



**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO DE GRADO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA-CPA**

TÍTULO DEL PROYECTO

Estudio de Factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar y producción de mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel en la Ciudad de Milagro.

Autoras:

BUSTAMANTE NARANJO KAREN LORENA

INTRIAGO ESCOBAR IRENE ALEXANDRA

Tutor:

MBA. Enrique Armendáriz

MILAGRO, ABRIL 2013

ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor de Proyecto de Investigación nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Unidad Estatal de Milagro CERTIFICO:

Que he analizado el Proyecto de Grado con el título de: **“Estudio de Factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar y producción de mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel en la Ciudad de Milagro”**

Presentado previo a la obtención y desarrollo de la investigación para optar el título de INGENIERIA EN CONTADURIA PUBLICA Y AUDITORÍA-CPA.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema. Presentado por las egresadas: Karen Lorena Bustamante Naranjo C.I 0921636445 e Irene Alexandra Intriago Escobar C.I 0925562217.

MBA. Enrique Armendáriz Lasso

TUTOR

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de nuestra propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, Abril del 2013.

Karen Lorena Bustamante Naranjo
C.I 092163644-5

Intriago Escobar Irene Alexandra
C.I. 092556221-7

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA otorga el presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones.

MEMORIA CIENTÍFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Sin duda alguna el realizar este proyecto ha sido un camino largo y de luchas constantes, con caídas y levantes, con desánimos y alegrías, pero también un verdadero gozo por todas las experiencias vividas las cuales serán inolvidables..

Este proyecto se lo dedico primeramente a Dios por darme la capacidad e intelecto necesario de poderlo desarrollar correctamente y llegar a la culminación del mismo.

Luego y de una manera completamente especial a mi adorado padre Fernando el cual siempre a estado presente en los momentos que más he necesitado de sus consejos, gracias a él lo tengo todo, una familia encantadora y con ganas de salir a delante y grandes recuerdos de una niñez perfecta lo cual lo hacen en mi vida el ser más importante sobre la faz de la tierra.

Espero poder retribuirte cada cosa que haces por mí ya que todo lo que tú haces lo haces con amor.

Fernando gracias por ser mi padre.

Irene Alexandra Intriago Escobar

DEDICATORIA

Este trabajo de tesis de grado está dedicado a DIOS, por darme la vida a través de mis queridos PADRES quienes con mucho cariño, amor y ejemplo han hecho de mi una persona con valores para poder desenvolverme como: esposa, madre y profesional.

A mi esposo Juan Carlos, que ha estado a mi lado dándome cariño, confianza y apoyo incondicional para seguir adelante para cumplir otra etapa en mi vida.

A mi hijo Juan Andrés, quien es el motivo y la razón que me ha llevado a seguir superándome día a día, para alcanzar mis más apreciados ideales de superación, el fue quien en los momentos más difíciles me dio su amor y comprensión para poderlos superar, quiero también dejarle a el una enseñanza que cuando se quiere alcanzar algo en la vida, no hay tiempo ni obstáculo que lo impida para poderlo lograr.

Karen Lorena Bustamante Naranjo

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por sus bendiciones dadas a lo largo de mi vida.

A mis tíos que hicieron de mí una mujer perseverante, responsable y con ganas de luchar y salir triunfadora de cada adversidad que se me ha presentado, siempre han estado apoyándome en cada una de mis metas, siendo para mí el principal modelo de buena crianza y es por tal motivo que se me es necesario nombrarlos a continuación: Lubel, Amanda, Nelly y Franklin realmente no tengo palabras para describir el agradecimiento que siento ante estos tan grandiosos seres humanos que Dios me los envió y lo único que puedo decir es gracias.

A mi primo Geovanny y a mi mami Filadelfia que aunque ya no están presentes siempre me dieron los mejores ejemplos de superación y por los cuales me encuentro en estos momentos cumpliendo uno de mis más grandes anhelos.

A mis profesores que me supieron guiarme para la realización de este proyecto.

En realidad son muchas las personas a las cuales quisiera agradecerles por su dedicación, ayuda, paciencia brindada y por esta razón les digo gracias muchas gracias por darme la oportunidad de empezar y culminar mi carrera universitaria.

Irene Alexandra Intriago Escobar

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme dado la luz de la vida y a la vida por haberme enseñado a superar los retos que se presentaron en el camino del aprendizaje y a ver con claridad que este es el primer paso de mi carrera profesional de los muchos que aún tengo que dar.

A mi familia (esposo e hijo) por el apoyo brindado y por regalarme esas horas que les correspondían.

A mis padres por enseñarme lo esencial que es inculcar los principios, valores, moral y fe en la educación de un hijo.

A la Universidad Estatal de Milagro por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Karen Lorena Bustamante Naranjo

CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR

Msc.

Jaime Orozco Hernández

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente

De mis consideraciones:

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de nuestro Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“Estudio de Factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar y producción de mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel en la Ciudad de Milagro”** y que corresponde a la Unidad Académicas de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Abril del 2013.

Karen Lorena Bustamante Naranjo
C.I 092163644-5

Intriago Escobar Irene Alexandra
C.I. 092556221-7

PÁGINAS PRELIMINARES

Carátula.....	i
Aceptación por el tutor.....	ii
Declaración de autoría de la investigación.....	iii
Certificación de la defensa.....	iv
Dedicatoria.....	v
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Agradecimiento.....	viii
Cesión de los derechos del autor.....	ix
Índice general.....	x
Resumen.....	xxiii
Abstract.....	xxiv

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	25,26
-------------------	-------

CAPÍTULO I

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	27
1.1.1 Problematización.....	27
1.1.2 Delimitación del Problema.....	30
1.1.3 Formulación del Problema.....	32
1.1.4 Sistematización del Problema.....	32
1.1.5 Determinación del Tema.....	32
1.2 OBJETIVOS.....	33
1.2.1 Objetivo General.....	33

1.2.2 Objetivos Específicos.....	33
1.3 Justificación.....	34,35

CAPÍTULO II MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEÓRICO.....	36
2.1.1 Antecedentes Históricos.....	36
2.1.2 Antecedentes Referenciales.....	42
2.2 Marco Conceptual.....	48
2.2.1 Fundamentación legal.....	61
2.3 Hipótesis y Variables.....	63
2.3.1 Hipótesis general.....	63
2.3.2 Hipótesis Particulares.....	64
2.3.3 Declaración de Variables.....	66
2.3.3.1 Variables Independientes.....	66
2.3.3.2 Variables Dependientes.....	66
2.3.4 Operacionalización de las Variables.....	67

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo Y Diseño De La Investigación Y Su Perspectiva General.....	70
3.2 La Población Y La Muestra.....	73
3.2.1 Característica de la Población.....	73

3.2.2 Tipo de Muestra.....	73
3.2.3 Proceso de Selección.....	75
3.3. Los Métodos y las Técnicas.....	75
3.4 Tratamiento Estadístico De La Información.....	76

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis De La Situación Actual.....	78
4.2 Análisis Comparativo, evolución, tendencias y perspectivas.....	79
4.3 Resultados.....	94
4.4 Verificación De Hipótesis.....	96

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 Tema.....	100
5.2 Fundamentación.....	100
5.3 Justificación.....	101
5.4 Objetivos.....	102
5.4.1 Objetivo General.....	102

5.4.2 Objetivo Específico.....	102
5.5 Ubicación.....	103
5.6 Factibilidad.....	104
5.7 Descripción De La Propuesta.....	106
5.8. Marketing Mix.....	138,139
5.8.1 Recursos Análisis Financieros.....	148
5.8.2 Plan De Cuentas.....	148
5.8.2.1 Recurso Financiero.....	150
5.8.3. Impacto.....	151
5.8.4 Cronograma.....	152
5.8.5. Lineamiento Para Evaluar La Propuesta.....	153
Conclusiones.....	163
Recomendaciones.....	164
Bibliografía.....	165

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1	
Constituyentes del jugo de caña y contenidos.....	37
Cuadro 2	
Composición química de la caña de azúcar.....	38
Cuadro 3	
Composición de la fibra de la caña de azúcar.....	38

Cuadro 4	
Composición química de los sólidos en el jugo de caña.....	39
Cuadro 5	
Estado de madurez de la caña de acuerdo con el Índice de madurez.....	40
Cuadro 6	
Diferencias entre el azúcar blanco y la panela.....	59
Cuadro 7	
Distribución provincial de cultivos de caña de azúcar en el Ecuador.....	60
Cuadro 8	
Distribución por ingenios de cultivos de caña de azúcar en el Ecuador.....	61
Cuadro 9	
Variables Independientes.....	66
Cuadro 10	
Variables Dependientes.....	66
Cuadro 11	
Simbología.....	74
Cuadro 12	
Los créditos que actualmente ofrece el gobierno para la evolución de microempresas o negocios.....	80
Cuadro 13	
Trabajar o ser dueño de una planta procesadora de caña de azúcar.....	81

Cuadro 14	
Gobierno está apoyando la producción de panela en el país.....	83
Cuadro 15	
Actualmente es necesario protegerse del sol pues este produce cáncer en la piel.....	84
Cuadro 16	
Propiedades curativas de la panela.....	85
Cuadro 17	
Un negocio rentable es ofrecer productos naturales para cuidar la piel de las personas mediante el uso de mascarillas de panela.....	86
Cuadro 18	
Productos naturales para protegerse del sol a base de panela que permita regenerar su piel.....	87
Cuadro 19	
Adquisición de panela.....	88
Cuadro 20	
Cantidad de panela adquiere en el año.....	89
Cuadro 21	
Planta procesadora de caña de azúcar para crear mascarilla de panela como aporte para el desarrollo de nuestra Ciudad.....	90
Cuadro 22	
Los precios de adquisición de la panela son muy elevados.....	91

Cuadro 23	
Planta procesadora de caña de azúcar para hacer mascarilla de panela en nuestro país.....	92
Cuadro 24	
La panela como producto natural curativo.....	93
Cuadro 25	
Hipótesis General y Verificación.....	97
Cuadro 26	
Políticas.....	113
Cuadro 27	
Políticas de Selección y Contratación.....	115
Cuadro 28	
Manual de funciones Junta General.....	120
Cuadro 29	
Manual de funciones Asesor.....	121
Cuadro 30	
Manual de Funciones Producción.....	122
Cuadro 31	
Manual de Funciones Obreros.....	123
Cuadro 32	
Manual de Funciones Contador	124

Cuadro 33	
Manual de Funciones Secretaria.....	125
Cuadro 34	
Manual de Funciones Ventas.....	126
Cuadro 35	
Manual de Funciones Choferes.....	127
Cuadro 36	
Área de iniciativa estratégica defensiva.....	129
Cuadro 37	
Área de iniciativa estratégica ofensiva.....	130
Cuadro 38	
Matriz FODA.....	131
Cuadro 39	
Barreras de Entrada.....	133
Cuadro 40	
Servicios Sustitutos.....	134
Cuadro 41	
Determinantes de la Rivalidad.....	135
Cuadro 42	
Poder de los compradores.....	136
Cuadro 43	
Negociación con los proveedores.....	137

Cuadro 44	
Resumen del análisis del sector comercial.....	138
Cuadro 45	
Procesos de la Empresa.....	146
Cuadro 46	
Gastos de Sueldos y Salarios.....	150
Cuadro 47	
Flujo de Caja.....	154
Cuadro 48	
Balance General.....	155
Cuadro 49	
Estado de Resultados.....	156
Cuadro 50	
Índices de liquidez.....	157,158,159
Cuadro 51	
Punto de Equilibrio.....	160
Cuadro 52	
Análisis de Dupont.....	162

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	
Otros usos de la Panela.....	44
Figura 2	
Panela granulada.....	53
Figura 3	
Panela tipo bloque.....	53
Figura 4	
Los créditos que actualmente ofrece el gobierno para la evolución de microempresas o negocios.....	80
Figura 5	
Trabajar o ser dueño de una planta procesadora de caña de azúcar.....	81
Figura 6	
Gobierno está apoyando la producción de panela en el país.....	82
Figura 7	
Actualmente es necesario protegerse del sol pues este produce cáncer en la piel.....	83
Figura 8	
Propiedades curativas de la panela.....	84

Figura 9

Un negocio rentable es ofrecer productos naturales para cuidar la piel de las personas mediante el uso de mascarillas de panela.....85

Figura 10

Productos naturales para protegerse del sol a base de panela que permita regenerar su piel.....86

Figura 11

Adquisición de panela.....87

Figura 12

Cantidad de panela adquiere en el año..... 88

Figura 13

Planta procesadora de caña de azúcar para crear mascarilla de panela como aporte para el desarrollo de nuestra Ciudad.....89

Figura 14

Los precios de adquisición de la panela son muy elevados.....90

Figura 15

Planta procesadora de caña de azúcar para hacer Mascarilla de panela en nuestro país.....91

Figura 16	
La panela como producto natural curativo.....	93
Figura 17	
Principios.....	107
Figura 18	
Valores Corporativos.....	109
Figura 19	
Organigrama Estructural.....	111
Figura 20	
Procesos.....	117
Figura 21	
Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter... ..	132
Figura 22	
Marketing Mix.....	138
Figura 23	
Distribución interna de la empresa.....	141
Figura 24	
Logotipo de la empresa.....	143
Figura 25	
Publicidad.....	145

Figura 26	
Tarjeta de presentación.....	146
Figura 27	
Punto de equilibrio.....	160

RESUMEN

El Estudio de Factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar en la cual se producirá mascarilla de panela en la ciudad de Milagro es un proyecto el cual esta enfocado en la utilización de los productos que se cosechan en nuestra Ciudad.

La caña de azúcar es uno de los productos que mas se comercializan en la Ciudad de Milagro debido a su gran porcentaje de vitaminas y calorías gran ejemplo tenemos a la planta del Ingenio Valdez la cual procesa caña de azúcar para realizar azúcar blanca, azúcar negra y sus derivados.

Hoy en día es de suma importancia cuidar el rostro por los diversos cambios que esta sufriendo nuestra capa de ozono y que mejor que cuidarnos de una manera natural usando productos que contengan regeneradores como lo es la Panela la cual se obtiene luego de haber procesado la caña de azúcar y haber pasado por los procesos de producción necesarios.

Es de vital importancia cuidarnos ya que existen un sin numero de enfermedades que nos están afectando en la piel y es por esta razón que presentamos esta propuesta.

La creación de una planta procesadora de caña de azúcar para producir mascarilla de panela en nuestra Ciudad de Milagro es también una alternativa de desarrollo para los Milagreños ya que se darán oportunidades laborales a muchas personas que estén calificadas para ser miembros de la misma.

Palabras Claves: Implementación, Producción y Cuidado.

ABSTRACT

The feasibility study for the implementation of a processing plant sugar cane which produce panela mask Miracle City is a project which is focused on the use of products that are harvested in our City.

Sugarcane is one of the products that are sold in the Miracle City because of its high percentage of vitamins and calories have a great example of Ingenio Valdez plant which processes sugar for white sugar, brown sugar and derivatives.

Today is very important to care for the face is undergoing various changes that our ozone layer and what better than a natural guard against using products containing regenerators as is the Panela which is obtained after processing the cane sugar and having gone through the necessary production processes.

It is vital to be careful as there are countless diseases that are affecting the skin and that is why we are presenting this proposal.

Creating a processing plant to produce sugar cane panela mask in our City Miracle is also an alternative for development because it will Milagreños job opportunities to many people who are qualified to be members of it.

Keywords: Implementation, Production and Care.

INTRODUCCIÓN

Según el último censo desarrollado por INEC en el 2011 en Ecuador somos 15.608,356 personas, año en el que existieron 62.304 defunciones de las cuales el 0,03% corresponde a cáncer de piel.

Actualmente las enfermedades más frecuentes en las personas son las afecciones a la piel, ya que existen numerosos agentes que producen enfermedades dermatológicas producidas por la exposición al frío o calor, productos químicos, virus, bacterias, el contacto con hongos, etc.

Es necesario tener un especial cuidado a nuestra piel por tal motivo nuestro proyecto va enfocado a fin de realizar un estudio con respecto a la creación de mascarillas basados en el principio de un producto natural que actualmente muchas personas lo utilizan y nos referimos a la panela.

Se puede decir que la panela es un alimento muy rico en minerales particularmente en potasio, calcio, sodio, fósforo etc.

Es mucho mejor que el azúcar puesto que la calidad de la panela es mayor ya que el azúcar está constituido en su casi totalidad por sacarosa, con escasez absoluta de minerales y vitaminas que se encuentran presentes en apreciables cantidades en la panela.

Al compararse con la miel de abejas se puede decir que es muy similar pero la panela posee más minerales, concretamente hierro, calcio y fósforo. La presencia alta de calcio y fósforo evita que su consumo produzca caries en la población infantil¹.

La elaboración de este proyecto se basa en las características curativas que tiene la panela, y en nuestro caso en la creación de mascarillas para el rostro por ser un hidratante natural de la piel, que se utiliza mayormente en el tratamiento del acné y diversas afecciones de la piel.

La panela o raspadura descende de la caña de azúcar y se la conoce desde hace 8 milenios, es originaria del continente africano concretamente de la India.

¹ Reingeniería panelera de Néstor Duran Castro, 2011

Fue traída al nuevo continente por los españoles en el siglo XV aproximadamente en el año de 1570, sus principales productores en el mundo son la India, Australia, Pakistán e Indonesia, y varios países de América del Sur.

Ecuador es zona privilegiada para el cultivo de muchos productos, de los cuales se puede producir una infinidad de alimentos alternativos, este es el caso de la panela granulada que tiene en el país más de 80 años de elaboración, y ha ido incrementando su demanda por la tendencia de la población tanto nacional como internacional en consumir alimentos 100% naturales y nutritivos.

La intención de la Universidad Estatal de Milagro a través de los proyectos como previo requisito para obtener el título de tercer nivel, es con la finalidad de promover el análisis técnico, los estudios de mercado, los análisis financieros, y crear nuevas formas de negocios.

CAPÍTULO I

0.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

0.1.1. Problematización

La mayoría de las enfermedades de la piel son producidas por una mala alimentación deficiente en componentes que son necesarios para tener una piel en buen estado, como, por ejemplo, las vitaminas A, E, C, los minerales calcio y selenio, las proteínas o el beta caroteno, contenido en abundancia en las zanahorias², que se convierten luego en vitamina A en nuestro cuerpo y que constituye un potente antioxidante y anticancerígeno, y que, además de prevenir la aparición de muchas enfermedades e infecciones, hace que nuestra piel no presente un aspecto reseco y escamado.

La necesidad de estar en contacto con productos químicos en el trabajo cotidiano ha supuesto la aparición de enfermedades cutáneas.

El stress es responsable de producir alteraciones vasculares que llevan a una falta de flujo sanguíneo periférico con el consecuente reflejo en la salud de la piel además se considera como una de las enfermedades que ocupa el primer puesto a nivel mundial como consecuencia de la falta de relajamiento tanto físico como mental.

En los últimos cinco años el número de enfermos de cáncer a la piel ha incrementado 500 veces, lo que representaría un 5.000%. Estas cifras son

² http://www.elconfidencial.com/cache/2009/06/17/83_zanahorias_cocidas_cortar_tienen_propiedades_anticancerigenas.html

manejadas por Solca y el propio Ministerio de Salud de acuerdo con un estudio realizado por la Fundación Ecuatoriana de Psoriasis-Fepso.³

Los porcentaje han ido cambiando notablemente ya que de acuerdo con la cifras del 2005 la incidencia de esta enfermedad era de una por cada 100 personas que representaba el 0,001% de la población, mientras que en el 2011 fue de una por cada 200 personas que representaría el 0,50%.⁴

De acuerdo a datos estadísticos de SOLCA en el 2011 se han presentado 219 casos de cáncer a la piel y en el 2012 se atendieron 282 pacientes, de los cuales 186 resultaron diagnósticos positivos, es necesario recalcar que esta cifra revela el incremento de este tipo de enfermedades.⁵

Se debe puntualizar los promedios de enfermedades a la piel que se presentan en la Ciudad de Milagro, porque quienes sufren estas enfermedades son nuestros potenciales clientes, debido a las cualidades curativas que tiene la mascarilla de panela, podríamos decir que este producto no sólo lo consumirá por vanidad sino también por salud y prevención.

En la Ciudad de Milagro dada las características de encontrarse en una zona agrícola tenemos la facilidad de obtener la materia prima a buen precio, se conoce en la ciudad que no toda la producción de la caña de azúcar la consumen los Ingenios incluso existen grandes luchas para que los Ingenios compren la producción a nuestros agricultores.

Esta actividad económica agroindustrial de la producción de panela presenta mayor actividad en el sector de la sierra, donde existen incluso asociaciones de cañicultores que se dedican a la producción y comercialización de estos productos, lastimosamente en la costa y específicamente en Milagro por la falta de estudios técnicos no se ha promovido esta actividad.

³<http://www.dmedicina.com/enfermedades/enfermedades-vasculares-y-del-corazon/actualidad/el-estres-eleva-el-riesgo-de-mortalidad-cardiovascular>

⁴http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101165661/-/Se_dispara_el_c%C3%A1ncer_de_piel.html#.UJE1iGfSRak

⁵ <http://www.elitemedical.com.mx/bienestar/cancer-de-piel/>

Este proyecto servirá para determinar la factibilidad de implementación de una planta procesadora de panela, sumado a este proceso buscamos la producción de mascarilla de panela el cual será nuestro producto terminado.

Proteger nuestra piel se ha convertido más que una vanidad en una necesidad de defendernos de los factores externos que dañan al mayor protector de nuestro organismo, el polvo, el frío, el calor y la destrucción de la capa de ozono hace que los rayos ultravioletas caigan directamente hasta el planeta y si no tomamos las precauciones debidas podemos sufrir de cáncer de piel a temprana edad.

Por tal motivo es necesario, útil y de gran importancia utilizar productos naturales que a más de cuidar permitan regenerar nuestra piel de manera rápida, minimizando costos de manera que nuestros potenciales clientes queden satisfechos tanto económicamente y estéticamente.

La presente investigación está dirigida a la población a fin de analizar la necesidad y ventaja de fabricar un producto natural para la regeneración y cuidado de la piel a partir del estudio de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar.

El estudio es de gran interés, para el mercado al que nos enfocamos, ya que tenemos que investigar métodos de estandarización del producto, investigaciones a escalas industriales, estudios de mercado, entre otros, para el producto citados anteriormente.

La creación de la mascarilla de panela y su respectiva planta procesadora de caña de azúcar será propuesta, con la finalidad de que se promueva la utilización de nuestros productos basándonos en las características curativas, el aporte en minerales y vitaminas como producto de belleza para el cuidado del rostro de una manera sana y natural.

El aseguramiento de esta microempresa se basará en la implementación de normas de Seguridad e Higiene Industrial, Control de Calidad, Estrategias de Mercado, para el posicionamiento del producto natural "Mascarilla de panela" como hidratante para el rostro.

1.1.2. Delimitación del problema.

País:	Ecuador
Región:	Costa
Provincia:	Guayas
Cantón:	Milagro
Área temática:	El estudio de factibilidad consiste en la producción de mascarilla de panela para aprovechar las bondades curativas y proteínicas que tiene este producto.
Universo:	Shopping, Aki, Cohervi, Devies, Centros Naturistas, Farmacias locales y tiendas de la ciudad; medianas y pequeñas empresas.

Definición

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de las pequeñas y medianas empresa, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el país, y el tipo de enfoque.

