: manual de campo*. Canada: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- significados.com. (2014). Obtenido de <https://www.significados.com/objetivo/>
- Universidad Católica Oriente, g. d. (2013). diente de leon. En *cultivo y produccion de plantas aromaticas y medicinales* (pág. 23). fondo editorial uco.
- universidad de Cuenca. (2013). Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/4536/1/tesis.doc.pdf>
- Urbina, G. B. (2010). Recopilacion de informacion de fuentes primarias. En G. B. Urbina, *Evaluacion de Proyectos* (pág. 25). Mexico.
- gestiopolis*. (02 de 11 de 2000). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/>
- monografias*. (2 de oct de 2006). Obtenido de www.monografias.com/trabajos15/direccion/direccion.shtml
- ecumed.net*. (2009). Obtenido de <http://www.eumed.net/ce/2009a/rpps.htm>
- conceptos.de*. (2015). Obtenido de <http://concepto.de/redes-sociales/#ixzz4qD2xMoKP>
- Alexander, J. (s.f.). *scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/40667041/PRINCIPIOS-CORPORATIVOS>
- Amaya, W. C. (marzo de 2003). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/concepto-de-vision/>
- Ana Gardey. (2008). *Definicion,de*. Obtenido de <https://definicion.de/planeacion-estrategica/>
- Andres. (2016). *Questionpro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/es/tama%C3%B1o-de-la-muestra.html>
- Aquino, R. (2008). *Gestiopolis* . Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-oferta-y-la-demanda/>
- Baca Urbina Gabriel. (2010). Recopilacion de informacion de fuentes primarias. En G. B. Urbina, *Evaluacion de Proyectos* (pág. 25). Mexico.
- Bogota. (23 de 04 de 2016). *El pensante*. Obtenido de <https://educacion.elpensante.com/el-analisis-de-informacion/>
- Carmen Buljan. (29 de 10 de 2014). Obtenido de <https://blog.anfix.com/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen/>

- Carrasquero, D. (2004). *Estudio de mercado y de factibilidad de producto*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/estudio-de-mercado-y-de-factibilidad-de-producto/>
- Carrion, R. H. (2010). *Universidad de Valencia* . Obtenido de http://ocw.uv.es/ciencias-sociales-y-juridicas/1-2/i._tema_4_.pdf
- Carvajal, J. A. (16 de 11 de 2014). *prezi*.
- Chambi, G. (26 de 04 de 2012). Obtenido de http://www.mailxmail.com/proyeccion-oferta-demanda-estudio-mercado_h
- chile, u. d. (may de 2014). *rincon del vago* . Obtenido de <http://html.rincondelvago.com/investigacion-cientifica-sobre-la-delincuencia-juvenil-en-santiago-de-chile.html>
- Concepto.de*. (s.f.). Obtenido de <http://concepto.de/mision-y-vision/#ixzz4zrGvGwFW>
- concepto.de. (2015). Obtenido de <http://concepto.de/mision-y-vision/>
- Crece negocios . (2011). Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/analisis-externo-opportunidades-y-amenazas/>
- CreceNegocio. (13 de 11 de 2013). *CreceNegocio*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/el-analisis-del-consumidor/>
- cuaeconomia* . (s.f.). Obtenido de <https://sites.google.com/site/cuaeconomia/0-contenidos-de/2>
- Cuya Oscar. (5 de 10 de 2009). *Blog*. Obtenido de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/alessandra/2009/10/05/la-definicion-de-impacto-ambiental-en-el-reglamento-de-la-ley-del-sistema-nacional-de-evaluacion-de-impacto-ambiental/>
- Diario el Comercio. (2011). El taraxaco es energía y limpieza. *Ultimas Noticias*.
- economia.com*. (s.f.). Obtenido de https://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm
- Edgar J. Taylor. (2010). Obtenido de <https://jemager.wordpress.com/2010/10/06/mision-vision-y-valores/>
- Enciclopedia de economia*. (s.f.). Obtenido de <http://www.economia48.com/spa/d/competidor/competidor.htm>
- escolar, c. (23 de sep de 2007). Obtenido de <http://www.conflictoescolar.es/2007/09/investigaciones-sobre-el-fenomeno-bullying/>

- Espinosa, R. (14 de 10 de 2012). Obtenido de <http://robertoespinosa.es/2012/10/14/como-definir-mision-vision-y-valores-en-la-empresa/>
- Eugenia, M. (4 de oct de 2005). *mailxmai*. Obtenido de <http://www.mailxmail.com/curso-administracion-empresas/que-es-planificacion>
- Gariel Baca, U. (2010). En G. B. Urbina, *Evaluacion de proyectos* (pág. 140). Mc Graw Hill.
- GIMENO GASCA, J. M. (s.f.). *FISIOTERAPIA*.
- Gómez Giovanni. (2014). Obtenido de www.mific.gob.ni/LinkClick.aspx?fileticket=KbqR7e6QfY4=
- Guillermo, P. (5 de oct de 2012). *slideshare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/ponceguillermo71/principios-o-valores-corporativos>
- INEC. (2017). *MATRIZ DE TRANSICION LABORAL*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Matrices_de_transicion/Documento%20Metodologico%20MTL.pdf
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2017). *MATRIZ DE TRANSICION LABORAL*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Matrices_de_transicion/Documento%20Metodologico%20MTL.pdf
- ISOtool. (Marzo de 2015). *IsooTool*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/>
- Juan Pablo Mora. (04 de Agos de 2013). *Prezi*. Obtenido de <https://prezi.com/azwhmo3eitls/grupo-41-ingresos-operacionales/>
- Luis, R. (2016). *el telegrafo*.
- Mankiw N. G. (2014). *macroeconomia 8va edicion* . antoni Bosch editor.
- Marcial, L. (11 de 2010). Obtenido de <https://erods.files.wordpress.com/2010/11/preparacion-del-proyecto-en-blanco-2.pdf>
- Mejor con salud*. (s.f.). Obtenido de <https://mejorconsalud.com/diente-de-leon-el-gran-depurativo-para-limpiar-el-organismo/>
- Paola Hernandez. (nov de 2008). Obtenido de <http://factoreslegales.blogspot.com/>
- Paulo Nunes. (17 de 01 de 2016). Obtenido de <http://knoow.net/es/cieeconcom/contabilidad/gastos-de-venta/>