Por otro lado, sé las clasifica según el capital a los diferentes tamaños de las pequeñas y medianas empresa. La densidad de capital relaciona el coste de los activos fijos con el número de empleados del establecimiento. En común el uso de este indicador, para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la Pequeña Empresa.

Hernández Assemat, José Enrique en su trabajo para el Seminario de “Microempresas y Medio Ambiente”, refiriéndose a la micro industria, que está caracterizada por su reducido tamaño , tiene de uno a cuatro personas en actividad y presenta un capital equivalente a 600 dólares por puesto de trabajo. Utiliza escaso

equipo de capital y es intensiva en mano de obra. Igualmente presenta bajos niveles de capacitación y productividad.⁶

Mayoritariamente esto se da en el sector informal, que mantienen ingresos a niveles de subsistencia, inestabilidad económica y la casi nula generación de excedentes.

Con respecto a la empresa industrial se la describe que tiene de 5 a 19 personas ocupadas y por cada puesto de trabajo una solidez de capital de un aproximado de 3000 dólares. En las microempresas su base tecnológica es moderna y la productividad, es mayor que en la pequeña empresa, es capaz de generar excedentes, acumular y crecer, teniendo entonces una mayor estabilidad económica que el sector micro empresarial.

Para caracterizar a la Micro y Pequeña Empresa existen diversos criterios. Sin embargo en nuestra legislación, cuando de reglamentarla o promocionarla se trata, usualmente ha utilizado, los montos anuales vendidos y/o el número de personas ocupadas o el valor de los activos, para establecer sus límites.

Aspectos característicos de la pequeña empresa.

Generalmente se destacan los siguientes elementos característicos:

- a. Independiente administración. (comúnmente dirigida y operada por el propio dueño).
- b. Incidencia no característica en el mercado. El área de operaciones es correspondientemente pequeña y principalmente local.
- c. Insuficiente técnica en el trabajo: dado en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todas las áreas: finanzas, ventas, personal, producción, compras, etc.
- d. Actividad no intensiva en capital; también denominado como preponderancia de mano de obra.
- e. Recursos financieros limitados (El propio dueño de la empresa suministra el capital).

⁶ L. Pérez M., "Las tecnologías de la información en la nueva economía", Ediciones Díaz de Santos, 2008

El producto no está dirigido para un determinado grupo o estrato social específico, sino que se está dirigido a todos los estratos sociales de esa manera se buscara minimizar los costos para obtener un producto de fácil acceso para el consumidor.

1.1.3 Formulación del problema.

¿Que incide en la no implementación de una planta procesadora de caña de azúcar que permita obtener mascarilla de panela para el cuidado de la piel en la ciudad de Milagro de la provincia del Guayas?

1.1.4 Sistematización del problema.

- ¿Cuál es el poder adquisitivo de las personas dentro del mercado consumidor del cantón San Francisco de Milagro?
- ¿Cuánto estarían dispuesto a pagar por la utilización de nuestros servicios?
- ¿Cuáles son las características que tendrá la realización de una crema de panela hidratante para la piel en nuestro canto (Milagro)?
- ¿El mercado local (San Francisco de Milagro), conoce sobre las distintas propiedades que contiene la crema hecha a base de panela?
- ¿Existirá problemas por parte de proveedores locales, que se encuentren comprometidos con la competencia?

1.1.5 Determinación del tema.

La carencia de conocimiento acerca de los beneficios de productos naturales nutritivos para la piel nos motiva a realizar un proyecto investigativo denominado:

“Estudio de la Factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar y producir mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel en la Ciudad de Milagro provincia del Guayas”

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

- Diseñar un estudio de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de caña de azúcar para la obtención de mascarilla de panela en la ciudad de Milagro ya que nuestra bella ciudad cuenta con la materia prima importantísima para la realización de este proyecto investigativo.

1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA INVESTIGACIÓN

- Realizar un marco de preguntas que permita obtener la información que se requiere en esta investigación mediante una encuesta.
- Efectuar una encuesta a la población de Milagro con el fin de conocer las expectativas de la comunidad con respecto al servicio a ofrecer.
- Determinar el tipo del nivel económico de la comunidad a la que se va a dirigir el producto
- Definir la oferta y demanda que tienen las empresas que se dedican a ofrecer este tipo de servicio.
- Establecer la propuesta de esta investigación con la finalidad de mostrar donde se desea llegar con la planta procesadora de caña de azúcar hidratante para la piel

1.3. JUSTIFICACIÓN

1.3.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Siendo para el cuidado la piel algo necesario para gozar de excelente salud puesto que además es la primera carta de presentación ante las personas, considerando el difícil acceso a productos como cremas hidratantes o productos de belleza, puesto que los precios son muy elevados debido a que son productos que se someten a costosos procesos industriales, en algunos casos tienen impuestos por importación, costos elevados de transporte para adquirir la materia prima, entre otros generan a que se conviertan en productos de tipo suntuario, es decir, se convierten en un lujo utilizarlos.

El desconocimiento de los beneficios que tiene este producto rico en minerales y vitaminas, por la falta de publicidad el consumidor no lo consume, mediante estudios científicos se demuestra que la panela regenera la piel mejorando la absorción del hierro en nuestro rostro, libera las impurezas eliminando las células muertas. Este producto tiene mucha demanda y acogida en los países desarrollados tales como: Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia, Suiza en nuestro país de acuerdo al Banco central existen alrededor de quince productoras y exportadoras de panela, dichos productos son enviados incluso como materia prima para que dichos países los sometan a un proceso y los conviertan en mascarillas para la piel.

Es importante mencionar que actualmente los rayos ultravioletas están ocasionando graves casos de manchas, espinillas, arrugamiento y en el peor de los casos el tan temible Cáncer en la piel, por estas razones consideramos necesario el estudio para determinar la factibilidad de la implementación de una planta procesadora de la caña de azúcar para obtener panela y así poder conseguir la mascarilla de panela a fin de ofrecer a la comunidad de Milagro en general y cuidar la piel abaratando de esta manera costos de las personas que acuden a spa, clínicas de la belleza, centros cosmetólogos, y otros centros dedicados al cuidado de la piel motivando así a la ciudadanía en general a realizarse tratamientos faciales y así de esta manera evitar el cáncer de piel.

Considerando así un producto natural que esté al alcance de todos y que pueda llegar a tomar las primeras filas en productos cosmetólogos más recomendados para la Hidratación de la piel y tratamiento de enfermedades de la misma.

Milagro presenta dificultades en industrialización, así como también en todo el país, nos invita a investigar otras alternativas que nos permitan incorporar a esta ciudad a la agroindustria y de esta manera encontrar nuevas formas de desarrollo.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes históricos

Las plantas son las encargadas de transformar la luz del sol en productos útiles para los seres humanos, los animales y los demás organismos.

La caña de azúcar es capaz de alimentar a las personas y a los animales.

Caña de azúcar

Desde hace siglos, el azúcar blanco o moreno se obtiene de la caña, así como la panela (papelón, raspadura o piloncillo).

Fraccionamiento

Fraccionar como su nombre lo indica en separar algo o dividirlo.

Lo primero que se busca es paso es quitarle las puntas o palmas a los tallos; ya que esto sirve para alimentar vacas, ovejas, cabras, mulas, caballos.

Los tallos se pasan por el trapiche la cual es una máquina que presiona la caña para que el jugo rico en azúcares salga de la fibra que lo contiene, obteniendo así el jugo y el bagazo.

Constituyentes de la caña.

Está constituido por una parte sólida llamada fibra y una parte líquida, el jugo, que contiene agua y sacarosa.⁷

Los componentes cambian de acuerdo a la familia de la caña, edad, madurez, clima, suelo, método de cultivo, abonos, lluvias, riegos, etc. He aquí, algunos valores de referencia general:⁸

Agua	sacarosa	fibra
73-76%	8-15%	11-16

La sacarosa del jugo de la caña de azúcar se cristaliza en el proceso como azúcar y la fibra constituye el bagazo una vez molida la caña. Otros constituyentes de la caña presente en el jugo se presentan en la tabla #1.

Cuadro 1. Constituyentes del jugo de caña y contenidos

GLUCOSA	0,2 - 0,6%
FRUCTOSA	0,2 - 0,6%
SALES	0,3 - 0,8%
ACIDOS ORGANICOS	0,1 - 0,8%
OTROS	0,3 - 0,8%

Fuente: www.sugar.cs.ed.

Desarrollo de la Caña de Azúcar

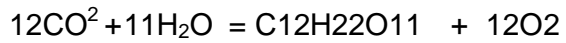
Depende en un alto porcentaje de la luz solar, razón por la cual su cultivo se realiza en las zonas tropicales que poseen un brillo solar alto y prolongado. La clorofila que existe en las células de las hojas de la caña es aquella que absorbe la energía de la luz solar, la cual sirve como combustible en la reacción entre el dióxido de carbono que las hojas toman del aire y el agua que junto con varios minerales las raíces extraen de la tierra, para formar la sacarosa que se almacena en el tallo y constituye la reserva alimenticia de la planta, a partir de la

⁷ <http://www.ima.gob.pa/ima/sipanpagedetail.aspx?pcode=Vigi9874&spcode=Esta5241&sspcode=Esta4367>

⁸ <http://www.perafan.com/azucar/ea02cana.html>

cual fabrican otros azúcares, almidones y fibra.

Dióxido de carbono + agua = sacarosa +oxígeno.



Composición química de la caña.

La caña está compuesta principalmente por agua y una parte solida que a su está constituida por fibra y sólidos saludables.

Cuadro 2. Composición química de la caña de azúcar.

Componentes de la Caña de Azúcar	Cantidad (%)
Agua	73 – 76
Parte sólida	24 – 27
Fibra seca	11 – 16
Sólido soluble	10 –16

Fuente: Ingenio Valdez, 2012

Cuadro 3. Composición de la fibra de la caña de azúcar

Componentes	Composición (%)
Celulosa	45,00
Pentosanas	25,80
Lignina	22,30
Cenizas	3,50

Fuente: Instituto Cubano Armas y González

Cuadro 4. Composición química de los sólidos en el jugo de caña.

COMPONENTES DEL JUGO DE LA CAÑA	CANTIDAD %
Agua	75-88
Azúcares	17-21
Sacarosa	10-20
Glucosa	2-4
Fructuosa	2-4
Sales	1-3,0
Ácidos orgánicos libres	1,5-5,25
Carboxílicos	1,1-3,0
Aminoácidos	0,5-2,5
Componentes orgánicos menores	0,5-0,6
Proteínas	0,001-0,05
Almidón	0,3-0,6
Gomas	0,05-0,15
Ceras, grasas y fosfáticos	3,0-5,0
Otros	

www.quassab.com

Corte y almacenamiento de la caña de azúcar

El corte de la caña se debe realizar cuando ésta alcanza el sazonado adecuado, es decir, cuando tiene la mayor concentración de sólidos solubles y alcanza la madurez en sacarosa.

El color y dureza de la panela son influidas por grandes cantidades de reductores debido a cañas inmaduras y sobre maduras que dan rendimientos menores. Los investigadores determinan la edad del corte usando las curvas de sacarosa.

A continuación se determina el índice de madurez de acuerdo a los datos mostrados en la Tabla 5.

Cuadro 5. Estado de madurez de la caña de acuerdo con el Índice de madurez

Índice de madurez (B/A)	Estado de madurez
0,95 -	Caña
1,0	Madura

Fuente: Métodos ICUMSA de Análisis del Azúcar.

Condiciones climáticas

La Caña de Azúcar es una planta que se desarrolla mejor en lugares calientes y soleados. Cuando es muy seguido las temperaturas altas la caña de azúcar alcanza un gran crecimiento vegetativo y bajo estas condiciones la fotosíntesis se desplaza, hacia la producción de carbohidratos de alto peso molecular, como la celulosa y otras materias que constituyen el follaje y el soporte fibroso del tallo. Es de vital importancia proporcionar una adecuada cantidad de agua a la caña durante su desarrollo, para que permita la absorción, transporte y asimilación de los nutrientes.

A pesar de lo anteriormente dicho, la caña de azúcar es una planta que tolera climas relativamente variados. Tiene unas exigencias climáticas notablemente diferentes en el curso de las dos fases principales de su ciclo: crecimiento y maduración.

Se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Temperatura (del aire y del suelo) y cantidad de calor.

- Luz (luminosidad y duración del día).

- Humedad (del aire y del suelo) y régimen de lluvias.

- Viento.

- Factores de situación (latitud y altura).

Suelos

Se considera importante los siguientes:

- Terrenos de origen volcánico u aluviones recientes.
- Textura limosa o arcilloso-arenosa.
- Estructura granulada, porosa.
- Gran capacidad de retención.
- Profundidad de 0.7 a 0.8 m y, si es posible, aún más.
- Demasiada cerca de la superficie (1.5 a 2 m).
- PH entre 6.0 y 8.0.
- Ni exceso de sales tóxicas, ni carencia de oligoelementos.
- Topografía poco inclinada y regular.
- Sin piedras, troncos u otros obstáculos físicos.

Ciclos de la caña

El cultivo se lo hace durante todo el año, se reproduce normalmente por estacas, éste sigue siendo el único método de multiplicación vegetativa en orden a su cultivo. Las estacas son partes más o menos largas del tallo que contienen un número variable y en general limitado de yemas laterales.

El ciclo de la caña puede resumirse así:

- La plantación: Se la hace por medio de estacas las cuales son colocadas bajo un poco de tierra húmeda.

- La germinación: Se da de las reservas que las estacas poseen.

- Ahilamiento: Estando muy cercanos los entrenudos de la base de los tallos primarios, se constituye un conjunto de yemas subterráneas, algunas de las cuales germinan a su vez dando tallos secundarios y así sucesivamente formando una macolla.

- La madurez y recolección: Cuando son eliminadas las cañas y las hojas, se inicia la faena de recolección entre los once y dieciséis meses de la plantación para ser utilizado todo el resto del tallo, después de haber sido cortado al ras del suelo.

2.1.2 Antecedente Referencial

Propiedades de la piel

La piel es el órgano más importante de nuestro cuerpo y el más extenso.

Hay que tener en cuenta que de acuerdo con la edad del individuo varía el aspecto exterior de la piel. Así se comprueba que la piel del adulto es más gruesa que la del lactante.

En la etapa de la adolescencia la piel, se hace más grasa por el incremento de actividad de las glándulas sebáceas (productoras de grasa) causado por los cambios hormonales; su consecuencia es el acné.

La piel tiende a hacerse menos elástica y más seca alrededor de los 40 años, al llegar a la edad adulta y aparecen las primeras arrugas.

La piel muestra arrugas, manchas, en las personas mayores, debido a los signos de la edad y sobre todo en las zonas que son más expuestas al sol.

Funciones de la piel

Existen muchas pero las más importantes se resumen en estas seis funciones:

- **Protección**

Protege los tejidos inferiores y contra la entrada de gérmenes patógenos (bacterias, virus, hongos microscópicos) en el organismo. Otra de sus funciones protectoras es evitar las pérdidas de agua.

➤ **Regulación térmica**

Aspecto importante que permite la adaptación del organismo tanto interno como externo a los cambios de temperatura.

A través de los vasos sanguíneos, las glándulas sudoríparas, el tejido adiposo y la estructura de la piel se realiza la regulación de la temperatura.

➤ **Secreción y excreción**

Se secreta a través del sudor, con el que se eliminan productos de desecho del organismo.

Actualmente las afecciones de la piel representan el grupo de enfermedades profesionales más frecuente entre la población trabajadora, después de las de tipo osteo muscular. Existen numerosos agentes que producen enfermedades dermatológicas producidas por la exposición al frío o calor, productos químicos, virus, bacterias, el contacto con hongos, etc. El problema tiende a incrementar a la diversidad de actividades y de puestos de trabajo: personal sanitario, de limpieza, peluquerías, laboratorios, talleres mecánicos, carpinterías, horticultores, etc.

A continuación, presentamos una terapia que ayuda a prevenir y a mejorar enfermedades dermatológicas y cuidar la piel.

Mascarillas para el acné y las cicatrices

Después de realizare la limpieza de el cutis, todos los días usar una mascarilla de panela en polvo o rallada, agregar avena en hojuelas, mojar con unas gotas de limón, aplicar sobre el rostro todos los días (sin que de el sol), dejar actuar por 15–30 minutos, retirar con agua fría, los resultados se pueden ver en 20 días notara su piel más tersa y lozana.

Exfoliaciones superficiales

Mezclar panela en polvo y miel de abejas hasta formar una mezcla húmeda, aplicar sobre la piel haciendo pequeños círculos, recorrer todo el rostro, retirar con agua fría después de 15 minutos.

Mascarilla para después de la depilación

Los nutrientes de la panela ayuda a cicatrizar y refresca la piel sirve también como exfoliante, es un tratamiento cosmético para eliminar las células muertas de la piel, mediante la pérdida o caída de la epidermis en forma de escamas, produciendo efectos regenerativos que se evidencian por eliminación de líneas de expresión, manchas, cicatrices y regeneración celular, que es el fundamental para una piel joven y vigorosa; la mascarilla de panela provee diversos nutrientes entre ellos el colágeno que permite oxigenar, afirmar la piel y reversar el proceso de envejecimiento.

Figura 1. Otros usos de la Panela



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

La Microempresa

No existe totalmente una definición aceptada de la microempresa debido a los diferentes criterios utilizados para definir “pequeña”, por ejemplo; el número de empleados, de ventas anuales, y de activos totales. Para nuestro propósito, llamaremos microempresa a cualquier empresa privada que se maneje independientemente, que tenga como objetivo obtener utilidades y que tenga menos de 500 empleados.

Según Paolillo, J. G. (2008); “las microempresas pueden estar reducidas en tamaño, pero tener un gran impacto en nuestra sociedad” (pp. 61-62)⁹. Las estadísticas nos muestran que las microempresas comprenden aproximadamente el 97% de todos los negocios de Estados Unidos que no están relacionados con la agricultura; emplean el 60% de la fuerza de trabajo privada; dominan industrias como las ventas al menudeo y la construcción, y generan la mitad de los nuevos trabajos de la próxima década. Además, las microempresas están en donde el crecimiento laboral se ha dado. Entre 1980 y 1993 se recortaron millones de trabajos en las grandes compañías, sin embargo, las compañías con menos de 500 personas generaron más de 13 millones de trabajos en el mismo periodo.

Barreto (2008) comenta que, “en cuanto al estrato social de origen cada vez es más difícil precisarlo, bien porque aquellos denominados clase media se han fusionado con estratos inferiores en una movilización social vertical descendente, o porque en prevención de ello sus integrantes están optando por formas alternativas y complementarias para generar ingresos, en un esfuerzo por enfrentar la disminución de la calidad de vida hasta ahora disfrutada” (pp. 78-79)¹⁰. “Hace unas generaciones, las legiones de talleres hogareños, artesanos, vendedores callejeros y jornaleros por cuenta propia abundan en cualquier parte del país y son considerados como una mancha en la economía. Eran el *Sector informal*, los que operaban sin legitimidad en una economía clandestina”¹¹.

Los emprendedores son los han generado estas iniciativas denominadas

⁹ Paolillo, J. G. (enero, 2008). El administrador las mismas valoraciones de papeles directivos:

¹⁰ Barreto S. H. (mayo, 2008). Tipos, modelos y orientaciones para la consultoría. Venezuela: Tecnoparque. pp. 78-79.

¹¹ Obtenido en la Red Mundial. <http://www.microempresa-latina.htm>.

microempresas, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

Se considera realmente que en la actualidad las microempresas requieren de apoyos económicos del gobierno, ya que, representan un porcentaje considerable de empleo y generan liquidez circulante.¹²

Situación actual de la microempresa.

La opinión oficial actualmente dio un pequeño giro y comenzó a ver la microempresa con benevolencia. Ahora se lo ve como fuente de sustento para los pobres, digna de recibir apoyo caritativo. Esa visión ha experimentado un giro de 180 grados. Los microempresarios actualmente son comprendidos y apreciados. Superados el desdén y el paternalismo, son vistos como lo que son: personas que producen bienes y servicios, crean empleos y contribuyen a la economía de sus países. Pero a diferencia de los empresarios más establecidos sufren algunas serias desventajas.

La principal de ellas es la falta de crédito. A pesar del creciente desarrollo del sistema financiero en América Latina y por ende en el Ecuador, sólo un dos por ciento de las microempresas tienen acceso al crédito en la región.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) actualmente fue una de las primeras instituciones que reconoció el enorme potencial de la microempresa. En 18 años el banco ha proporcionado créditos por más de U.S \$ 450 millones a miles de microempresarios. Pero un país, que gracias la microempresa mejora los ingresos de más de 150 millones de personas.

América Latina surge de un largo periodo de declinación. La tarea ahora es ayudar a los 205 millones de personas que todavía viven en la pobreza. Para la mayoría

¹² Inid. Microempresa Latina. htm.

de ellos, la microempresa puede ser la mejor vía hacia una vida mejor.

El tema de la microempresa no ha recibido de parte de los gobiernos latinoamericanos la importancia que merece.

Se preocupan por impulsar a gran escala la gran industria en base a políticas de promoción de exportaciones, creyendo que es la única manera de generar empleo y riqueza.

Para crear riqueza se debe apoyar a los microempresarios para que creen y manejen sus empresas de manera profesional y no como un negocio familiar, educando y capacitando en áreas como las administrativas, recursos humanos, desarrollo sostenible, mercadeo entre otros.

El libre comercio puede que haga estremecer a nuestra inaugural industria a gran escala, pero una microempresa fortificada nos hará salir adelante.

Estrategia para el desarrollo de la microempresa.

La meta común de la estrategia del Banco para el desarrollo de la Microempresa radica en ampliar las oportunidades económicas en América Latina y el Caribe mediante el desarrollo sostenible y dinámico de la microempresa. Incentivar al desarrollo del sector en la región es el objetivo, cabe indicar que la política y régimen regulador favorables, instituciones sólidas y sostenibles que ofrezcan servicios financieros y no financieros.

Estrategia:

Un programa que tiene de duración cinco años, micro 2010, promoverá la reforma de políticas y regulaciones con objeto de crear un régimen que favorezca el desarrollo de la microempresa y respalde la creación y el fortalecimiento de instituciones formales y no formales que ofrezcan servicios financieros y de desarrollo comercial sostenibles para las microempresas. Se prestará atención especial a reforzar la capacidad institucional para brindar servicios eficientes y

eficaces a microempresarios desventajados y de bajos ingresos.

Uno de los elementos más importantes de dicha estrategia es el empleo de los recursos del banco para catalizar la infusión de inversiones privadas en el desarrollo micro empresarial vinculando a las ONG con inversionistas comerciales y promoviendo la formalización de las microempresas.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

Panela

La panela se obtiene de la evaporación del jugo de la caña de azúcar y la derivada cristalización del azúcar que contiene minerales y vitaminas. Esta se sirve para la elaboración de productos alimenticios, además utilizada como proveedora para otras industrias; ejemplo: la industria farmacéutica.

La Panela es considerada como el edulcorante más puro; se obtiene de la evaporación de los jugos de la caña y la cristalización de la sacarosa, la calidad de la misma es mejor que el azúcar moreno o integral.

Al no realizarse el respectivo refinado, ni centrifugado, ni otro tipo de proceso químico conseguimos un alimento sano, que a diferencia del azúcar blanco que se expende mayoritariamente, mantiene todos los nutrientes de la caña de azúcar.

Las condiciones nutritivas de este producto están acorde con las necesidades de los pueblos y los gobiernos de ofrecer una alimentación sana y nutritiva.

Algunos de los nombres con los que también se le conoce son: Chancaca, Piloncillo, Papelón y Raspadura.

ASOCAP (“Asociación de cañicultores paneleros” 2009), reporta que en nuestro país, la panela granulada es producida artesanalmente en los sectores rurales. El proceso de elaboración de panela, se ha transmitido de forma tradicional, sin considerar criterios de fabricación y calidad. La producción de caña de azúcar a

nivel ecuatoriano, según estadísticas del Ministerio de Agricultura y Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), en el año 2000 fue de 79.913 hectáreas de caña de azúcar destinada para la producción azucarera, y una producción bruta de 5'618.045 toneladas métricas con un beneficio promedio de 70,30 toneladas métricas/hectáreas. La región andina tiene la mayor superficie de producción de caña de azúcar llegando a 53.249 ha, con una producción de 3'106.192 toneladas métricas.

Además la producción de caña de azúcar es de 18.392 en Guayas; en las provincias de la sierra: Cotopaxi con 11.000; Pichincha con 10.200; Azuay con 10.000; Cañar con 6.254, Loja con 5.300; Chimborazo con 6.295; e Imbabura con 4.200. La Región Amazónica tiene una producción aproximada de 8.272: Sucumbíos 150; en Napo 320; en Orellana 120; en Pastaza 4.500; en Morona Santiago 1.382; y en Zamora Chinchipe 1.800. La producción nacional de panela se estima en rendimientos del 10% al 15%. La provincia de Pastaza en la actualidad tiene 10 fábricas mejoradas para la producción de panela, como resultado del Convenio de Investigación para el Mejoramiento de la Industria Panelera (CIMPA).

Se estima entre 100 y 200 pequeñas fábricas poseen pailas que trabajan con trapiches accionados con animales y consumen leña como combustible, manteniendo la tecnología rudimentaria tradicional.

Se cita que la panela granulada posee cualidades alimenticias y terapéuticas beneficiosas, alto contenido proteico, su presentación es de un kilogramo [kg] y su costo es de 1US\$/kg. La caña de azúcar y sus productos representan en la actualidad un rubro importante en la economía nacional, genera y proporciona trabajo a miles de familias de las provincias de: Pastaza, Tungurahua, Cotopaxi, Imbabura, Bolívar, Chimborazo y Pichincha, a través de su participación en los procesos de cultivo, procesamiento, transportación y comercialización.

Con base a la información del último censo agropecuario realizado el 2002, de las 131.852 [ha] sembradas en el país de caña panelera, el 62,82% son para la producción de azúcar y el 37.18% se destinada a la producción de alcohol, panela, etc. La demanda tanto para el mercado nacional como internacional es todavía limitada, principalmente, debido a aspectos de calidad normalizados para los

consumidores. En el mercado ecuatoriano encontramos marcas de panela granulada como: Camari, La abeja Kapira, Pailamen, entre otras; provenientes de pequeños productores paneleros. Las marcas de mayor producción son Valdez y San Carlos, las cuales elaboran esporádicamente cuando existen excedentes de exportación (SICA, 2007; Villacís, 2005; Fundación Brethren y Unida, 2009; Inversancarlos S. A., 2009.).

Según el Banco Central del Ecuador (2008), Ecuador exporta panela, especialmente a Europa, con partida arancelaria propia de código 1701111000 y bajo la denominación "Chancaca (panela raspadura)".

Según los datos del Banco Central del Ecuador, los principales compradores de panela en orden de importancia y durante el período 2006-2007 son Italia, España y Alemania; para los cuales corresponde una participación en el total de exportaciones ecuatorianas de panela, realizadas en el año 2007, de 39,98%; 20,72% y 16,67% respectivamente. El 22,64% restante suma lo enviado a Francia, Estados Unidos, y dos países que aparecen como importadores poco frecuentes que son Colombia y Holanda.

Según el Grupo de Comunicación La Cerca, (2009), además las exportaciones a los países europeos son bajo la forma de intercambio comercial denominado "Comercio justo" (Fairtrade), en la que han incursionado las comercializadoras solidarias MCCH (Maquita Cushunchic Comercializando como Hermanos) y Camari-FEPP (Federación Ecuatoriana de Productores Paneleros); registrando la mayor cantidad de panela exportada en el período 2000-2007. Es importante reportar que los pequeños productores paneleros exportan sus productos a través de las ONG (Organizaciones no Gubernamentales).

A nivel nacional la panela granulada con una presentación plástica tiene un precio promedio de US\$1,00 por [kg]. La panela en presentación ladrillo tiene un precio de US\$0,80 por [kg]. A nivel internacional, en los Estados Unidos la panela granulada con presentaciones de 250 [g] tiene un precio de US\$0,60 (Poaquiza, 2008; Álvarez, 2004).

Sin embargo Rodríguez et al. (2004), Señalan que los costos de exportación son

mucho más bajos que los alcanzados en el mercado interno, es así que los precios promedio ponderados de azúcar refinado bajaron de US\$0,40/kg en enero de 2001 a US\$0,25/kg en agosto de 2003, una reducción en precios corrientes del 20% en el ingreso de los cañicultores e industriales en este lapso. En estas condiciones, la sostenibilidad de la producción de caña destinada para la elaboración de azúcar, está en riesgo y la lógica económica indica que deberían reducirse las áreas de cultivo, con la consecuente pérdida de empleos.

Según Rodríguez (2009), las unidades productivas paneleras se constituyen en un sistema integrado verticalmente en el que el productor participa tanto en la fase de cultivo, elaboración, como venta del producto; característica que le ha permitido tener una visión más amplia del mercado y de las actividades comercialmente más rentables.

La panela se puede utilizar en la preparación de:

- Bebidas refrescantes (con limón y naranja agria).
- Bebidas calientes (café, chocolate, aromáticas y té).
- Teteros.

Otros usos de la panela:

- Cicatrizante.
- Malestares de los resfriados y gripas.

Para la producir la panela, se debe tener en consideración la variedad de caña de azúcar con la que se va a trabajar, las mismas que deben producir mayor tonelaje por hectárea logrando así tener el mayor contenido de sacarosa y además deben ser resistentes a plagas y enfermedades.

La panela de mejor calidad es la que posee un porcentaje de sacarosa superior al 80% de su peso.

Dichos contenidos de sacarosa están determinados por los siguientes puntos:

- La variedad de la caña.
- La madurez.
- El clima.

El jugo debe ser procesado de manera inmediata, ya que si se lo deja en reposo, entra en acción la enzima invertida, la que transforma la sacarosa en glucosa y fructosa que son azúcares fermentables para obtener alcohol o guarapo, que no es el fin de nuestro estudio.¹³

La Panela es azúcar crudo, sin refinar, sin centrifugar, con un alto contenido de la melaza. Se utiliza comúnmente en América latina, en las Filipinas y Asia del Sur.

El azúcar que no ha pasado por el proceso de refinación es más oscuro que el refinado, porque contienen impurezas, las mismas que son minerales esenciales tales como calcio, magnesio, potasio, hierro y cobre, así como pequeñas cantidades de flúor y selenio.

El azúcar refinado no tiene valor alimenticio lo que equivale a cero, que promueve la obesidad, la diabetes II, colesterol en el hígado y caries. Mientras que el azúcar sin refinación tiene valor alimenticio aumentativo significativamente y ayuda prevenir las enfermedades mencionadas.

La FAO (Food and Agriculture Organization) registra la panela como "azúcar no centrifugado". La panela recibe diversas denominaciones:

- CHANCACA - México, Perú y Chile
- PILONCILLO - Costa Rica
- PAPELÓN - Venezuela y algunos países de Centroamérica
- RASPADURA o Panela - Cuba, Brasil, Bolivia y Ecuador
- GUR - La India
- MUSCOVADO SUGAR - Filipinas
- JAGGERY y KHANDSARI - Sur del Asia

¹³ Instituto de Investigaciones Tecnológicas, "Industria Panelera en Colombia", Bogotá – Colombia, 2010, p. 28

- BLACK SUGAR - Japón y Taiwan
- PAPADURA - Algunos países de América Latina

En el mercado local encontramos la panela en dos presentaciones:

Figura 2.Panela granulada



Figura 3. Panela tipo bloque



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Nutricional de la panela

La panela tiene como componentes nutricionales a los azúcares (sacarosa, glucosa y fructosa), las vitaminas (A, algunas del complejo B, C, D y E), y los minerales (potasio, calcio, fósforo, magnesio, hierro, cobre, zinc y manganeso, entre otros).

Los azúcares

El principal carbohidrato de la panela es el azúcar, que contiene entre 75% y 85% del peso seco. Por su parte, los azúcares reductores (entre 6 y 15%), poseen

una disponibilidad de uso inmediato para el organismo, lo cual representa una gran ventaja energética, "estos son fácilmente metabolizados por el cuerpo, transformándose en energía necesaria requerida por nuestro cuerpo".

La panela tiene una contribución energética que está entre 310 y 350 calorías por cada 100 gramos (1 lb = 453.592 g), desde el punto de vista nutricional. Está comprobado que el adulto que ingiera 70 gramos (3 onzas) diarios de panela obtendrá un aporte energético equivalente al 9% de sus necesidades.

La obtención de la sacarosa es un proceso natural de partición de esta sustancia, de la cual se origina la glucosa y la fructosa (que también se conoce como "azúcares reductores").

Las vitaminas.- Son muy importantes para el funcionamiento y crecimiento del organismo, el cual no es capaz de sintetizarlas y, por tanto, debe ingerirlas de manera regular y balanceada en los alimentos

Los minerales.- Los minerales que necesita el cuerpo humano juegan un importante papel en la conformación de la estructura de los huesos, de otros tejidos y de algunas secreciones del organismo como la leche.

Los minerales forman parte en diversas actividades metabólicas: activan importantes sistemas enzimáticos, controlan el pH, la neutralidad eléctrica y los gradientes de potencial electroquímico.

El cloro del ácido clorhídrico propio de la secreción gástrica, el yodo de las hormonas tiroideas, el hierro de la hemoglobina, entre otros, son los componentes que participan en la conformación bioquímica.

Cabe anotar que la panela contiene varios tipos de minerales, de los mismos que se pueden realizar una comparación tal como esta:

Mientras menor contenido en hierro, mayor contenido en fósforo y menor contenido en sustancias orgánicas, tenga el jugo de caña, este se vuelve más apto para la fabricación de panela¹⁴.

Como se ha mencionado anteriormente, la panela es un alimento que contiene una gran riqueza nutritiva gracias a los carbohidratos, y vitaminas que contienen, es por esta razón que la intención del estudio debe orientarse a que sea consumido en gran cantidad por la población infantil en todo el país, ya que los elementos anteriormente nombrados, ayudan a dar las calorías necesarias y fortificar el organismo respectivamente.

Propiedades y usos del azúcar Panela

- Aporte rápido de energía tras un esfuerzo agotador.
- Bebidas refrescantes (con limón y naranja agria).
- Bebidas calientes (café, chocolate, aromáticas y té).
- Salsa para carnes y repostería.
- Conservas de frutas y verduras.
- Edulcorar jugos.
- Tortas, bizcochos, galletas, mermeladas y postres.
- La cocina de platos típicos.
- Otros usos de la panela: Cicatrizante (CINAPAL)
- Malestar de gripe. Al igual que la miel de abeja tiene un efecto balsámico y expectorante en casos de resfriados.

Proceso de elaboración de la panela granulada

La caña es una gramínea cultivada en zonas tropicales y subtropicales, su reproducción es agámica y sus raíces muy ramificadas. Su forma es recta con tallos que van entre 2 a 5 metros de altura, diámetro variable de 4 a 6 cm y nudos pronunciados sobre los cuales se insertan alternadamente las hojas delgadas.

Su crecimiento y desarrollo dependen de ciertos factores como luminosidad,

¹⁴ Instituto de Investigaciones Tecnológicas, "Industria Panelera en Colombia", Bogotá – Colombia, 1998, p. 48

temperatura, precipitación de lluvias, vientos y variedades. En nuestro país las variedades más comúnmente conocidas de caña panelera son: Roja, cubana, hierva luisa y pótate.

En nuestro país no se realizan pruebas de laboratorio para determinar la edad de corte de la caña panelera, ya que éste se hace de forma empírica por las personas dedicadas a ésta actividad, quienes han heredado de generación en generación el arte de hacer panela.

Generalmente el corte se realiza un año después de haber sido sembrada la caña (junio – octubre). Debido a que la caña es una planta perenne, el cantero se reemplaza cada 5 ó 10 años. Los niveles de humedad de la tierra deben ser elevados al momento de sembrar, por esto los meses de invierno (diciembre a marzo) son los ideales para iniciar el cultivo.

El tiempo de almacenamiento de la caña una vez cortada, debe ser máximo de tres días, después del cuarto día se inicia el proceso de sobre maduración de la caña, lo cual dificulta la obtención de un buen producto.

Extracción del jugo

Existen algunas fábricas paneleras donde la extracción del jugo se realiza utilizando trapiches sin mayor precisión en el ajuste de la distancia de separación de las masas compresoras de la caña, perdiéndose por esta razón gran cantidad de jugo.

De ésta operación se obtiene dos productos: el jugo crudo como producto principal y el bagazo húmedo, el cual es utilizado en algunos lugares como alimento para el ganado.

El porcentaje de extracción ($\text{peso del jugo} \times 100 / \text{peso de la caña}$) depende de las condiciones de operación del trapiche y tiene efectos marcados sobre la calidad y cantidad de jugo que se obtiene.

En el jugo extraído se encuentran partículas gruesas que contienen tierra, bagazo y cera, razón por la cual debe ser filtrado. En la mayoría de los casos sólo

se realiza un ligero tamizado, lo que permite el paso de gran cantidad de impurezas.

El proceso de extracción del jugo de la caña en el Ecuador no ha tenido mayor variación durante los últimos 50 años, pues existen estudios que confirman los datos aquí descritos donde se recomienda para la producción artesanal utilizar un filtro adecuado que permita el paso del jugo y retenga la mayoría de las impurezas, las cuales constituyen en su totalidad, sólidos en suspensión. Al ser bien ejecutada esta operación, se solucionaría en gran parte los problemas que más tarde se presentan, desmejorando la calidad de la panela, por la presencia de impurezas¹⁵.

Lo más recomendable es que la extracción del jugo se realice en un trapiche de tres a cinco masas, lo cual permitirá ganar puntos de extracción. Se debe buscar llegar al 60-65% de extracción, lo que generará una mayor rentabilidad económica en panela.

El jugo extraído es conducido a cedazos, los cuales retienen lodos, tierras, bagacillo liviano y demás impurezas que arrastra el jugo.

Descachase

Para efectuar el descachase (*“Eliminación de las impurezas que tiene el jugo de la caña al momento de su extracción”*). Los jugos son llevados a pailas, los cuales son depositados sobre lo que constituye la hornilla panelera. El guarapo es recibido en la primera paila llamada recibidora, donde adquiere una temperatura de 40 a 60 °C; en este tanque se añade una lechada de cal antes de que llegue a hervir el jugo, además de la suspensión del balso (clarificante vegetal). El PH debe llegar a 5,8 si llegará a sobrepasar se formaría sacarato de calcio, dañándose completamente el guarapo.

¹⁵ CAMACHO, F. 2010. Estudio de la Industria Panelera en el Ecuador, Tesis de grado Ingeniería Química. Universidad de Guayaquil. Guayaquil, Ecuador. pp. 17

La función de la cal es doble, pues a más de subir, el PH actúa como fluctuante permitiendo que flote el material en suspensión del jugo, comúnmente conocido como cachaza. Con una especie de cuchara se va retirando continuamente hasta que el jugo quede relativamente limpio. El clarificante vegetal ayuda a una mejor limpieza de la cachaza.

La cachaza que tiene una buena cantidad de jugo, se deposita en un tanque para separarlo por decantación. El guarapo separado retorna al proceso, en cambio, la cachaza pasa a ser cocinada para posterior utilización en alimento del ganado.

Concentración del jugo

El jugo descachazado es trasvasado a otra paila, ya sea por gravedad o utilizando una cuchara grande, llamada comúnmente "remellón".

Así sucesivamente hasta una cuarta y quinta paila llamada evaporadora, donde el jugo irá adquiriendo la forma de meladura, la cuarta y quinta paila, la espuma llega a rebasar el borde de las pailas, lo que es controlado adicionando al jugo pequeñas cantidades de cebo, cera de laurel y/o aceite¹⁶.

Una vez que el jugo está bastante concentrado se pasa a la tercera paila para lograr el calentamiento final más efectivo y rápido, luego la meladura llega al "punto de panela" concentración precisa para la elaboración de panela, sea granulada ladrillos o bloques. En la elaboración el punto de panela granulada será el más alto, o "conejo" término vulgar al que se denomina que debe romperse como un cristal delgado.

Batido y moldeo

El proceso de batido y moldeo se realiza de la siguiente manera: Cuando la miel ha llegado al punto de panela granulada pasa a ser batida en artesas de madera (batea), operación que se efectúa manualmente con paletas de madera y sirve para enfriar la miel, darle el color, la consistencia y textura requerida.

¹⁶ VALVERDE, N.; AGUILAR, C. Ing. Descripción del proceso para la tecnología de panela granulada. ASOCAP

Para que la panela se granule es importante encontrarse en un punto que nos de como resultado un buen batido y luego un buen desgranado, luego de los cuales serán cernidos de acuerdo al diámetro que se desee dar¹⁷.

El bagazo que sale del trapiche y es almacenado durante algunos días, período en el que se seca (bagacera) para ofrecer un mayor rendimiento al combustionarlo en el horno.

Diferencias entre el azúcar blanco y la panela

El proceso de elaboración es el que determina de las diferencias entre el azúcar blanco y la panela.

El azúcar blanco se obtiene a través de una serie de complejos procesos químicos (refinamiento, cristalización, depuración, etc.). Siendo los causantes de la desaparición de las vitaminas y minerales que contiene la caña de azúcar.

Al realizar la extracción del jugo de la caña tenemos como resultado la panela, siendo este considerado un alimento sano y sustancioso que no pierde todos sus nutrientes porque es cristalizado solo por evaporación.

Cuadro 6. Diferencias entre el azúcar blanco y la panela

Descripción	Azúcar Blanca	Panela
Uso de Pesticidas	Sí	No
Proceso de Cristalización	Químico	Natural
Producto	Refinado	No
Final	Vitaminas y Minerales	Integral Sí

Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar.

¹⁷ Fuente: Ayala Edison, Dr. Bioquímica de Alimentos, INPRONAT S.A., Quito, Ecuador.

Actividad productiva en el Ecuador

En nuestro país la producción de panela ocupa el segundo lugar pues es en realidad el producto de ésta última el que se destaca como principal de exportación, a saber, el azúcar de caña, y es uno de los productos agrícolas que ha contribuido enormemente al desarrollo económico del cantón Milagro y sus alrededores, quienes también son beneficiados por el empleo que genera.

El volumen de producción del azúcar debido a su industrialización, es el punto principal al que se enfrenta la panela al momento de tratar de posicionarse como producto sustituto, ya que debido a su producción artesanal no puede competir con el azúcar vía precios. Con la motivación de lograr un normal abastecimiento de azúcar para el país y pensar en su exportación.

Desde 1992, la agroindustria del azúcar en conjunto con la Unión Nacional de Cañicultores, apoyaron a sus asociados para incrementar de 40.000 hectáreas a 71.500 hectáreas de caña de azúcar, sembrada con todo el adelanto de la técnica, con las cuales se espera producir 460.000 toneladas de azúcar, siendo 360.000 toneladas para consumo nacional y 100.000 toneladas para exportación.

Los cultivos de caña de azúcar geográficamente están distribuidos de la siguiente manera:

Cuadro 7. Distribución provincial de cultivos de caña de azúcar en el Ecuador

Provincia	Hectárea	%
Guayas	51,800	72.45
Cañar	14,000	19.58
Imbabura y Carchi	3,500	4.90
Loja	1,200	1.68
Los Ríos	1,000	1.40
Total	71,500	100.00

Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar.

Y por ingenios azucareros su distribución es la siguiente:

Cuadro 8. Distribución por ingenios de cultivos de caña de azúcar en el Ecuador

INGENIO	HECTÁREA	%
La Troncal	29,800	41.68
San Carlos	20,000	27.97
Azucarera Valdez	16,000	22.38
Lacen	3,500	4.90
Monterrey	1,200	1.68
Isabel María	1,000	1.40
TOTAL	71,500	100.00

Fuente: Karen Lorena Bustamante,
Irene Alexandra Intriago Escobar.

Adicionalmente, para la fabricación de panela, alcohol y aguardiente existen 17 mil hectáreas con sembríos de caña de azúcar. Cultivos ubicados en provincias de Guayas, El Oro, Manabí, Carchi, Azuay, Imbabura, Chimborazo, Loja, Zamora y Pastaza.¹⁸

2.2.1 Fundamentación legal

Nuestro trabajo de investigación se fundamenta en la ley de la Constitución Política del Ecuador de los derechos, deberes y garantías que dice:

Art. 246.-El Estado promoverá el desarrollo de empresas comunitarias o de autogestión, como cooperativas, talleres artesanales, juntas administradoras de agua potable y otras similares, cuya propiedad y gestión pertenezcan a la comunidad o a las personas que trabajan permanentemente en ellas, usan sus servicios o consumen sus productos.

Art. 269.- La pequeña propiedad agraria, así como la microempresa agropecuaria, gozarán de especial protección del Estado, de conformidad con la ley.

Art. 244.- Dentro del sistema de economía social de mercado al Estado le corresponderá:

¹⁸ Fuente: Unión Nacional de Cañicultores

1. Garantizar el desarrollo de las actividades económicas, mediante un orden jurídico e instituciones que las promuevan, fomenten y generen confianza. Las actividades empresariales pública y privada recibirán el mismo tratamiento legal. Se garantizarán la inversión nacional y extranjera en iguales condiciones.

Dentro de los planes del buen vivir podemos anotar lo siguiente:

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Se debe considerar también el hecho de la constitución de la República del Ecuador que incluye el derecho de la naturaleza

Art. 71.- La naturaleza o Pacha Mama, donde se reproduce y realiza la vida, tiene derecho a que se respete integralmente su existencia y el mantenimiento y regeneración de sus ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos.

Toda persona, comunidad, pueblo o nacionalidad podrá exigir a la autoridad pública el cumplimiento de los derechos de la naturaleza. Para aplicar e interpretar estos derechos se observaran los principios establecidos en la Constitución, en lo que proceda.

El Estado incentivará a las personas naturales y jurídicas, y a los colectivos, para que protejan la naturaleza, y promoverá el respeto a todos los elementos que forman un ecosistema.

Art. 72.- La naturaleza tiene derecho a la restauración. Esta restauración será independiente de la obligación que tienen el Estado y las personas naturales o jurídicas de Indemnizar a los individuos y colectivos que dependan de los sistemas naturales afectados.

En los casos de impacto ambiental grave o permanente, incluidos los ocasionados por la explotación de los recursos naturales no renovables, el Estado establecerá los mecanismos más eficaces para alcanza la restauración, y adoptará las medidas adecuadas para eliminar o mitigar las consecuencias ambientales nocivas.

Art. 73.- El Estado aplicará medidas de precaución y restricción para las actividades que puedan conducir a la extinción de especies, la destrucción de ecosistemas o la alteración permanente de los ciclos naturales.

Se prohíbe la introducción de organismos y material orgánico e inorgánico que puedan alterar de manera definitiva el patrimonio genético nacional.

Art. 74.- Las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades tendrán derecho a beneficiarse del ambiente y de las riquezas naturales que les permitan el buen vivir.