- Perez, J. (2013). *Definicion .de*. Obtenido de <https://definicion.de/maquina/>
- Perez, M. (18 de 10 de 2015). *planatasparacurar.com*. Obtenido de <http://www.plantasparacurar.com/composicion-del-diente-de-leon/>
- Rioboò, L. M. (2008). *Estadística I*. Nicaragua .
- Riquelme, M. (2017). *Web y Empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/gastos-administrativos/>
- Rodolfo Rivera. (09 de 10 de 2017). Obtenido de <https://www.gerencie.com/costos-fijos.html>
- Rosales. (2005).
- Salgado, J. G. (2010). Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2301/4/T-ESPE-014520-2.pdf>
- Salomon, M. R. (2008). *Comportamiento del consumidor*. Carolina del Norte: Prentice Hall.
- San Martín Albizuri, N. y.-8. (pag 65-80 2008). ¿Reflejan los índices de riesgo país las variables relevantes en el desencadenamiento de las crisis externas? En N. y. San Martín Albizuri, *Cuadernos de Gestión Vol. 8. Nº 2* (págs. 65-80).
- Shorr, I. (1992). *Realización de encuestas nutricionales en pequeña escala: manual de campo*. Canada: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- significados.com. (2014). Obtenido de <https://www.significados.com/objetivo/>
- Universidad Católica Oriente, g. d. (2013). diente de leon. En *cultivo y produccion de plantas aromaticas y medicinales* (pág. 23). fondo editorial uco.
- universidad de Cuenca. (2013). Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/4536/1/tesis.doc.pdf>
- Urbina, G. B. (2010). Recopilacion de informacion de fuentes primarias. En G. B. Urbina, *Evaluacion de Proyectos* (pág. 25). Mexico.

Anexos



Anexo 1: Tabla de amortización de la Cooperativa Alianza Minas Ltda.

Fuente: Cooperativa Alianza Minas Ltda.



Anexo 2: Material Pop

Fuente: Investigación propia

Ingredientes para la miel de taraxáco



Anexo 3: Fotografía de los ingredientes de la miel de taraxáco

Fuente: Investigación propia



Recolectar 550 flores de diente de león fresco



Lavar las flores.



Deshojar las flores.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.



Exprimir 3 limones.



Poner el agua en un recipiente grande y añadir las flores picadas y el zumo de limón.



Llevar a ebullición.



Dejar enfriar por lo menos 2 horas.



Controlar y verificar si la mezcla esta fría para pasar al siguiente proceso.



Filtrar.



Cocer a fuego lento



Poner una cuchara de esencia de vainilla y azúcar morena.



Poner la preparación en los frascos.



Poner etiquetas a cada frasco ya con el contenido.

¡PRODUCTO TERMINADO!

Anexo 4: Fotografías del proceso de la miel de taraxáco

Fuente: Investigación propia



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno(a) **NAVARRETE PALOMINO MARÍA JOSÉ**, portador de la cédula de identidad N° 1719607473, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 2 de mayo del 2018



02 MAY 2018

Sra. Mariela Balseca
CAJA VISTO FINANCIERO



CONSEJO DE CARRERA

Ing. Carla Guerra
Administración de la Unidad de Titulación



Ing. William Parra
BIBLIOTECA



03 MAY 2018

9.28. JBS
COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



Dr. Patricio Guanopatin
DIRECTOR DE CARRERA
VICERRECTORIA



Tgla. Cristina Chuqui
SECRETARIA ACADÉMICA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE MIEL A BASE DE FLORES DE TARAXÁCO, UBICADA EN LA PARROQUIA DE COTOCOLLAO, EN EL AÑO 2018.

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: es-fac-miel de taraxaco.2018.pdf (D37020915)
Submitted: 3/27/2018 10:57:00 PM
Submitted By: mtuerkita@gmail.com
Significance: 2 %

Sources included in the report:

MAGALI MARIBEL CORAL ALMEIDA.pdf (D30286483)
Luis Anibal Cacuango Cacuango.pdf (D30300645)
TESIS MICHELLE LEMA LASLUISA.pdf (D30286887)
<https://mejorconsalud.com/diente-de-leon-el-gran->

Instances where selected sources appear:

4


11/05/18
EDUARDO VÁSQUEZ