Los servicios ambientales no serán susceptibles de apropiación; su producción, prestación, uso y aprovechamiento serán regulados por el Estado.

2.3 HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.3.1 Hipótesis general

El uso de las mascarillas de panela como producto natural hidratante mejorará positivamente el proceso de regeneración y cuidado de la piel en las personas de la ciudad de Milagro.

2.3.5 Hipótesis Particulares

- La implementación de una planta procesadora de caña de azúcar para la elaboración de una mascarilla de panela hidratante para la piel contribuiría en el desarrollo económico de la ciudad de Milagro
- La característica principal que tendrán la planta procesadora de caña de azúcar para la elaboración de una mascarilla de panela hidratante para la piel, será la de ofrecer un servicio de calidad a sus clientes
- Los precios que tendrán este tipo de productos varían según la elección de que tenga los clientes
- Las actividades que tendrá la planta procesadora de caña de azúcar para la elaboración de una mascarilla de panela hidratante para la piel serán de llevar a cabo todo lo relacionado al cuidado del rostro
- Las actividades que tendrá la planta procesadora de caña de azúcar para la elaboración de una mascarilla de panela hidratante para la piel serán de llevar a cabo todo lo relacionado al cuidado del rostro
- Los proveedores seleccionados se encuentran obligados a cumplir con toda la materia prima necesaria para la realización del producto

Definiciones de Conceptos

Agamica.- Extracción de una proporción de la planta de la cual se origina una nueva genéticamente idéntica a su única progenitora.

Antioxidante.- Un antioxidante es aquella molécula que retarda o previene la oxidación de otras moléculas.

Balso.- Árbol muy común en los climas templados de nuestro país, su nombre científico es *Heliocarpus americanus* L., pertenece a la familia Tiliaceae y es el más utilizado para clarificación de jugos en la producción de PANELA, lastimosamente la falta de políticas ambientales que obliguen a su reforestación o siembra de bancos de preservación y la carencia de conciencia ecológica de quienes lo aprovechan, tienen en la actualidad calificadas a estas especies como en peligro de extinción. Para su aprovechamiento y sostenibilidad, no se debe pelar totalmente el tallo, sino por partes y en forma alternada, después de haberlo hecho es recomendable fertilizar el árbol con materia orgánica.

Betacaroteno.- Es un derivado de la caña que provee aproximadamente el 50% de la vitamina A necesaria en la dieta. Está presente en las frutas, verduras, panela, caña y granos. También se puede hacer en el laboratorio.

Cachaza.- Bebida alcohólica destilada más popular de Brasil. Se obtiene como producto de la destilación del jugo de la caña de azúcar fermentado.

Carbohidrato.- Los carbohidratos son macro nutrientes que aportan 4 kcal por gramo, el exceso en el consumo de éstos pueden convertirse en tejido adiposo (grasa).

Clorofila.- se encuentra localizada en las células de las hojas de la caña la cual absorbe la energía de la luz solar, la cual sirve como combustible en la reacción entre el dióxido de carbono que las hojas toman del aire y el agua que junto con varios minerales las raíces sacan de la tierra, para formar sacarosa que se almacena en el tallo y constituye la reserva alimenticia de la planta, a partir de la cual fabrican otros azúcares, almidones y fibra.

Descachace.- Eliminación de las impurezas que tiene el jugo de la caña a l momento de su extracción.

Fructuosa.- Es un endulzante que se lo obtiene de las frutas y se lo considera natural.

Glucosa.- Es un tipo de edulcorante que se encuentra en muchas frutas en estado natural y que la utiliza el cuerpo como energía.

Gramínea.-Es aquella que es considerada como familia de las plantas las cuales tienen como semillas granos, ejemplo, maíz, sorgo, avena, cebada, caña.

Mascarilla.- Son productos elaborados que se aplica bien sobre toda la cara o bien sobre una parte de ella, el cabello o el cuello con una finalidad estética.

Planta Procesadora.- Es una maquina en la que se desarrollan operaciones para transformar el estado de un elemento o materia en producto más complejo.

Sacarosa.- Se le dice también al azúcar blanca.

2.3.6 Declaración de Variables

2.3.3.1 Variables Independientes

Cuadro 9. Variables Independientes

Independiente (Causa)	Indicadores	Variables Empíricas
Desconocimiento de las propiedades de la panela	Nivel de aprendizaje de las propiedades de la panela	Poco uso de herramientas tecnológicas como el internet
Falta de capacitación a los microempresarios sobre las herramientas necesarias para la fabricación de la panela	Nivel de interés de las autoridades	Capacitación comunitaria
Falta de políticas que fomenten la utilización de mascarilla de panela	Evaluación de leyes	Políticas que fomenten la creación de tratamientos naturales

2.3.3.2 Variables Dependientes

Cuadro 10. Variables Dependientes

Dependientes (efecto)	Indicadores	Variables Empíricas
Falta de interés en la utilización de la panela como cosmético	Aceptación de comprar panela en bloque o rayada	Compra del producto
Desconocimiento de nuevas tecnologías y formas de fomentar nuevas microempresas	Número de microempresas que fabrican panela	Subutilización de la tecnología
Personas con poca capacidad creativa dependiente de nuevas empresas.	Poca capacidad creativa	Nuevas empresas

2.3.4 Operacionalización de las Variables

En la investigación realizada nos encontramos con variables de tipo cualitativo, mediante las cuales un grupo de individuos se clasifican en dos o más categorías mutuamente excluyentes.

Se las denomina tablas de contingencia a las tablas que reciben resultados de doble entrada cuando se pretende comparar dos o más grupos de sujetos con relación a la variable categórica. Así, La comparación de variables cualitativas es aquella en que ambas tienen solo dos posibles opciones de respuesta.

Análisis FODA.

El FODA nos permite tener una idea verdadera de este proyecto en el mercado Milagreño, con sus ventajas y desventajas, utilizando los aspectos positivos como ventaja y tener en cuenta los negativos para tratar de disminuirlos en el tiempo, con la aplicación de estrategias adecuadas en estos puntos.

FORTALEZAS

“Las fortalezas van a servir de fundamento a la estrategia básica escogida y determinan el tipo de ventaja competitiva que se posee en relación a los competidores prioritarios”.

- La mascarilla de panela es un producto 100% natural.
- La mascarilla de panela tiene un alto contenido nutritivo.
- El proceso de elaboración de la mascarilla de panela no afecta al medio ambiente.
- La mascarilla elaborada en nuestro país tiene más vitaminas y minerales que la elaborada en Colombia y Venezuela, pues en nuestro país, la caña es molida con su cascara conservando aún más los nutrientes de la caña de azúcar.

OPORTUNIDADES

“Una oportunidad de mercadotecnia es un área de necesidades en la que una compañía puede alcanzar un desempeño rentable”.

Philip Kotler

- Tendencia actual de los consumidores hacia los productos naturales.
- Posibilidad de posicionar las mascarillas de panela como un elemento nutritivo en la regeneración de la piel en jóvenes y adultos.
- Posibilidad de incursionar en diferentes ciudades del país dejando abierta la posibilidad de extender el mercado internacionalmente.
- Participación en eventos feriales de exposición y presentación del producto.
- El avance de la tecnología lograría la incursión de equipos y maquinarias sofisticadas para mejorar la calidad y el volumen de producción de las mascarillas de panela.

DEBILIDADES

“Las debilidades de marca o de producto, determinan la vulnerabilidad de la empresa y requieren acciones correctivas”.

Jean – Jacques Lambin

- La banca no brinda facilidades inmediatas a los microempresarios para la obtención de créditos.
- No existe una Asociación de Paneleros o grupos de personas que generen productos derivados de la panela en la Provincia del Guayas.
- Grandes volúmenes de producción del azúcar en los ingenios y el bajo costo con diferencia de la azúcar panelera artesanal.
- Cañicultores que ofrecen casi la totalidad de su producción a los ingenios

azucareros de la zona de Milagro y sus alrededores, por el tamaño de la industria esta tienen el poder de negociación en términos de volumen y fijación de precios.

AMENAZAS

“Las amenazas son un reto planteado por una tendencia o desarrollo desfavorable en el entorno, que conduciría, en ausencia de una acción de mercadotecnia dirigida, al deterioro en las ventas o en las utilidades”.

Philip Kotler.

- Costumbre de consumo del azúcar arraigado fuertemente por tradición.
- Por su fabricación artesanal la calidad del producto podría verse afectada por presencia de insectos e impurezas (residuos como bagacillo).
- Diferentes fabricantes nacionales que ingresen a competir en el mercado local.
- Poder adquisitivo nacional el mismo que tiene efectos en las decisiones de los consumidores.
- Clima el cual puede ser muy fuerte que provocaría que nuestra cosecha de la caña se pudra o caso contrario la tan temerosa sequía.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

Peter Senge señala que el propósito es similar a dirección, a un encabezamiento general; por lo contrario la visión es un destino específico. Podemos decir que la manera de cumplir con el propósito es “coadyuvar a que los públicos claves tengan éxito”; donde los públicos claves son todos aquellos que pueden hacer que el sistema colapse.

En vista de esto; este estudio busca determinar y evaluar lo siguiente: Estudio de factibilidad de una planta procesadora de caña de azúcar y producción de mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel y cuáles son las barreras para el consumo.

La investigación que se plantea busca en primer momento describir las variables en estudio, al mismo tiempo que se busca establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian.

La modalidad o tipo de investigación utilizada en el presente trabajo de tesis es:

Bibliográfica: Constituye el punto de partida para la realización de todo el proceso de investigación para la implementación de la planta procesadora de caña de azúcar y producción de panela, así podemos analizar y evaluar aquello que ha sido investigado y lo faltante para indagar el fenómeno objeto de estudio, se procederá a revisar, leer y analizar libros, revistas, documentos de Internet entre otros para reunir la información necesaria para realizar la investigación.

La investigación bibliográfica es la etapa de la investigación donde se realiza la exploración de temas relacionados con la creación de la planta procesadora de caña de azúcar para producir panela hidratante para la piel se basa en aquellos acontecimientos dados por el tema que estamos realizando para así apoyarnos y poder continuar con el tema planteado.

En el momento de seleccionar los libros, revistas y páginas de internet debemos tener la comprensión total de términos científicos para no mal interpretar lo que lo que los autores nos tratan de explicar en sus relatos.

Aplicada: Este tipo de investigación la aplicaremos ya que es un estudio de tipo científico los cuales están orientados a resolver problemas en la vida diaria o a controlar situaciones prácticas.

La investigación aplicada concibe la innovación de tipo técnica, artesanal, e industrial, como la científica misma.

En la creación de la planta que proponemos necesitamos saber todo en cuanto a los problemas que se enfrenta si no tenemos bien elaborado este tipo de investigación por lo tanto es necesario aplicarla para resolver dichas dificultades ya que esta busca resolver problemas de tipo reales.

Descriptiva.-Este tipo de investigación también se la conoce como investigación estadística. Mediante esta modalidad de investigación vamos a identificar y explicar reacciones, comportamiento, además actitudes de las personas que son encuestadas frente al planteamiento de implementar una planta procesadora de caña de azúcar y del uso de las mascarillas de panela. Como hidratante natural para la piel. Estableciendo así las características más importantes del fenómeno objeto de estudio en lo que respecta a su aparición, frecuencia y desarrollo del mismo.

Nuestro objetivo es llegar a conocer todo acerca de que si las personas están dispuesta a utilizar este producto nuestra meta no se limitará solo a la recolección de datos si no que está orientada a identificar las relaciones que existen en las variables planteadas.

De Campo.-Las investigaciones de campo son aquellas que emplean básicamente la información obtenida a través entrevistas y cuestionarios que permitirán realizar así el estudio del fenómeno planteado, como se detalla en el capítulo V.

Dichas informaciones son basadas directamente de la realidad lo cual le permite al investigador cerciorarse de que los datos obtenidos son completamente ciertos y verificables.

Confirmatoria.-Las investigaciones de tipo confirmatorias como su nombre mismo lo indica Se efectúa cuando existe información basada en el Marco Teórico y en los resultados de estudios exploratorios o descriptivos previos a fin de poner a prueba las Teorías que pretenden explicar dicho fenómeno, en este caso se refiere a la aceptación o negativa que tengan las personas frente al cuestionario de preguntas.

Encuesta: En la investigación se utilizará la técnica de la encuesta, que se define como la técnica que permite al investigador conocer información de un hecho a través de opiniones que reflejan ciertas maneras y formas de comprender el fenómeno que se estudia. En este caso ver si es factible la creación de la planta procesadora de caña de azúcar para la creación de mascarilla de panela.

Esta encuesta está dirigida a las personas de la Ciudad de Milagro tomando en consideración una muestra de 200 personas hombre y mujeres.

Correlacional: La investigación correlacional mide el grado de asociación entre las variables presentes en esta investigación, mediante herramientas estadísticas de correlación

3.2 LA POBLACIÓN Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población.- La población es objeto de nuestro estudio son las personas que acuden a spa y cuidan su piel, pero como no sabemos a ciencia cierta tenemos un universo total es decir los habitantes de la ciudad de Milagro, en nuestro caso se hizo encuestas a 200 personas.

3.2.2 Tipo de muestra.- Para realizar el cálculo el tamaño de una muestra hay que tomar en cuenta tres factores:

1. El porcentaje de confianza con el cual se pretende generalizar los datos desde la muestra hacia la población total.
2. El porcentaje de error que se podrá aceptar en el momento de hacer la generalización.
3. El nivel de variabilidad que se obtendrá luego del cálculo para comprobar la hipótesis.

El porcentaje de confianza es la cantidad de seguridad que existe para generalizar los resultados obtenidos. Esto quiere decir que un porcentaje del 100 por ciento equivale a decir que no existe ninguna duda para generalizar tales resultados, pero también implica estudiar a la totalidad de los casos de la población, lo cual involucra realizar un censo lo que representa un alto costo.

El porcentaje de error es aquel en el cual se elige una probabilidad de aceptar una hipótesis que sea falsa como si fuera verdadera, o la inversa: rechazar una hipótesis verdadera por considerarla falsa. Al igual que en el caso de la confianza, si se elimina el riesgo del error y considerarlo como cero por ciento (0%), entonces la muestra es del mismo tamaño que la población, por lo que existe siempre el riesgo de error de muestreo.

Comúnmente se aceptan entre el cuatro por ciento (4%) y el seis por ciento (6%) como error, tomando en cuenta de que no son complementarios la confianza y el error.

La variabilidad es el porcentaje con el que se acepta y se rechaza la hipótesis que se quiere investigar en alguna investigación anterior o en un ensayo previo a la investigación actual. Al porcentaje con el cual se acepta la hipótesis se le da el nombre de variabilidad positiva y se denota por p, y el porcentaje con el que se rechazó la hipótesis es la variabilidad negativa, denotada por q.

Hay que tomar en cuenta que p y q son complementarios, lo cual quiere decir, que su suma es igual a la unidad: $p + q = 1$. Además, cuando se menciona a la máxima variabilidad, en el caso de no existir antecedentes sobre la investigación (no hay otras o no se pudo aplicar una prueba previa), entonces los valores de variabilidad es $p = q = 0.5$.

Una vez determinado los tres factores mencionados anteriormente, entonces se puede calcular el tamaño de la muestra como a continuación se expone.

Cuadro 11.Simbología

n =	tamaño de la muestra
N =	población total, o, universo (200 comercios o personas)
e =	Error de muestreo (5 %)
z =	porcentaje de fiabilidad (95 %=1,96)
q =	probabilidad de no ocurrencia (50)
p =	probabilidad de ocurrencia (50)

$$N = \frac{(1.96)^2 * 200 * 50 * 50}{(10)^2 (200 - 1) + (1.96)^2 * 50 * 50}$$

$$N = 200$$

3.2.3 Procedimiento de selección y de la muestra

Para la selección de la muestra que se tomará corresponden a 200 personas quienes serán objeto de la investigación, para la recolección de información necesaria a ser analizada y encontrar las soluciones para la investigación.

3.3 Los Métodos y las Técnicas

Método Sintético.- Porque nos va a permitir relacionar hechos y así de esta manera formular una teoría que van a unificar elementos dispersos en una nueva conclusión ya que este método es de razonamiento

Método Analítico.- Nos va a permitir distinguir, clasificar y revisar cada uno de los elementos que conforman el fenómeno objeto de nuestro estudio. Analizando todas las partes de este fenómeno y sus relaciones entre sí.

Método Deductivo Directo.- Para obtener un juicio o hipótesis, es decir, llegar a una conclusión inmediata del motivo por el cual las personas no utilizan la panela como hidratante natural para la piel en la ciudad de Milagro.

Método Deductivo Indirecto.- Para permitir la comparación de entre diferentes premisas; es decir; proposiciones y la relación entre ellas, lo que nos va a permitir ir de lo general a lo particular y así llegar a una conclusión mucho más clara de cuál es el motivo por el cual las personas no utilizan mascarillas de panela como medio hidratante para la piel en la ciudad de Milagro.

Método de la Modelación.- Mediante este método es donde vamos a crear diversas vistas de la realidad para así poder explicar de mejor manera cuales son los motivos por los cuales las personas no utilizan mascarillas de panela como medio hidratante para la piel. Permittiéndonos trabajar de forma teórica o práctica y no en forma directa sobre el fenómeno objeto de nuestro estudio.

Método Dialéctico.- Para considerar fenómenos sociales o económicos que están en constante cambio; además podemos establecer cómo afecta el pensamiento y

comportamiento de las personas que son encuestadas en la ciudad de Milagro frente al uso de las mascarillas de panela como medio nutriente para la piel.

3.4 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

La Encuesta

Técnica destinada a obtener datos de varias personas que circulen por las diferentes calles y en especial la zona céntrica comercial de la ciudad de Milagro; cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

- El instrumento utilizado será un cuestionario de preguntas cerradas y de alternativa múltiples, donde las personas deberán responder sobre temas que son de interés para la investigación.

Tratamiento de la Información

Para llevar a cabo esta etapa utilizaremos diversas técnicas para el tratamiento estadístico; es decir; se utilizará tablas, cuadros, gráficos, en la presentación de la información para su análisis respectivo.

Procesamiento de la Información

Para el procesamiento de la información se empleará la herramienta Informática denominado SPS que proporciona procedimientos para transformar los datos obtenidos en formas más útiles y de mejor manera:

- La descripción tabular, ingresando los datos del instrumento de medición, para con ella llevar a cabo la construcción de tablas.
- La descripción gráfica, que requiere la elaboración de esquemas (diagramas circulares, gráfica de barra, histograma, ojivas, diagramas de dispersión), estos esquemas describen de una manera más objetiva la naturaleza de los datos.

Mediante la estadística descriptiva vamos a poder establecer cuáles son los motivos que no permiten la utilización de mascarillas de panela como medio nutriente para la piel en la ciudad de Milagro.

Una vez ya procesada la información podemos decir que el análisis e interpretación de la información va a ser más fácil.

Interpretaciones

Para la recolección de la información se utilizará un cuestionario, el mismo que es una herramienta formada por una serie de preguntas que se contestan por escrito a fin de obtener la información necesaria para la realización de una investigación. Este cuestionario estará dirigido para las personas que quieran cuidar su piel, la misma cuenta con preguntas cerradas y de opción múltiples.

En caso de que las personas encuestadas no tengan conocimiento o no sepan que contestar le haremos una breve explicación de que se trata dicha pregunta o preguntas que necesiten ser reforzadas para que así puedan responder sin ninguna dificultad a conciencia y de manera razonable.

CAPITULO IV ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

Las personas de la ciudad de Milagro no poseen en la actualidad una cultura de conocimiento de las propiedades que contiene la panela la cual permite obtener beneficios para su piel.

Existe un índice del 3% de personas que cuidan su piel, esto se debe quizás al desconocimiento o al bajo ingreso económico que ellos tienen, para muchos esta actividad sería más bien reconocida como un lujo, puesto que la gran mayoría de personas 79% se ajusta al sueldo básico o menos, eso les permite adquirir la canasta básica, cubrir las necesidades de salud y educación de sus hijos prioritariamente.

El marketing y mercadeo nos ha llevado a ser personas dependientes de las grandes empresas que nos venden diferentes clases de productos y entre comillas nos ayuda a vivir mejor en este mundo tan cambiante y veloz.

Por tal motivo tenemos empresas que nos venden cremas para diferentes tipos de piel “al alcance de nuestros bolsillos” ofreciéndonos variados productos, las cremas con mayor efectividad superan los 60 dólares cada una (en ocasiones son varias para el tratamiento).

La mayoría de personas no tienen suficientes conocimientos acerca de los productos naturales, mucho menos tienen fundamentos de cosmetología. Generalmente las mujeres son las que utilizan cremas (en su gran mayoría) y un porcentaje mínimo los

hombres en la ciudad de Milagro, esto se debe mucho a la cultura además se ven envueltos en el paradigma de que los hombres no deben utilizar cremas, pero con los problemas de la capa de ozono es necesario crear una cultura para que personas de ambos sexos cuiden su piel de alguna manera a fin de no tener consecuencias lamentables como el cáncer de piel.

4.2 Análisis comparativo, evolución, tendencia y perspectivas

Necesitando conocer el impacto de como las planta procesadora de caña y la producción de mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel, se tomó como muestra para esta investigación a 200 personas tomadas al azar, con la finalidad de contestar una serie de interrogantes que nos permitan determinar si la implementación de este proyecto pueda ser aceptado por las personas de la ciudad de Milagro.

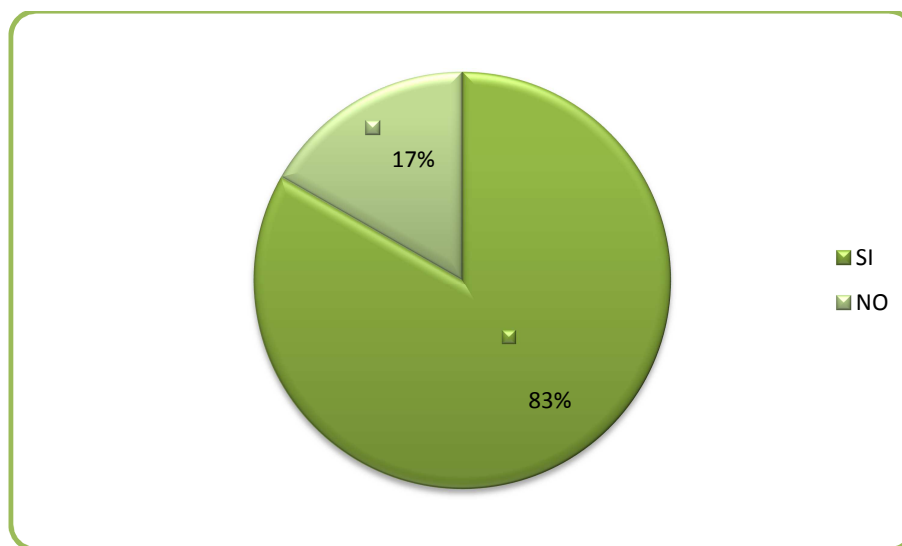
Los cuadros construidos, contienen: las frecuencias absolutas simples y la frecuencia relativa simple (porcentaje de ocurrencia), los gráficos son realizados tomando como base la frecuencia relativa, su marco teórico y la interpretación respectiva de las respuestas de cada pregunta.

En el proceso de recolección de datos se recogió la información de persona a persona , tomando en cuenta sectores y comercios aleatorios dentro de la zona céntrica comercial y de más concurrencia en la ciudad de Miagro.

Los instrumentos utilizados al momento de realizar la investigación y que son el origen de datos para el análisis a realizar en este capítulo comprende como instrumento de Medición el cuestionario, estructurado y administrado, a una porción representativa del universo en estudio. Se utilizó el método de la encuesta y como técnica la entrevista personal y directa; donde la Unidad Final de Muestreo lo constituyen las personas, representado por un miembro de la familia mayor a 16 años. Las exclusiones estuvieron dadas para los menores de 15 años.

1. ¿Cree usted que los créditos que actualmente ofrece el gobierno son la mejor alternativa para la evolución de microempresas o negocios?

Figura 4. Los créditos que actualmente ofrece el gobierno para la evolución de microempresas o negocios



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar.

Cuadro 12. Los créditos que actualmente ofrece el gobierno para la evolución de microempresas o negocios

SI	160	83%
NO	40	17%
TOTAL	200	100%

Análisis.

El 83% de personas equivalente a 160 personas encuestadas que piensan que los créditos que ofrece el gobierno ayudan significativamente en la evolución de las microempresas, es decir 4 de 5 personas, el 17% 1 de cada 5 personas corresponden al no, es decir 40 personas que creen que los créditos que ofrece el gobierno no les ha ayudado.

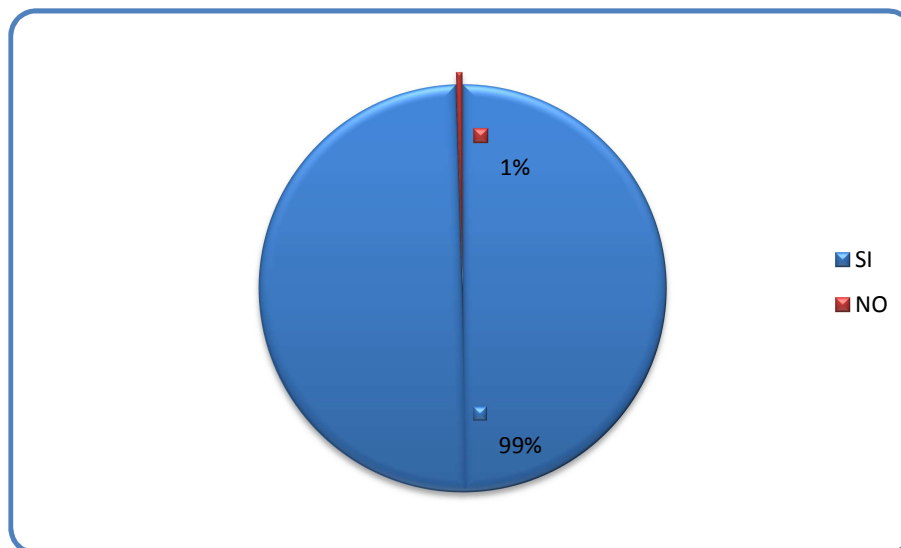
Conclusión

Estas cifras, se puede avizorar que hay una gran cantidad de personas que accede a los créditos que ofrece el gobierno, uno de ellos es el desconocimiento de los créditos que ofrece el gobierno como una alternativa para buscar el desarrollo de la comunidad de la población de Milagro.

Esta afirmación se corrobora, porque las personas si están de acuerdo con lo que actualmente está haciendo el Gobierno Ecuatoriano. Por ello se realizó la siguiente pregunta:

2. ¿Le gustaría trabajar o ser dueño de una planta procesadora de caña de azúcar que permita obtener mascarillas de panela?

Figura 5: Trabajar o ser dueño de una planta procesadora de caña de azúcar



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar.

Cuadro 13. Trabajar o ser dueño de una planta procesadora de caña de azúcar

SI	199	99%
NO	1	1%
TOTAL	200	100%

Análisis.

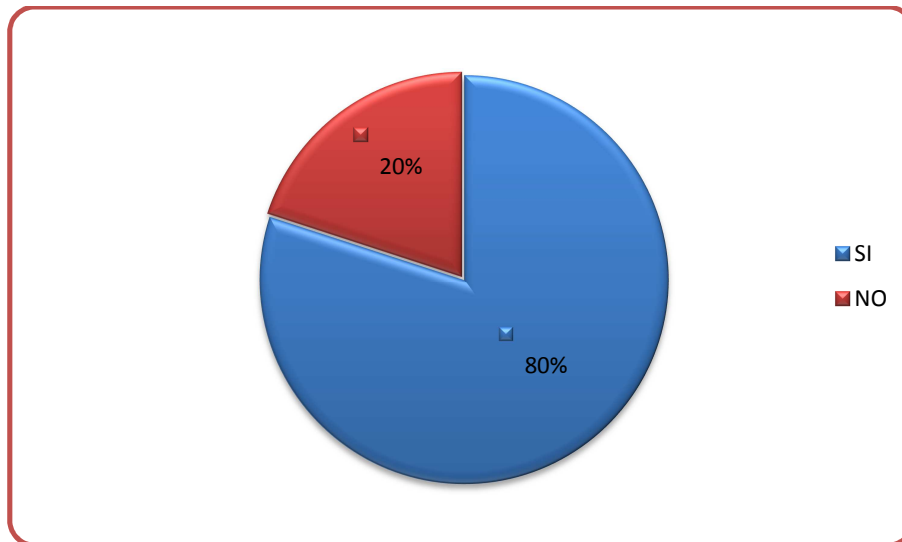
El 99% de las personas encuestadas nos dicen que si les gustaría trabajar o ser dueños de una planta procesadora de caña de azúcar para obtener mascarilla de panela y existe el 0,5% de personas que no les gustaría emprender este tipo de negocios por miedo a no saber administrar el mismo.

Conclusión.

Existe una gran mayoría de personas que les gustaría ser dueños de una empresa o tener su negocio propio, esto se debe a que las personas desean tener un negocio propio y si es de mascarillas de panela mucho mejor, por esta razón se realizó la siguiente pregunta:

3. ¿Cree usted que el Gobierno está apoyando la producción de panela en el país?

Figura 6. Gobierno está apoyando la producción de panela en el país



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 14. Gobierno está apoyando la producción de panela en el país

SI	160	80%
NO	40	20%
TOTAL	200	100%

Análisis.

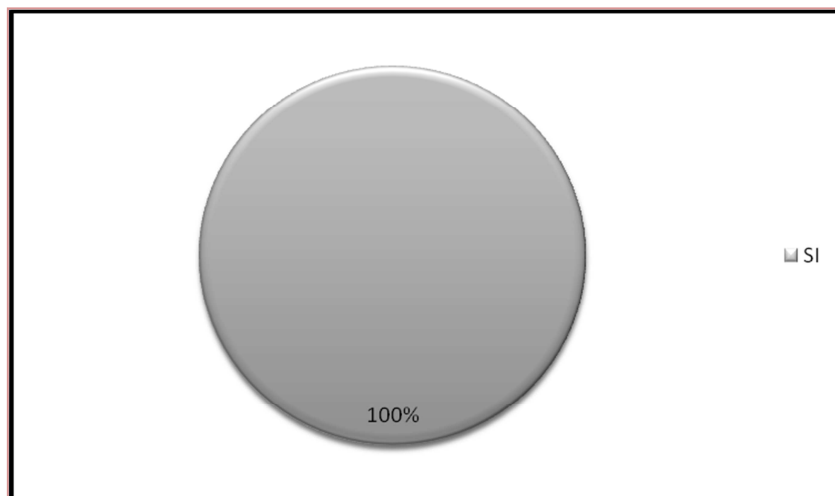
El 80% de las personas es decir 4 de cada 5 personas piensan que el gobierno está apoyando al sector panelero en el país, pero el 20% piensa que el gobierno no está apoyando a este sector puesto que piensan que es mucho el trámite que tienen que seguir para que se les escuche sus requerimientos. Es muy importante tener como referencia un 80% ya que estas personas creen que la productividad de la panela está siendo apoyada por el Gobierno.

Conclusión.

Existe gran cantidad de personas que reciben apoyo del gobierno en la producción de la panela y piensan que es necesario tener una empresa propia, considerando el hecho nocivo que está causando el sol en las personas, por tal motivo se realizó la siguiente pregunta.

4. **¿Sabía usted que actualmente es necesario protegerse del sol pues este produce cáncer en la piel?**

Figura 7. Actualmente es necesario protegerse del sol pues este produce cáncer en la piel



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 15. Actualmente es necesario protegerse del sol pues este produce cáncer en la piel

SI	200	100%
NO	0	0%
TOTAL	200	100%

Análisis.

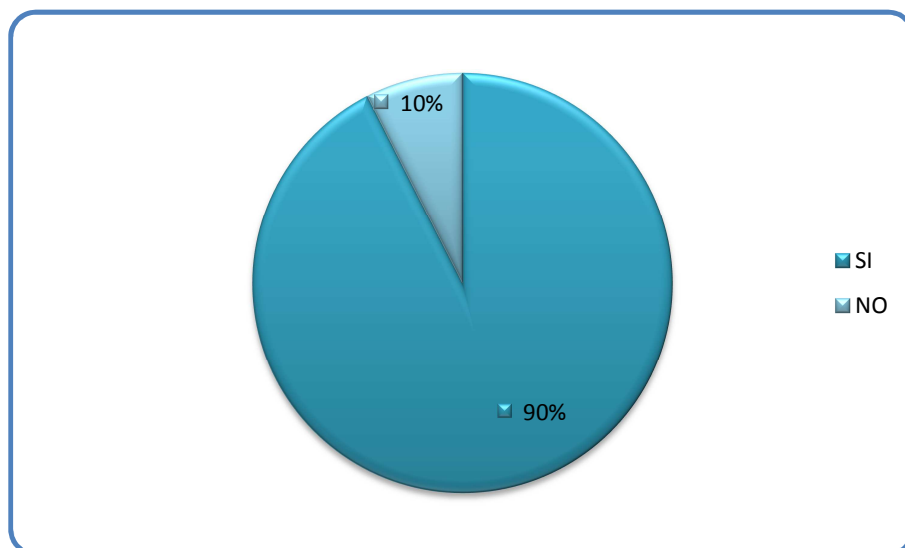
El 99% de las personas en este caso si tienen conocimiento de que actualmente es necesario protegerse del sol ya que este les puede provocar diversas enfermedades en el rostro como lo son manchas, resequedad, arrugas y la enfermedad mas temida por todos que es el cancer en la piel.

Conclusión.

Las personas actualmente no conocen de los efectos nocivos del sol y las ventajas de utilizar productos naturales para cuidar nuestra salud, debido a lo cual y al gran numero de personas que estan consientes de lo puede ocurrir si no se cuidan el rostro proponemos la siguiente pregunta.

5. ¿Sabía usted de las propiedades curativas de la panela?

Figura 8. Propiedades curativas de la panela



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 16. Propiedades curativas de la panela

SI	180	90%
NO	20	10%
TOTAL	200	100%

Análisis.

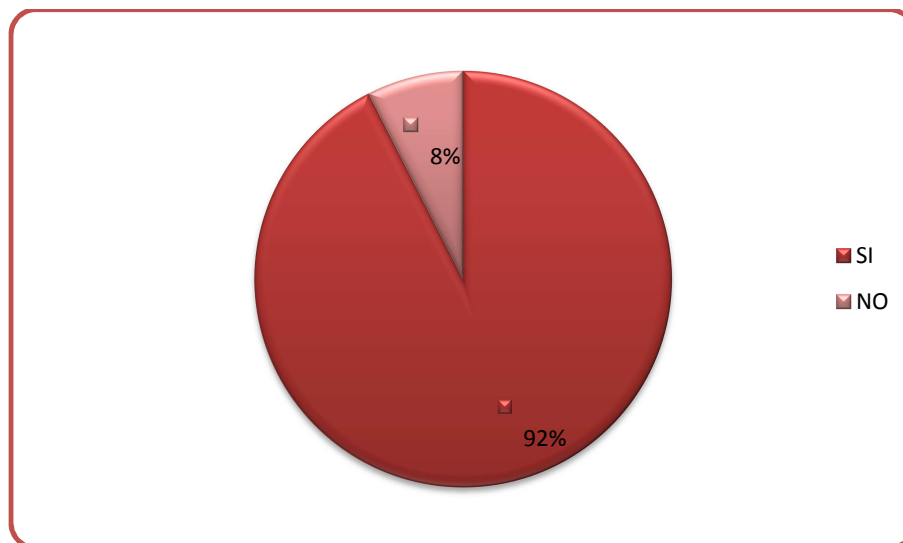
El 90% de las personas tienen conocimiento de las propiedades curativas que posee la panela mientras que el 10% restante no tienen conocimiento de las propiedades curativas de la panela.

Conclusión.

De acuerdo al estudio anterior podemos darnos cuenta que 180 de 200 personas que fueron encuestadas corresponde al 90% de conocimiento de las propiedades que tiene la panela por tal motivo es factible la creación de este proyecto y por lo tanto redactamos la siguiente pregunta:

6. ¿Cree usted que sería un negocio rentable ofrecer productos naturales para cuidar la piel de las personas mediante el uso de mascarillas de panela?

Figura 9. Un negocio rentable es ofrecer productos naturales para cuidar la piel de las personas mediante el uso de mascarillas de panela



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriaco Escobar

Cuadro 17. Un negocio rentable es ofrecer productos naturales para cuidar la piel de las personas mediante el uso de mascarillas de panela

SI	185	92%
NO	15	8%
TOTAL	200	100%

Análisis.

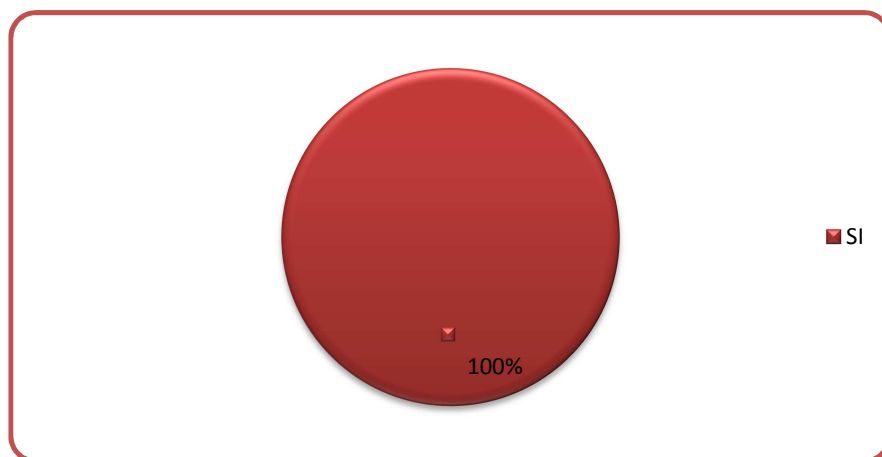
Se observa que el 92% de las personas encuestadas piensan que la creación de un negocio donde se ofrezca la panela como producto hidratante para la piel sería rentable; pero el 8% restante piensan lo contrario ya que no tienen conocimiento de lo se puede ofrecer a la ciudadanía al lanzar este tipo de negocios en una ciudad agroindustrial como lo es Milagro.

Conclusión.

Existen 185 personas del total de las 200 encuestadas que creen factible ofrecer productos naturales como un medio de hacer negocio lo cual motiva a la realización de la siguiente pregunta:

7. ¿Si existiera productos naturales para protegerse del sol a base de panela que permita regenerar su piel lo utilizaría?

Figura 10. Productos naturales para protegerse del sol a base de panela que permita regenerar su piel



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 18. Productos naturales para protegerse del sol a base de panela que permita regenerar su piel

SI	194	97%
NO	6	3%
TOTAL	200	100%

Análisis.

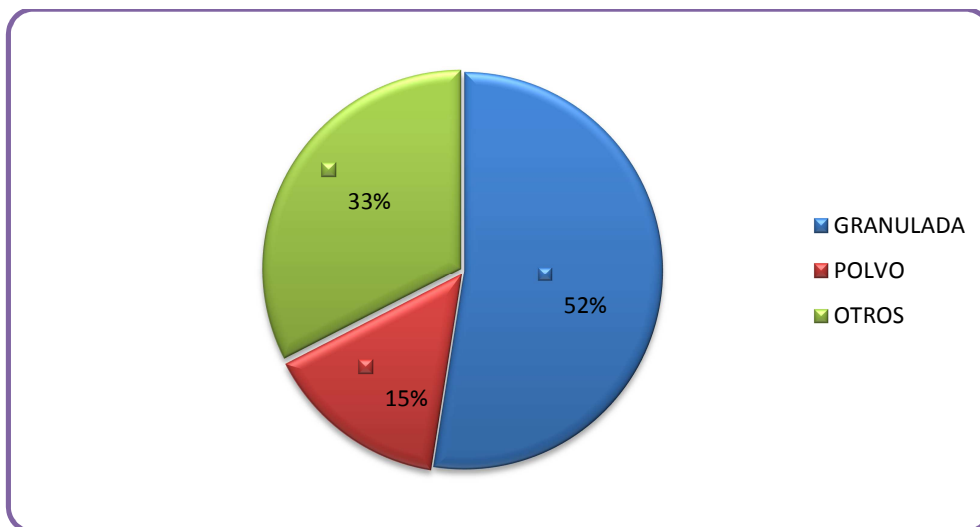
Interpretando este resultado tenemos que el 97% de las personas encuestadas coinciden de que la piel es la primera carta de presentación, por tal motivo es de vital importancia cuidarla y que mejor que un producto natural con tantas propiedades que posee.

Conclusión.

Existe mucha acogida por los productos naturales, pero el desconocimiento de las propiedades curativas hace que las personas no la consuman, cabe indicar también la fuerza en el mercado que tiene las medicinas a base de compuestos químicos, por tal motivo es necesario hacer la siguiente pregunta:

8. ¿De qué manera compra usted la panela?

Figura 11. Adquisición de panela



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 19. Adquisición de panela

GRANULADA	105	52%
POLVO	30	15%
OTROS	65	33%
TOTAL	200	100%

Análisis.

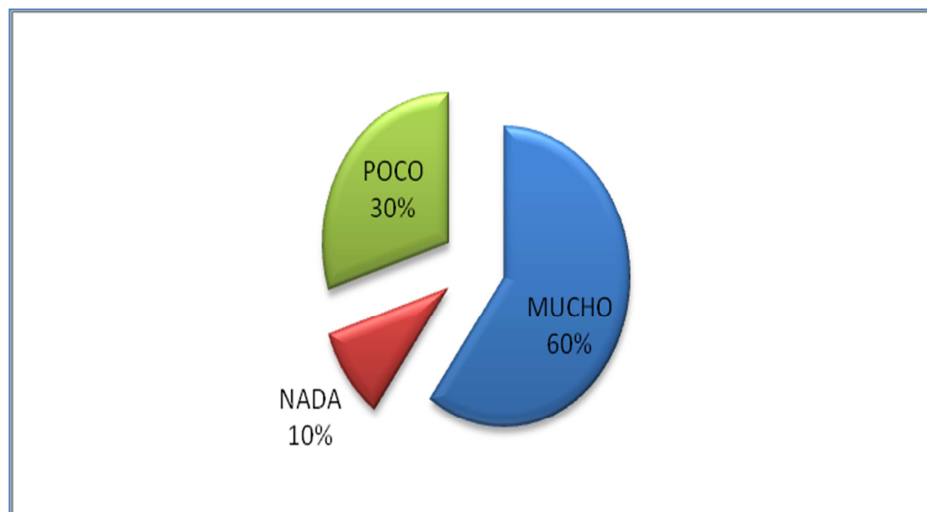
Según las encuestas realizadas de las 200 personas 105 que equivalen al 52% compran la panela granulada, 65 personas que equivalen al 33% compran la panela en polvo, y las 30 personas restantes que corresponden al 15% compran la panela en otras presentaciones.

Conclusión.

Es necesario saber las necesidades y costumbres de las personas al momento de adquirir y consumir un producto puesto que de esta manera podemos realizar la siguiente pregunta

9. ¿Qué cantidad de panela adquiere en el año?

Figura 12. Cantidad de panela adquiere en el año



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 20. Cantidad de panela adquiere en el año

MUCHO	120	60%
NADA	20	10%
POCO	60	30%
TOTAL	200	100%

Análisis.

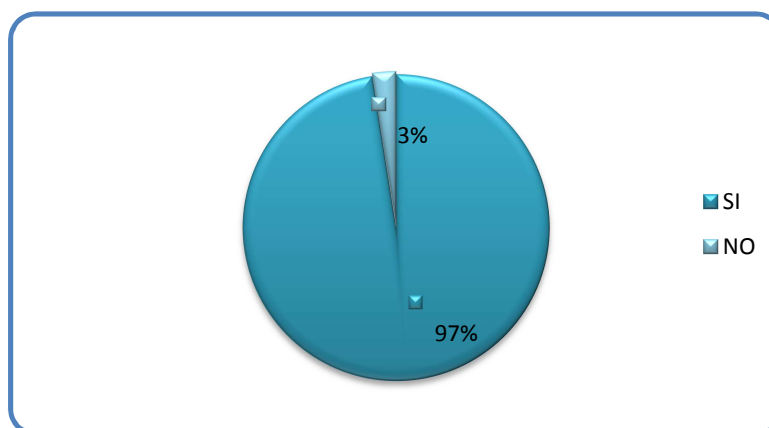
De las 200 personas encuestadas 120 que equivalen al 60% adquieren mucha panela en el año, 20 personas que equivalente al 10% no adquieren el producto, mientras que 60 personas que equivalen al 30% adquieren poca panela en el año.

Conclusión.

Existen muchas personas que utilizan la panela como un medio endulzante para el consumo personal, las 20 personas que no usan la panela es porque desconocen su uso nutritivo y procesamiento de ahí es necesario realizar la siguiente pregunta.

10. ¿Cree usted que una planta procesadora de caña de azúcar para crear mascarilla de panela sería un buen aporte para el desarrollo de nuestra Ciudad?

Figura 13. Planta procesadora de caña de azúcar para crear mascarilla de panela como aporte para el desarrollo de nuestra Ciudad



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 21. Planta procesadora de caña de azúcar para crear mascarilla de panela como aporte para el desarrollo de nuestra Ciudad

SI	195	97%
NO	5	3%
TOTAL	200	100%

Análisis.

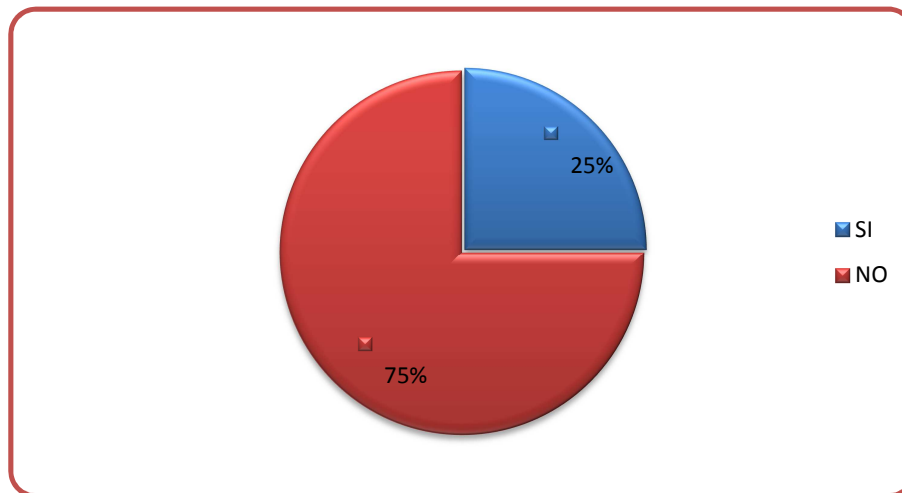
De las 200 personas encuestadas 195 equivalente al 97% piensan que la creación de este tipo de empresas es un aporte para el crecimiento de la economía en la Ciudad de Milagro ya que se brinda la oportunidad laboral a personas que actualmente se encuentran desempleadas mientras que 5 personas que equivalen a 3% restante de las personas están en desacuerdo ya que comentan que no están preparados para este tipo de trabajos o que esta línea de productos no tendría mucha acogida.

Conclusión.

Interpretando la aceptación de las personas en un 97% podemos hacer la siguiente pregunta:

11. ¿Considera usted que los precios de adquisición de la panela son muy elevados?

Figura 14. Los precios de adquisición de la panela son muy elevados



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 22. Los precios de adquisición de la panela son muy elevados

SI	50	25%
NO	150	75%
TOTAL	200	100%

Análisis.

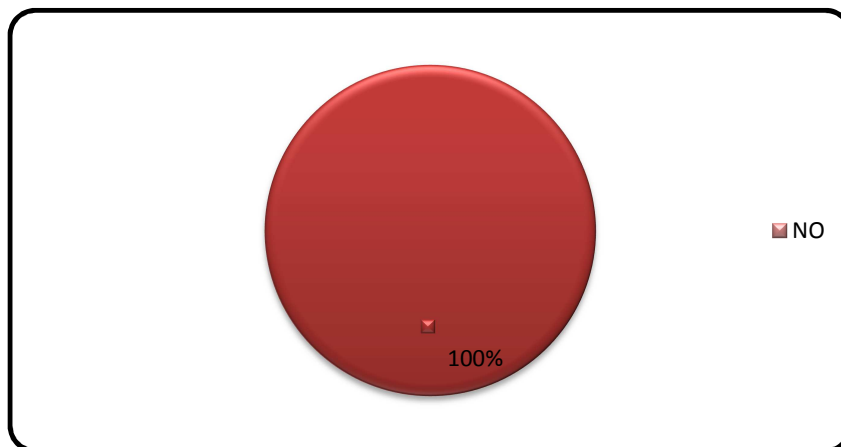
El 75% de las personas encuestadas expresan que el valor de la panela son accesibles a la canasta básica inclusive es más económica que el valor de la azúcar, mientras que el 25% de las personas dicen que el precio de la panela es muy elevado, esto se deba quizás al desconocimiento de los precios de los productos naturales.

Conclusión.

Considerando que las personas conocen el valor promedio de la panela o productos del mismo tipo 75% podemos hacer la siguiente pregunta:

11. ¿Tiene conocimiento de alguna planta procesadora de caña de azúcar para hacer mascarilla de panela en nuestro País?

Figura 15. Planta procesadora de caña de azúcar para hacer mascarilla de panela en nuestro país.



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 23. Planta procesadora de caña de azúcar para hacer mascarilla de panela en nuestro país.

SI	0	%
NO	200	100%
TOTAL	200	100%

Análisis.

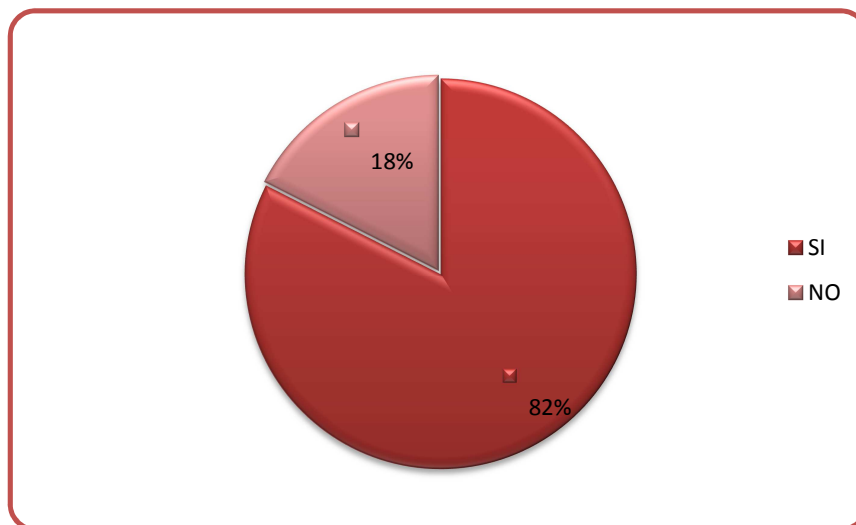
De las 200 personas encuestadas todas coinciden en que no tiene conocimiento de una planta procesadora de Caña de azúcar para obtener masacrilla de panela hidratante para la piel y que sería muy importante una iniciativa de esta índole. Interpretando este resultado podemos observar que sería factible realizar este proyecto porque las personas no tienen conocimiento de que hayan más plantas de esta índole en el País por lo cual preguntamos a las personas lo siguiente:

Conclusión.

Muchas personas no tienen conocimiento de plantas procesadoras de panela, esto se deba quizás al poco apoyo gubernamental por ende el desconocimiento en las personas de este tipo de productos, motivo por el cual realizaremos la siguiente pregunta:

12. ¿Ha utilizado usted la panela alguna vez como producto natural curativo?

Figura16. La panela como producto natural curativo



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Cuadro 24. La panela como producto natural curativo

SI	165	82%
NO	35	18%
TOTAL	200	100%

Análisis.

De 200 personas encuestadas 165 que equivalen al 82% si han utilizado la panela como producto natural curativo mientras que 35 personas que equivalen al 18% no han utilizado la panela como producto natural curativo.

Interpretando estos resultados y según la encuesta realizada el 82% de las personas si la ha utilizado afirmándonos que la panela es cicatrizante, natural y que las propiedades que posee la panela son muy recomendadas que contienen vitaminas y es más rico para endulzar.

4.3 RESULTADOS

Luego de haber interpretado cada una de las preguntas realizadas en la encuesta obtuvimos los siguientes resultados:

- ❖ EL 83% de las personas aceptan que los créditos que actualmente son dados por el Gobierno Ecuatoriano son la mejor alternativa para la evolución de los negocios o microempresas; pero existe un grupo del 17% de las personas encuestadas que piensan que estos créditos no son la mejor alternativa ya que ciertas personas no saben invertir en buenos negocios.
- ❖ El 99% de las personas encuestadas nos dicen que si les gustaría trabajar o ser dueños de una planta procesadora de caña de azúcar para obtener mascarilla de panela y existe un 1% de personas que no les gustaría emprender este tipo de negocios por miedo a no saber administrar el mismo.
- ❖ El 80% de las personas si piensan que el Gobierno está apoyando al sector panela en el país, pero el 20% piensa que el Gobierno no está apoyando este sector ya que piensan que es mucho el trámite que tienen que seguir para que se les escuche sus requerimientos.
- ❖ El 100% de las personas en este caso si tienen conocimiento de que actualmente es necesario protegerse del sol ya que este les puede provocar diversas enfermedades en el rostro como lo son manchas, resequedad, arrugas y la enfermedad mas temida por todos que es el cancer en la piel
- ❖ El 90% de las personas tienen conocimiento de las propiedades curativas que posee la panela mientras que el 10% restante no tienen conocimiento de las propiedades curativas de la panela.
- ❖ Se observa que el 92% de las personas encuestadas piensan que la creación de un negocio donde se ofrezca la panela como producto hidratante para la piel sería rentable; pero el 8% restante piensan lo contrario ya que no tienen

conocimiento de lo se puede ofrecer a la ciudadanía al lanzar este tipo de negocios en una ciudad agroindustrial como lo es Milagro.

- ❖ De acuerdo a los encuestados el 100% de las personas si utilizarían la panela como producto hidratante para la piel.
- ❖ Según las encuestas realizadas de las 200 personas 105 que equivalen al 52% compran la panela granulada, 65 que equivalen al 33% compran la panela en polvo, y las 30 persona restantes que corresponden al 15% compran la panela en otras presentaciones.
- ❖ De las 200 personas encuestadas 115 que equivalen al 58% adquieren mucha panela en el año, 85 personas que equivalen al 42% adquieren poca panela en el año.
- ❖ De las 200 personas encuestadas 195 que equivalen a 97% piensan que la creación de este tipo de plantas procesadora de caña de azúcar para producir mascarilla hidratante para la piel sería un aporte para el crecimiento de la Ciudad de Milagro ya que se daría la oportunidad laboral a personas que actualmente se encuentran desempleadas, mientras que 5 personas que equivalen a 3% restante de las personas están en desacuerdo ya que comentan que no están preparados para este tipo de trabajos.
- ❖ El 75% de las personas que equivalen a 150 expresan que el valor de la panela no son elevados ya que en relación a el azúcar este es más barato, económico, y está al alcance de todos, mientras que el 25% de las personas que equivalen a 50 encuestados dicen que la panela está muy cara y que los precios deberían ser minimizados.
- ❖ De las 200 personas encuestadas todas coinciden en que no tiene conocimiento de una planta procesadora de Caña de azúcar para obtener mascarilla de panela hidratante para la piel y que sería muy importante una iniciativa de esta índole.

- ❖ De 200 personas encuestadas 165 que equivalen al 82% si han utilizado la panela como producto natural curativo mientras que 35 personas que equivalen al 18% no han utilizado la panela como producto natural curativo.

Según la encuesta realizada nos da la total aceptación para realizar este proyecto, ya que las personas coinciden en que la panela tiene muchas propiedades curativas además que es consumida en diferentes formas y qué mejor que cuidar la piel con productos que son de procedencia natural.

Podemos dar campañas publicitarias para dar a conocer nuestra idea

4.4 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

La hipótesis planteada al inicio de este proyecto fue la siguiente:

“El uso de las mascarillas de panela como producto natural hidratante para la piel mejorará positivamente en el proceso de regeneración y cuidado de la piel en las personas de la ciudad de Milagro.”

Cuadro 25. Hipótesis General y Verificación

HIPOTESIS GENERAL	VERIFICACION
<p>“El uso de las mascarillas de panela como producto natural hidratante para la piel mejorará positivamente en el proceso de regeneración y cuidado de la piel en las personas de la ciudad de Milagro.”</p>	<p>El 100% de las personas en si tienen conocimiento de que actualmente es necesario protegerse del sol ya que este les puede provocar diversas enfermedades en el rostro como lo son manchas, resequedad, arrugas y la enfermedad mas temida por todos que es el cancer en la piel.</p>
<p>HIPOTESIS PARTICULAR N.1.- Falta de interés en la utilización de la panela como cosmético.</p>	<p>El 90% de las personas tienen conocimiento de las propiedades curativas que posee la panela mientras que el 10% restante no tienen conocimiento de las propiedades curativas de la panela</p>
<p>HIPOTESIS PARTICULAR N.2.- Desconocimiento de nuevas tecnologías y formas de fomentar nuevas microempresas</p>	<p>EL 83% de las personas coinciden que los créditos que actualmente son dados por el Gobierno Ecuatoriano son la mejor alternativa para la evolución de los negocios o microempresas; pero existe un grupo del 17% de las personas encuestadas que piensan que estos créditos no son la mejor alternativa ya que ciertas personas no saben invertir en buenos negocios</p>
<p>HIPOTESIS PARTICULAR N.3.- Personas con poca capacidad creativa dependiente de nuevas empresas.</p>	<p>La población en general en un 83% está de acuerdo con los préstamos que actualmente hace el gobierno para crear este tipo de microempresas.</p>

Al finalizar este capítulo se ha podido desarrollar los siguientes resultados que permiten verificar la hipótesis planteada:

- ❖ El 100% de las personas en si tienen conocimiento de que actualmente es necesario protegerse del sol ya que este les puede provocar diversas enfermedades en el rostro como lo son manchas, resequedad, arrugas y la enfermedad mas temida por todos que es el cancer en la piel.
- ❖ El 90% de las personas tienen conocimiento de las propiedades curativas que posee la panela mientras que el 10% restante no tienen conocimiento de las propiedades curativas de la panela
- ❖ EL 83% de las personas coinciden que los créditos que actualmente son dados por el Gobierno Ecuatoriano son la mejor alternativa para la evolución de los negocios o microempresas; pero existe un grupo del 17% de las personas encuestadas que piensan que estos créditos no son la mejor alternativa ya que ciertas personas no saben invertir en buenos negocios.
- ❖ La población en general en un 83% están de acuerdo con los préstamos que actualmente hace el gobierno para crear este tipo de microempresas.

CAPITULO V PROPUESTA

Al analizar la situación actual que está viviendo nuestra Ciudad Milagro proponemos realizar proyectos de investigación que lleven a la implementación de nuevos negocios que permita hacer de la Ciudad de Milagro un lugar en el cual se produzca nuestros productos principales en este caso la caña de azúcar.

Después de un largo proceso investigativo pudimos darnos cuenta de las propiedades, vitaminas, beneficios que tiene la caña de azúcar

En cuanto a vitaminas se refiere, la caña de azúcar (según lo investigado en el capítulo II) tiene un alto porcentaje, rica en minerales y alto confiabilidad en relación al azúcar blanco.

Uno de los beneficios sociales que sin duda alguna es el más importante de la creación de este dicho planta procesadora de caña de azúcar para producir mascarilla de panela hidratante para la piel es la de promover el empleo a los Milagreños, mencionando también el de hacer de nuestra Ciudad una zona rica en industrias.

Si bien es cierto tenemos una planta procesadora de caña de azúcar q es el Ingenio Valdez la cual se dedica a procesar la caña para hacer el azúcar y sus derivados nuestra propuesta va mucho más haya ya que le pondremos un valor agregado en el que tratamos en todas las estancias en dar beneficios de tipo social.

Para la creación de este tipo de empresas como lo es la planta procesadora de caña de azúcar en el cual se creara la mascarilla de panela hidratante para la piel debemos tener en cuenta los volúmenes de ventas a los cuales nos vamos a proyectar con la inversión inicial el objetivos es cubrir dicha inversión para luego

obtener las ganancias es necesario tener un presupuesto a cerca de la compra del terreno, maquinaria y equipo, mano de obra, directa e indirecta etc.

Todos los gastos que se darán para montar esta planta deben llevar su respectivo orden los cuales se verán reflejados en los balances financieros entre los más importantes están: Balance General, el estado de resultados y un flujo de caja.

5.1 TEMA

Creando de vital importancia el cuidado del rostro ponemos en consideración el tema siguiente: “Estudio de factibilidad para la creación de una planta procesadora de azúcar para la creación de una mascarilla de panela hidratante para la piel”. Este proyecto está enfocado en dar soluciones a los problemas que actualmente tiene la ciudadanía en general y que mejor el de utilizar uno de los productos que más se comercializan en nuestra región agrícola e industrial. Como lo es la panela que de una manera natural ha demostrado ser un complemento necesario en nuestras vidas.

5.2 FUNDAMENTACIÓN

En base a estudios realizados y términos científicos utilizados en el capítulo II para hacer factible la creación de la planta procesadora de caña de azúcar en la ciudad de Milagro nos basamos en los conceptos y generalidades básicas que están claramente plasmadas y nos ayudaran a saber los caminos correctos a seguir.

Caña de azúcar.- Es la materia prima que se utilizara para elaborar la panela y luego así poder crear la mascarilla hidratante para la piel.

Trapiche.-Es la maquinaria principal cuya función es presionar la caña de azúcar para que salga el jugo y así seguir con el procedimiento adecuado para la elaboración de la panela. (el mismo que esta explicado en el capítulo II).

Cualidades de la caña de azúcar.-Este es sin duda uno de los puntos que hace factible la utilización de una planta natural ya que esta posee valores nutritivos sumamente importante no solo para el cuidado del rostro si no que también para curar distintas enfermedades como lo son: gripa, heridas difíciles de curar acné, etc.

Corte de la caña.-Se lo realiza una vez al año cuando la planta adquiere su madurez de una manera natural

Antecedente contextual

Panela.- La panela se obtiene cuando el jugo de la caña se evapora y de la derivada cristalización del azúcar que contiene minerales y vitaminas. Esta se sirve para la elaboración de productos alimenticios, además utilizada como proveedora para otras industrias; ejemplo: la industria farmacéutica.

Estos puntos hacen que este proyecto sea factible ya que nuestra Ciudad tiene la materia prima principal que es la Caña de Azúcar.

5.3 JUSTIFICACIÓN

La panela es un producto natural el cual sería un aporte importante para nutrir e hidratar el rostro de tal manera que los rayos ultravioletas no maltraten ni arruguen la piel.

No solo ayudaría a las personas a cuidar la piel sino que también sería un aporte en a la Ciudad ya que produciría más plazas de trabajo y oportunidades de superación para todo los microempresarios porque comprarían un producto natural y con un precio razonable.

La mayor parte de las personas que encuestamos coincidieron que la panela les ha ayudado en muchas ocasiones a curar ciertas enfermedades y les ha permitido ahorrar lo que es un aspecto que se considera de vital importancia para la realización de este proyecto. y porque no pensar en la exportación de este producto novedoso y de tantos beneficios para la sociedad.

5.4 OBJETIVOS

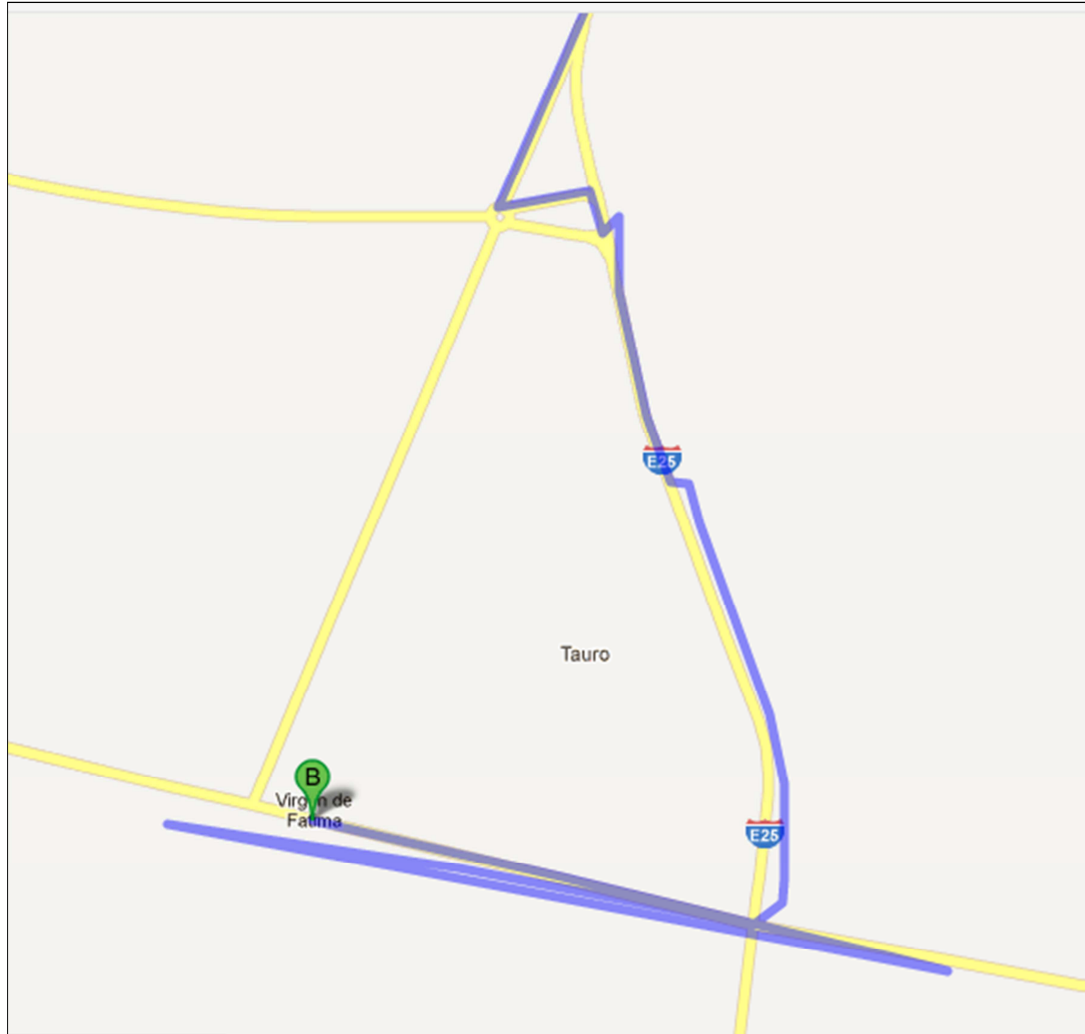
5.4.1 Objetivo General de la Propuesta

Para que la propuesta se aplique y sea factible la creación de este proyecto se basara en tener la suficiente inversión económica para poder responder a cada uno de los requerimientos necesarios los cuales harán posible y necesario la creación de la Planta Procesadora de Caña de Azúcar y así poder crear la mascarilla para el rostro que permita hidratar la piel y sobretodo protegernos del tan temido cáncer de la piel.

5.4.2 Objetivos Específicos de la propuesta

- ❖ Erradicar el desempleo
- ❖ Hacer de la Ciudad de Milagro un lugar donde las personas quieran invertir en nuevos negocios de tipos industriales
- ❖ Explotar nuestra materia prima al máximo
- ❖ Dar a conocer la bondades curativas de la panela
- ❖ Estudiar la posibilidad de que una planta de esta magnitud sea rentable
- ❖ Exportar nuestro producto
- ❖ Cuidar el rostro ya que es la carta de presentación de las personas

5.5 UBICACIÓN DE LA EMPRESA



5.6 FACTIBILIDAD

Es aquella que se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios con los que contamos para realizar este proyecto el cual es el estudio de factibilidad para la creación de una planta procesadora de caña de azúcar para así producir mascarilla de panela hidratante para la piel.

Administrativa.- Para evaluar la factibilidad administrativa de este proyecto nos basamos en los siguientes puntos específicos:

- ❖ Principios para una dirección efectiva
- ❖ Correcta división del trabajo
- ❖ Disciplina
- ❖ Autoridad
- ❖ Remuneración

Principios para una dirección efectiva.- Hemos citado estos puntos como principales ya que para tener un principio para una dirección efectiva es necesario que la administración sea burocrática dentro del personal que va a laborar dentro de nuestra planta procesadora de caña de azúcar para así crear la mascarilla de panela hidratante para la piel.

Correcta división del trabajo.- Una correcta división del trabajo dentro de la empresa se mantiene con el objetivo de lograr la especialización es decir que cada miembro o talento humano esté capacitado para el área que va a desempeñar .esta división la podemos llevar a cabo según el nivel académico de cada persona que aspire a los puestos que se den en vacante.

Disciplina.- Es uno de los valores que debe poseer el personal que va a ocupar un puesto dentro de esta empresa ya que es el punto clave para que los procesos sigan su rumbo de manera ordenada y sin discusiones que pueden en ciertas ocasiones ocasionar una detención en los procesos de producción.

Autoridad.- Es el principio de administración que ayudará al personal a saber quién es su jefe superior para reportar cualquier novedad que se subsiste dentro de la empresa.

Remuneración.- tendrán su pago justo con todos los beneficios de la ley de acuerdo a las funciones que desempeñen.

Presupuesto

El presupuesto que será vigente en este proyecto se basara en un análisis histórico de la demanda es decir un estudio de lo que ya ha pasado en la creación de este tipo de empresas.

Nuestro capital será dado por medio de créditos de financiamiento, o por posibles inversionistas que estén dispuestos a llevar a cabo este tipo de negocios que según la encuesta realizada tiene un margen elevado de aceptación.

Analizando la situación vigente hacia una situación proyectada a cinco años para ver así la factibilidad presupuestada.

Técnica

Para determinar la factibilidad técnica partimos del punto que la parte técnica es aquella que determina la función de producción óptima para así poder utilizar de manera eficiente y eficaz los recursos disponibles para la creación de la planta procesadora de caña de azúcar para producir mascarilla de panela hidratante para la piel.

Esta es quien nos provee información financiera relativa a ingresos de operación.

Tendremos un personal capacitado el cual se encargara de manejar correctamente las maquinarias que se encuentren en funcionamiento ya que las maquinas que emplearemos son de un excelente desarrollo tecnológico y necesita de personal capacitado para que las utilice correctamente.

Legal

Nos comprometemos que para realizar este proyecto nos registremos claramente a todas las normas y leyes establecidas a nivel local, estatal o municipal.

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Misión

Nuestra Empresa tiene como misión crear la mascarilla de panela hidratante para la piel y así evitar enfermedades como son manchas, arrugamiento y el cáncer a la piel ya que la panela tiene un sin número de propiedades curativas.

Visión.

Nuestra visión como Empresa estar orientada en obtener un nivel óptimo de ventas, mejoramiento constante de nuestro producto, para así luego poder exportar este producto que sin duda alguna será un éxito a nivel mundial.

Principios

Para que nuestra planta procesadora de caña de azúcar la cual nos va a permitir producir mascarilla hidratante para la piel sea exitosa y salir adelante en este mundo competitivo nos basaremos en los siguientes principios:

Figura 17. Principios



Investigación e Innovación continua.- este principio lo utilizaremos para que nuestra empresa siempre se mantenga resistente a los diversos cambios tecnológicos que se pudieran dar en el futuro.

También para poder innovar nuevas formas de uso de la panela que se adapten según las necesidades de los consumidores.

Pensamiento estratégico.- Cuando nos referimos al pensamiento estratégico queremos decir: análisis de las tendencias, realización de planes a futuro, la generalización de estrategias a corto, mediano, largo y largo plazo

Superar al cliente.- Este principio de superar al cliente quiere decir motivarlo con incentivos hechos por las compras que el obtenga en el año, dándole un producto de calidad e incentivos adicionales.

Adaptación.- Principio que nos ayudara a la adaptación de los ambientes y sistemas que actualmente rige la competitividad.

Mejora constante.- Es sin duda uno de los principios más importantes que va a emplear nuestra empresa ya que nos mantendremos a la aceptación de nuevas formas de comercialización, Innovación tecnológica, y entre otros.

Trabajo en equipo,- El cual nos ayudara a conformar grupos sólidos de trabajo unidos en objetivos comunes que nos encaminaran siempre a la satisfacción del consumidor.

Valores Corporativos

Son aquellos valores que poseerán cada miembro que pase a integrar nuestra planta procesadora de caña de azúcar para la producción de mascarilla de panela hidratante para la piel y de esta manera complementar el buen desarrollo de la misma

Hemos enumerados los más sobresalientes que son:

Figura 18.Valores Corporativos



Fuente: Karen Lorena Bustamante
Irene Alexandra Intriago Escobar

Comportamiento: Se considera el valor más importante dentro de nuestra organización ya que este es el que va a fijar nuestra forma de ser y comportarnos entre compañeros e incluso entre nuestros subalternos además es nuestra primera carta de presentación la cual representa a la empresa a cualquier lugar que vayamos.

Honestidad: Es el valor que nos definirá como personas confiables, personas de bien, poseedores de grandes cualidades ante los demás, dignas de generar respeto.

Sin duda alguna es uno de los valores más apreciados por la empresa ya que necesitamos personas de entera confianza y que estén dispuestos a decir la verdad ante cualquier circunstancia que se dé.

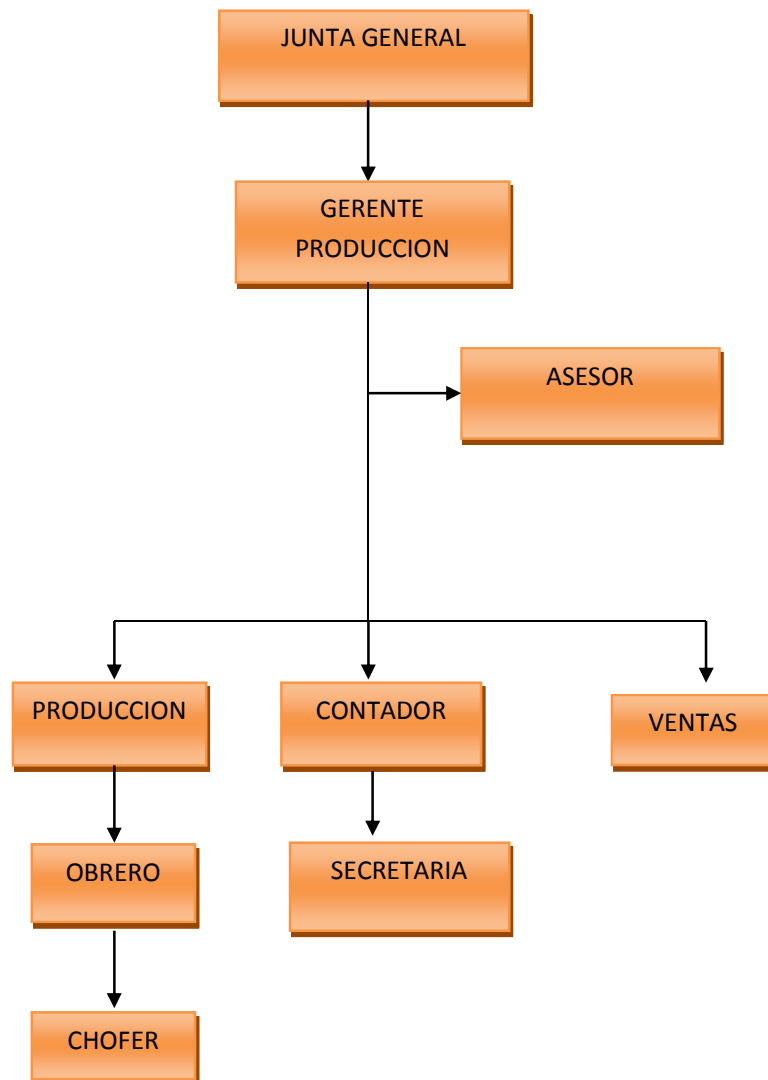
Lealtad: es sinónimo de compromiso y entrega a nuestras labores cotidianas que se dan en nuestro trabajo.

Si aplicamos bien el concepto de lealtad este nos permitirá cuidar el presente y futuro de nuestra planta procesadora de caña de azúcar para así producir mascarilla hidratante para la piel, ya que es un sinónimo de compromiso y se lo debemos a aquellas personas para las cuales trabajamos.

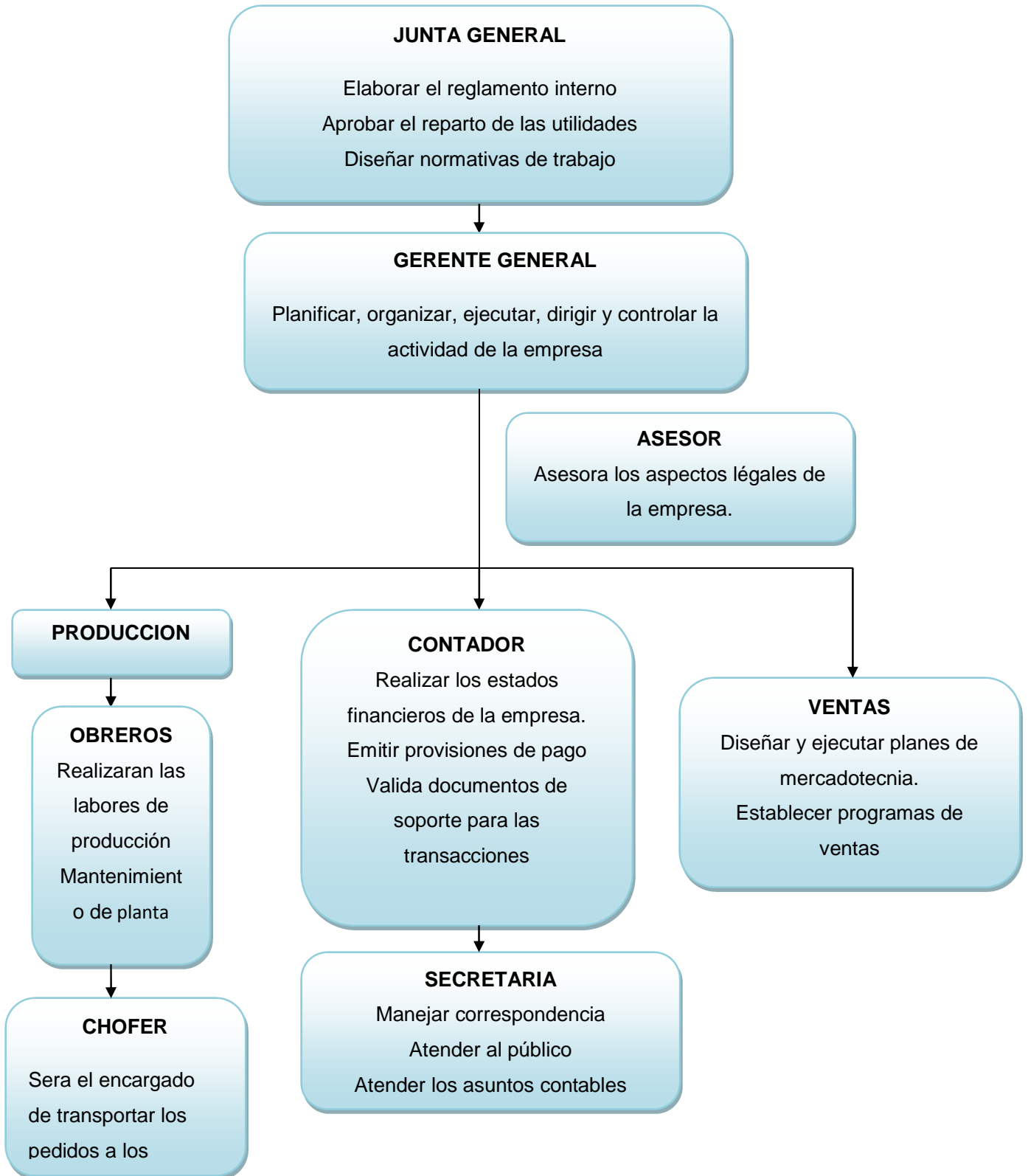
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Organigrama Estructura de la Planta Procesadora de Caña de Azúcar para la elaboración de mascarilla de panela.

Figura 19. Organigrama Estructural



ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Cuadro 26. Políticas

POLÍTICAS DE INVENTARIOS
<ul style="list-style-type: none">• Excelencia y eficacia a nivel de servicios
<ul style="list-style-type: none">• Los productos se clasificaran de acuerdo a la rentabilidad de los mismos.
<ul style="list-style-type: none">• Se llevara el inventario de manera computarizada diariamente según los movimientos que se realicen en el día.
<ul style="list-style-type: none">• Cada producto llevara su respectivo código de identificación.
<ul style="list-style-type: none">• Se registrará cada movimiento de la materia prima con sus respectivas transacciones
<ul style="list-style-type: none">• Se hará una revisión necesaria de inventario antes y después de cada pedido
<ul style="list-style-type: none">• Se realizaran liquidaciones frecuentes para evitar la pérdida de la materia prima
POLÍTICAS DE PEDIDOS
<ul style="list-style-type: none">• Entregas oportunas
<ul style="list-style-type: none">• Los pedidos se harán por teléfono, correo electrónico o personalmente atendidos por nuestro asesor.
<ul style="list-style-type: none">• El tiempo de entrega de los pedidos tendrá un máximo de 24 horas.
<ul style="list-style-type: none">• Responsabilidad en la entrega del producto.
<ul style="list-style-type: none">• Servicio a domicilio a clientes mayoristas.
POLÍTICAS DE VENTA
<ul style="list-style-type: none">• Satisfacción del cliente
<ul style="list-style-type: none">• No se dará información alguna de los datos personales de los clientes a otras entidades sin la autorización de los mismos.
<ul style="list-style-type: none">• Los servicios a domicilio será dados a cuenta de la empresa si son locales

Cuadro 27. Políticas de selección, contratación y capacitación

POLÍTICAS DE SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN
<ul style="list-style-type: none">• Tener como experiencia mínima 5 años en cargos similares.
<ul style="list-style-type: none">• La secretaria debe tener conocimientos de contabilidad para que controle los movimientos que se den al estar ausente el contador.
<ul style="list-style-type: none">• Nuestro personal debe ser mayor a 18 años.
<ul style="list-style-type: none">• El personal que aspire a la vacante de obreros deben poseer mínimo el título de bachiller.
<ul style="list-style-type: none">• Serán seleccionadas las personas que tengas buenas referencias laborales
<ul style="list-style-type: none">• Serán contratadas las personas que pasen el proceso de capacitación que se brinde.
POLÍTICAS DE CAPACITACIÓN
<ul style="list-style-type: none">• La empresa brindara una capacitación de ingreso a los aspirantes a los puestos establecidos en el organigrama.
<ul style="list-style-type: none">• Tendrá una duración de 60 horas la capacitación de ingreso.
<ul style="list-style-type: none">• La capacitación de ingreso será evaluada.
<ul style="list-style-type: none">• Aprobarán la capacitación de ingreso aquellas personas que tengan un 95% de asistencias y una calificación de 95-100.
<ul style="list-style-type: none">• Se dictaran varias capacitaciones a nuestro personal para que puedan irse innovando a los cambios.
<ul style="list-style-type: none">• Las capacitaciones se las brindara en horarios no laborales.

POLÍTICAS DE LA EMPRESA

Cuando hablamos de las políticas de la empresa debemos de enfocarnos en una correcta administración que nos permita la mejor toma de decisiones posibles, para de esta manera poder orientar el comportamiento de nuestro personal, orientándolos al logro de los objetivos propuestos y así alcanzar nuestras metas.

Objetivos

Los objetivos empresariales que tendrá a su haber nuestra planta procesadora de caña de azúcar para producir mascarilla de panela hidratante para la piel serán los siguientes:

- Tener a nuestro personal completamente capacitado para responder a todas las interrogantes de nuestros consumidores.
- Tener una mascarilla hidratante para la piel calificada y reconocida a nivel mundial.
- Obtener los más grandes reconocimientos de calidad en cuanto a nuestra empresa.
- Exportar a otros países nuestro producto.
- Evitar el cáncer en la piel.

Alcance

El estudio que estamos realizando de factibilidad para la creación de la planta procesadora de caña de azúcar y de esta manera la creación de una mascarilla de panela hidratante para la piel está orientada a el cuidado propio del rostro para evitar manchas arrugamiento y el tan temido cáncer en la piel.

Nuestro fin es anunciar las ofertas de trabajo que tenemos a nuestro haber procediendo de la manera más transparente posible para que nuestro personal sea considerado de calidad y con alto sentido de responsabilidad.

Garantizando la utilización de materia prima exclusiva y natural con la finalidad de dar un producto que no contenga tantos procesos químicos que pueden ser en ocasiones no gustosas para nuestros consumidores.

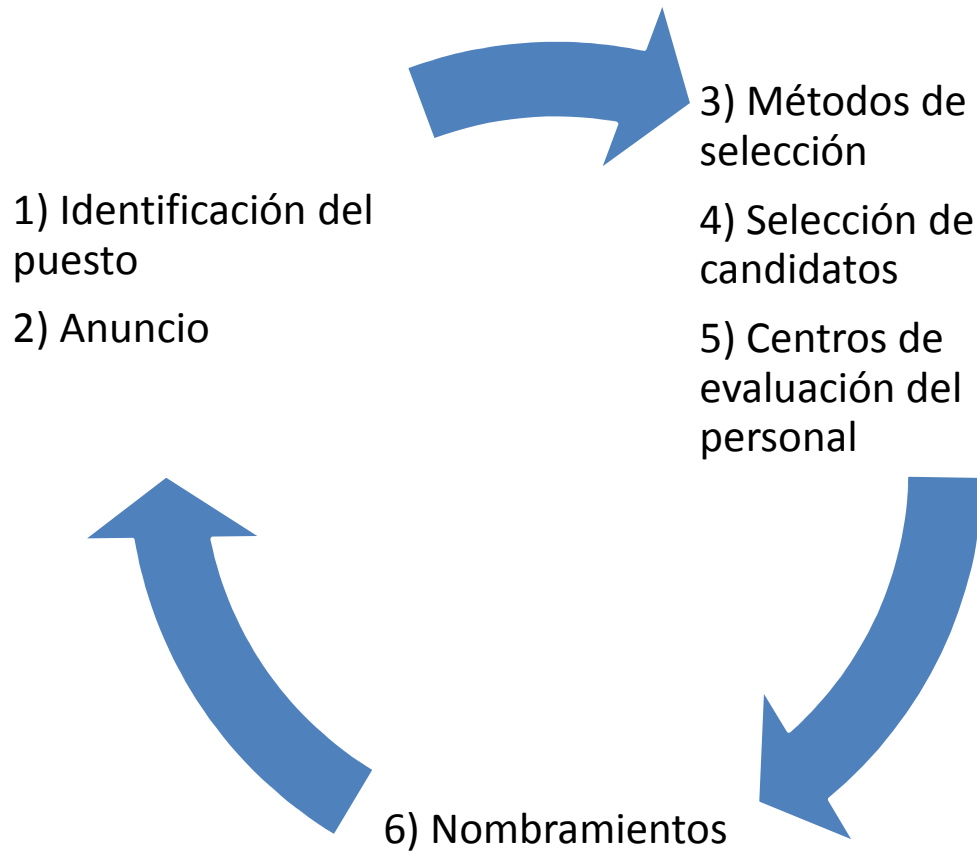
Una vez obtenido la total aceptación de este tipo de industrias tenemos la visión de exportar a otros países nuestra mascarilla de panela que sin duda alguna es un producto revolucionario.

Esta empresa realizará la selección y contratación del personal siguiendo los procesos correspondientes de manera eficiente y eficaz.

PROCESOS

Para la contratación del personal se llevará a cabo los siguientes procesos:

Figura 20 .Procesos



IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Antes de iniciar este proceso lo primero que se debe estudiar de manera detallada es para que se necesite dicho personal cuales son las ventajas que se obtendrán al contratar el personal que se esté solicitando y cuáles serán las funciones que ellos desempeñaran.

Anuncio

La Ciudad de Milagro tendrá la oportunidad de contar con una planta procesadora de caña de azúcar la cual va a producir una mascarilla natural de panela la cual hidratará, cuidará, ayudará a que su piel este más joven y libre de impurezas.

Anunciaremos nuestra empresa en los diarios a nivel local y nacional para que nos reconozcan por nuestra eficiencia y eficacia

Métodos de selección

Al reclutar el personal que será quien nos brinde su intelecto la selección será de manera directa y serán elegidas aquellas personas que cumplan todos los requisitos para el cargo que se solicite

Selección de candidatos

Se tomara en cuenta aquellas personas que cumplan con los requisitos básicos exigidos por la empresa.

En caso de que hubiera un número considerable de personas que cumplan con los requisitos básicos se tomarán pruebas de intelecto respectivas y quienes obtengan los puntajes más altos serán los seleccionados.

Centros de evaluación del personal.

El personal que resulte seleccionado para rendir las correspondientes pruebas serán evaluados de las siguientes maneras:

Pruebas

Deberán rendir pruebas de dos tipos que son:

- ❖ Psicológico
- ❖ Intelectual

De tipo psicológico para ver en qué estado emocional se encuentra el personal que estará laborando con nosotros.

De tipo intelectual para ver la capacidad y talento que tiene para realizar cada actividad que se les encomiende.

Entrevistas

Las entrevistas se llevaran a cabo tres meses antes del funcionamiento de nuestra empresa para poder así capacitar al personal.

Nombramientos

Una vez rendida y aprobadas todas las pruebas el personal que este apto para ocupar las vacantes tendrán su nombramiento correspondiente para que pueda laborar con todos los requerimientos apegados a la ley.

Nombramientos de Candidatos

Todos los candidatos externos e internos deberán pasar por un proceso de 10 semanas a prueba para dar su evaluación final.

Luego de esto la secretaria- contadora se encargara de comunicarle si paso o no la prueba para ocupar la vacante.

El sueldo se ajustara según sea su grado de conocimiento en el cargo.

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

Cuadro 28. Manual de funciones Junta General

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Junta General
AREA A LA QUE PERTENECE:	Administrativa
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	N/A
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	Todos los socios existentes
FUNCION BASICA:	Elaborar el Reglamento Interno
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Designar a los consejeros principales y suplentes del Consejo de Administración.	
<ul style="list-style-type: none">• Conocer y aprobar el Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, y los demás informes que se presenten	
<ul style="list-style-type: none">• Aprobar el reparto de las utilidades	
<ul style="list-style-type: none">• Toma de decisiones en cuanto al aumento o disminución del capital social.	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO PROFESIONAL:	Máster en Administración de Empresas
EXPERIENCIA:	Mínimo 4 años en cargos similares
HABILIDADES:	Carácter de Gobernabilidad, Capacidad para tomar decisiones correctas, poder de precisión al decidir entre varias opciones que se le presenten
FORMACION:	Especializados en Liderazgo Empresarial.

Cuadro 29. Manual de Funciones Asesor

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Asesor
AREA A LA QUE PERTENECE:	Línea Staff
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Gerente General
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	N/A
FUNCION BASICA: Asesorar de los diversos cambios que se presenten en el ambiente y las nuevas leyes que pudiesen existir.	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Distribuir adecuadamente las horas de asesoría 	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener conversaciones constantes con los socios de la empresa para poder conocer las necesidades que está presente. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Estar atento a los cambios de régimen, leyes, normas, reglamentos que nos pueda servir de utilidad para la empresa. 	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO:	Ingeniería en Gestión Empresarial
EXPERIENCIA:	Mínimo tres años en actividades de asesoramiento
HABILIDAD:	Investigativo y dinámico
FORMACION:	Especializado en Investigación y proyectos

Cuadro 30. Manual de Funciones Producción

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Producción
AREA A LA QUE PERTENECE:	Operativa
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Gerente General
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	Obreros
FUNCION BASICA: Operar, Controlar y supervisar la fabricación de los productos que se generan en el Departamento de Producción.	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none">• Hacer el inventario diario del stock mínimo necesario de productos	
<ul style="list-style-type: none">• Vigilar que los productos no caduquen	
<ul style="list-style-type: none">• Identificar la demanda para con esto optimizar la programación de los procesos productivos.	
<ul style="list-style-type: none">• Sistematizar la acción de la competencia	
<ul style="list-style-type: none">• Control de calidad	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO PROFESIONAL: Ingeniería en Marketing.	
EXPERIENCIA: Mínimo 3 años en cargo similares	
HABILIDAD: Conocimiento en manejos de inventarios, tener la capacidad de estar atento a las demandas de los clientes para así cubrir sus necesidades.	
FORMACION: Especializado en técnicas de Producción.	

Cuadro 31. Manual de Funciones Obreros

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Obreros
AREA A LA QUE PERTENECE:	Operativa
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Jefe de Producción
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	N/A
FUNCION BASICA: Cumplir con todas las tareas que se les encomienden para así lograr a cumplir las metas establecidas por la empresa.	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
❖ Realizar cada tarea que solicite el Jefe de Producción.	
❖ Entregar las tareas de manera oportuna	
❖ Cubrir en su totalidad las demandas de los clientes	
❖ Dar productos de excelente calidad y que sean competitivos	
❖ Regirse a las órdenes de su Jefe Superior	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO: Mínimo Bachiller Técnico	
EXPERIENCIA: Mínimo 2 años en cargos similares.	
HABILIDADES: Responsabilidad, puntualidad capaz de cumplir con todos los objetivos propuestos para así dar una producción de calidad.	
Formación: Indispensable ya que aquí se les brindara cursos de capacitación y se los entrenaran para que puedan rendir en sus actividades requeridas.	

Cuadro 32. Manual de Funciones Contador

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Contador
AREA A LA QUE PERTENECE:	Administrativa
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Gerente General
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	Secretaria Contadora
FUNCION BASICA: Tener capacidad de liderazgo, iniciativa y responsabilidad en el desempeño del cargo para realizar los análisis contables	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar y supervisar los registros diarios que se den en la empresa. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Actualizar y mantener actualizado el Plan General de la Empresa. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar los Estados Financieros que van a ser presentados a la Junta General y esperar su aprobación. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisar que el trabajo realizado por la Secretaria-Contadora sea confiable y razonable ya que la contabilidad exige resultados claros y de total precisión. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de las Conciliaciones Bancarios. 	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO PROFESIONAL: Ingeniero en Contabilidad y Finanzas.	
EXPERIENCIA: Mínimo tres años como Contador	
HABILIDADES: Destreza en el manejo de los documentos de la empresa, Capacidad de Razonamiento en los saldos encontrados luego de haber revisado los libros diarios	
FORMACION: Especializado en las NIFFS, NEAS,NICS	

Cuadro 33. Manual de Funciones Secretaria

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Secretaria
AREA A LA QUE PERTENECE:	Administrativa
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Contador
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	N/A
FUNCION BASICA: Ser el apoyo incondicional del Contador, presentar y realizar su trabajo sin errores ni enmendaduras.	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar roles de pago 	
<ul style="list-style-type: none"> • Presentar al contador las Conciliaciones Bancarias para que él le de la correspondiente aceptación o corrección. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar y Convocar a las reuniones periódicas a la Junta Directiva o a los demás trabajadores. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de la lista de Proveedores de manera periódica. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar y archivar los contratos del personal. 	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO PROFESIONAL: Secretariado Ejecutivo	
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares	
HABILIDADES: Buenas relaciones interpersonales, Capacidad de trabajar a presión y responsabilidad	
FORMACION: Conocimientos en procesos Administrativos.	

Cuadro 34. Manual de Funciones Ventas

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Ventas
AREA A LA QUE PERTENECE:	Administrativa
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Gerente General
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	N/A
FUNCION BASICA: Ofrecer productos de Calidad y cumplir con los objetivos de Ventas en la empresa que se fijan de manera mensual.	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Visita semanal a posibles clientes. 	
<ul style="list-style-type: none"> • .Tener capacidad de realizar ventas por medio del Call Center 	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer al producto para que este de la total confianza al consumidor. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener capacidad de comunicación. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer Ofertas a los mejores consumidores de nuestro producto. 	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO PROFESIONAL: Ingeniero en Marketing.	
EXPERIENCIA: Mínimo tres años en cargos similares	
HABILIDADES: Buenas relaciones interpersonales, No esperar a que los clientes vengan a nuestra empresa sino ir a buscarlos, innovadores, eficientes y con ganas de presentar al mercado nuestro producto.	
FORMACION: Conocimientos en técnicas de ventas.	

Cuadro 35. Manual de Funciones Chofer

MANUAL DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Chofer
AREA A LA QUE PERTENECE:	Operacional
CARGO DEL JEFE DIRECTO:	Producción
CARGO A QUIEN SUPERVISA:	N/A
FUNCION BASICA: Transporta los productos a los clientes asegurando la llegada de los productos sin ningún tipo de inconvenientes.	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Transporta a los vendedores para que puedan realizar las negociaciones. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Transporta la Materia Prima a la empresa. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la camioneta a la revisión semestral para que se encuentre en buen estado y que no presente fallas durante el proceso de la entrega de los productos a los clientes. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Llenar la correspondiente Guía de Remisión. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Estar atento a cualquier otra actividad en la cual se lo considere necesario. 	
REQUISITOS MINIMOS	
TITULO PROFESIONAL: Licencia Profesional para Manejar Carros Tipo “B” Licencia Profesional para Manejar Camiones Tipo “c”	
EXPERIENCIA: Mínimo tres años.	
HABILIDADES: Conocimiento de los nombres de las calles para que así pueda llegar al destino correspondiente, puntualidad, responsabilidad.	
FORMACION: Especializado en el manejo de vehículos pesados.	

ANALISIS FODA

FACTOR INTERNO

FORTALEZAS

1. La mascarilla de panela es un producto 100% natural
2. La mascarilla de panela tiene un alto contenido nutritivo
3. La mascarilla elaborada en nuestro país tiene más vitaminas y minerales que la elaborada en Colombia y Venezuela, ya que nuestro país se muele la caña con la cascara.
4. Trabajo en equipo.

DEBILIDADES

1. No existe una Asociación de Paneleros o grupos de personas que generen productos derivados de la panela en la Provincia del Guayas.
2. Grandes volúmenes de producción del azúcar en los ingenios y el bajo costo con diferencia de la azúcar panelera artesanal.
3. La banca no brinda facilidades inmediatas a los microempresarios para la obtención de créditos.
4. Nuevos en el Mercado.

FACTOR EXTERNO

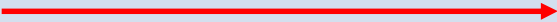
OPORTUNIDADES

1. Tendencia actual de los consumidores hacia los productos naturales
2. Posicionar la mascarilla de panela como un elemento nutritivo en la regeneración de la piel en jóvenes y adultos
3. Incursionar en diferentes ciudades del país para luego extender el mercado internacionalmente.
4. Clientes insatisfechos por otros productos que necesitan restaurar su piel.

DEBILIDADES

1. Costumbre de consumo del azúcar arraigado fuertemente por tradición
2. Diferentes fabricantes nacionales que ingresen a competir en el mercado local
3. Cambios climáticos sin suficiente lluvia la caña no crecerá.
4. Disminución de la demanda.

Cuadro 36. Área de iniciativa estratégica Defensiva

AREA DE INICIATIVA ESTRATEGICA DEFENSIVA						
ALTA: 9 MEDIA: 3 BAJA: 1 NULO: 0 		DEBILIDADES ↓	1. No existe una Asociación de Paneleros o grupos de personas que generen productos derivados de la panela en la Provincia del <small>Ciudad</small>	2. Grandes volúmenes de producción del azúcar en los ingenios y el bajo costo con diferencia de la azúcar panelera artesanal.	3. La banca no brinda facilidades inmediatas a los microempresarios para la obtención de créditos	4. Nuevos en el Mercado
AMENAZAS						
1. Costumbre de consumo del azúcar arraigado fuertemente por tradición	9	3	0	3	FOCO DE LAS ACCIONES DEFENSIVAS	
2. Diferentes fabricantes nacionales que ingresen a competir en el mercado local	9	3	9	9		
3. Cambios climáticos sin suficiente lluvia la caña no crecerá.	3	9	3	3		
4. Disminución de la demanda.	3	3	3	9		

Cuadro 37. Área de iniciativa estratégica ofensiva

AREA DE INICIATIVA ESTRATEGICA OFENCIVA						
ALTA: 9 MEDIA: 3 BAJA: 1 NULO: 0						
FORTALEZAS		OPORTUNIDADES				
		1. Tendencia actual de los consumidores hacia los productos naturales	2. Posicionar la mascarilla de panela como un elemento nutritivo en la regeneración de la piel en jóvenes y adultos	3. Incursionar en diferentes ciudades del país para luego extender el mercado internacionalmente	4. Clientes insatisfechos por otros productos que necesitan restaurar su piel.	
1. La mascarilla de panela es un producto 100% natural	9	9	9	3	FOCO DE LAS ACCIONES OFENCIVAS	
2. La mascarilla de panela tiene un alto contenido nutritivo	9	9	9	9		
3. La mascarilla elaborada en nuestro país tiene más vitaminas y minerales que la elaborada en Colombia y Venezuela, ya que nuestro país se muele la caña con la cascara	9	9	3	3		
4. Trabajo en equipo	9	3	9	9		

Cuadro 38.-MATRIZ FOFADODA

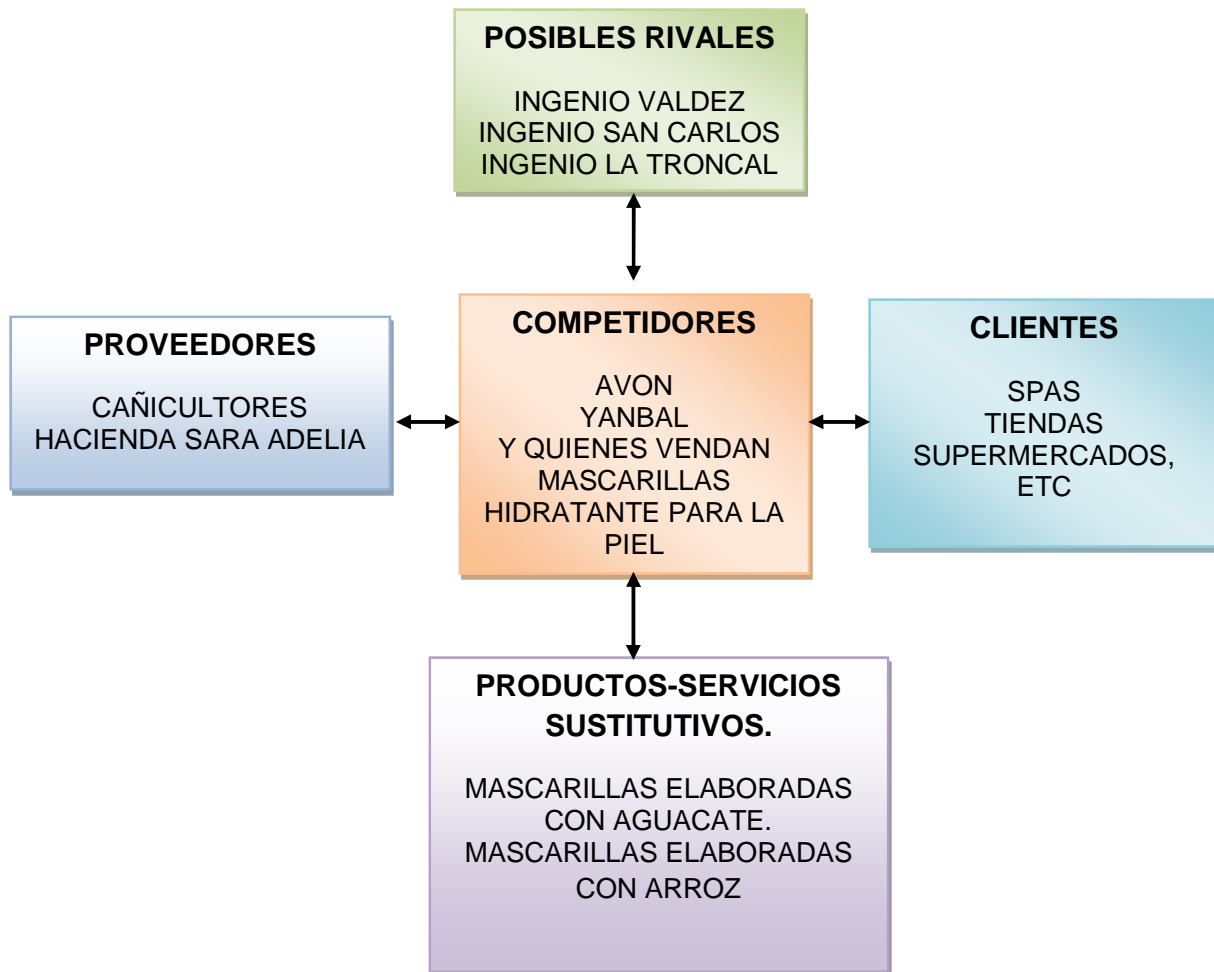
Factores Internos Factores Externos	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • La mascarilla de panela es un producto 100% natural • La mascarilla de panela tiene un alto contenido nutritivo • La mascarilla elaborada en nuestro país tiene más vitaminas y minerales que la elaborada en Colombia y Venezuela, pues en nuestro país la caña es molida con su cascara conservando aún más los nutrientes de la caña de azúcar • Trabajo en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> • No existe una Asociación de Paneleros o grupos de personas que generen productos derivados de la panela en la Provincia del Guayas • Grandes volúmenes de producción del azúcar en los ingenios y el bajo costo con diferencia de la azúcar panelera artesanal • La banca no brinda facilidades inmediatas a los microempresarios para la obtención de créditos • Nuevos en el Mercado
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ul style="list-style-type: none"> • Tendencia actual de los consumidores hacia los productos naturales • Posibilidad de posicionar a la mascarilla de panela como un elemento nutritivo en la regeneración de la piel en jóvenes y adultos • Posibilidad de incursionar en diferentes ciudades del país dejando abierta la posibilidad de extender el mercado internacionalmente • Clientes insatisfechos por otros productos que necesitan restaurar su piel 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer adecuadamente el producto • Crear una marca enfocada a captar y conseguir la fidelidad del consumidor final • Terminar a tiempo con los requerimientos del cliente • Establecer debidamente las capacitaciones del personal 	<ul style="list-style-type: none"> • Llegar a los clientes con nuestro servicio • Aumentar los medios publicitarios • Acceder a financiamiento del estado • Contratar el personal que se requiere
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> • Costumbre de consumo del azúcar arraigado fuertemente por tradición • Diferentes fabricantes nacionales que ingresen a competir en el mercado local • Cambios climáticos sin suficiente lluvia la caña no crecerá • Disminución de la demanda 	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar a las personas para que utilicen los productos Naturales los Cuales están superando a lo tradicional • Estudiar el mercado donde se encontrará el negocio • Tenemos las mejores tierras y producción de caña lo cual evitara que se nos hecho a perder la producción • Indicar las funciones del personal periódicamente 	<ul style="list-style-type: none"> • Con la creación de nuestra propuesta tendremos asociaciones de paneleros que ofrecerán la crema de panela a sus clientes • Ofrecer un mejor servicio que la competencia • Mientras nos conceden el crédito necesario seguiremos avanzando con nuestro capital invertido • Alcanzar la acogida de nuestros consumidores con el servicio que se va ofrecer

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

Las 5 fuerzas de Porter permiten conocer cuáles son nuestros competidores directos e indirectos, proveedores, clientes y productos sustitutos.

Figura 21. Análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter



Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Intriago Escobar

BARRERAS DE ENTRADA

Cuadro 39. Barreras de Entrada

F. BARRERAS DE ENTRADA	BAJO	MEDIO	ALTO
1. Altos costos		X	
2. Productos (servicios diferentes)	X		
3. Amenaza de nuevos participantes		X	
4. Prestigio de la competencia	X		
AMENAZA DE NUEVOS PARTICIPANTES	2	2	0
	50%	50%	0%

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo

Irene Alexandra Intriago Escobar

INTERPRETACION:

De acuerdo a las Barreras de Entrada encontradas en el cuadro anterior podemos interpretar que los productos (servicios diferentes) y el prestigio de la competencia tienen un porcentaje bajo de Barrera.

Pero los altos costos y amenazas de nuevos participantes nos da un porcentaje medio de Barrera es decir tenemos que poner atención en este punto para poder apoderarnos del mercado en el que queremos incursionar.

Lo que nos motiva es que no tenemos como Barrera de entradas ningún porcentaje el cual nos permite llevar en marcha nuestra propuesta.

SERVICIOS SUSTITUTOS

Cuadro 40. Servicios Sustitutos

F. SERVICIOS SUSTITUTOS	BAJO	MEDIO	ALTO
1. Precios accesibles		X	
2. Propensión a cambiar	X		
3. Empresas grandes que se posesionen en el mercado		X	
4. Empresas de Gobierno que brinden el servicio que se ofrezca	X		
AMENAZA DE SUSTITUCION	2	2	0
	50%	50%	0%

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

INTERPRETACION:

De acuerdo a las Amenazas de Sustitución encontradas en el cuadro anterior podemos interpretar que en el 50% dado como porcentaje bajo será la propensión a cambiar y que el Gobierno brinde el Servicio que ofreceremos.

Mientras que el otro 50% que corresponde al porcentaje medio será los precios accesibles y las empresas grandes que se posicionen en el mercado.

Obteniendo un 0% de amenaza en sustitución lo cual es muy satisfactorio.

DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD

Cuadro 41. Determinantes de la Rivalidad

F. DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	BAJO	MEDIO	ALTO
1. Competidores que brinden el mismo servicio		X	
2. Estrategias Comerciales		X	
3. Crecimiento del mercado		X	
4. Calidad-Precio			X
ANALISIS DE RIVALIDAD	0	3	1
	0%	75%	25%

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

INTERPRETACION:

En este caso nuestra planta procesadora de caña de azúcar productora de mascarilla de panela hidratante para la piel no presenta porcentaje bajo de rivalidad es decir que los competidores que brinden el mismo servicio, cuentan con estrategias comerciales y la parte calidad-precio tienen un porcentaje medio de rivalidad.

Mientras que consideramos como rivalidad alta a la Calidad-Precio por tal motivo brindaremos los mejores productos con propiedades que regeneren el rostro, lo cuiden y que sobretodo lo prepare ante los distintos cambios climáticos.

PODER DE LOS COMPRADORES

Cuadro 42. Poder de los compradores

PODER DE LOS COMPRADORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1. Inclinación por productos o servicios iguales	X		
2. Imagen Corporativa		X	
3. Estrategias Promocionales			X
4. Mercado Amplio			X
PODER DEL CONSUMIDOR	1	1	2
	25%	25%	50%

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

INTERPRETACION

Analizando el cuadro del poder del consumidor notamos claramente que tenemos un porcentaje muy atractivo ya que la inclinación por productos o servicios iguales es baja dándonos un 25%, imagen Corporativa 25%.

Mientras que las Estrategias Promocionales y Mercado amplio 50% es en este punto en donde nos enfocaremos nuestro producto será de excelente calidad a un precio módico el cual no será tan bajo ni tan elevado porque si ofrecemos un producto o servicio de muy bajo costo correremos el riesgo de que pueda ser sustituido nuestro producto.

NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES

Cuadro 43. Negociación con los proveedores

NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1. Precios elevados	X		
2. Importancia del volumen para el proveedor		X	
3. Impacto Económico	X		
4. Compromiso con grandes empresas	X		
PODER DE LOS PROVEEDORES	3	1	0
	75%	25%	0%

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

INTERPRETACION

Analizando el cuadro del Poder de los Proveedores obtuvimos un 75% de porcentaje bajo en cuanto a lo que es Precios Elevados, Impacto Económico, y Compromiso con grandes empresas, un 25% de porcentaje medio en lo que respecta a la Importancia del Volumen para el proveedor.

Cuando realicemos la negociación con los proveedores podemos pactar nuestras formas de pago y de entrega de la mejor manera llegando a acuerdos que nos beneficiará a ambos.

SECTOR COMERCIAL

Cuadro 44. Resumen del análisis del sector comercial

MAGNITUD DE LA EMPRESA	ACTUAL			FUTURO		
	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
BARRERAS DE ENTRADA	2	2	0	1	3	0
SERVICIOS SUSTITUTOS	2	2	0	2	1	1
DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	0	3	1	1	2	1
PODER DE LOS COMPRADORES	1	1	2	1	2	1

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

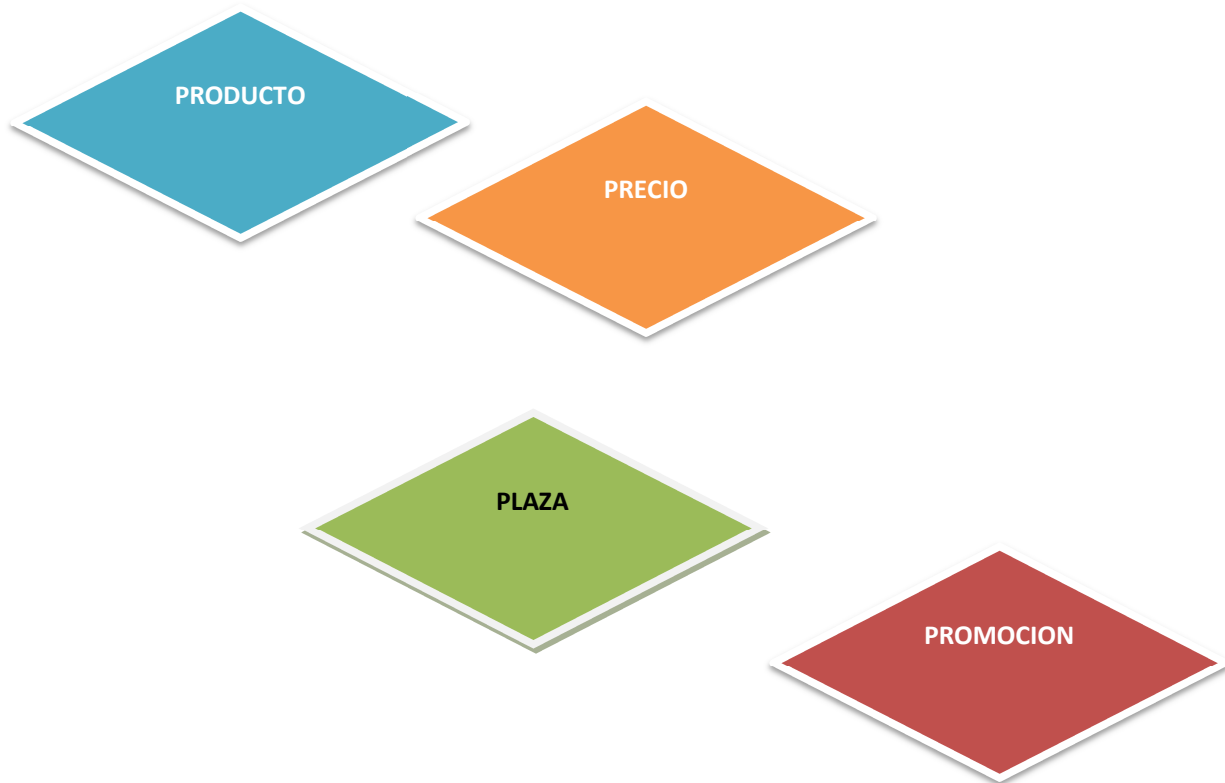
5.8. MARKETING MIX

El marketing mix o también conocido como mezcla de mercadotecnia son las estrategias de marketing que nos ayudan a cumplir los objetivos planteados.

Las empresas utilizan al Marketing para incrementar las ventas.

A largo plazo las cuatro variables que vamos a utilizar pueden ser modificadas pero si el plazo es corto serán difíciles de modificar ya que tenemos planteadas nuestras estrategias a cinco años.

Figura 22. Marketing mix



Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo
Irene Alexandra Intriago Escobar

Producto.- Una vez implementado la planta procesadora de caña de azúcar para crear la mascarilla de panela hidratante para la piel, revisaremos que todos los procesos sean llevados de manera continua para corregir fallas o posibles errores que puedan afectar de algún modo nuestro producto.

Precio.- El precio será razonable y al alcance de la ciudadanía milagreña.

Plaza.- para este tipo de proyectos nos orientamos a las clase baja, media-alto, alto de la Ciudad de San Francisco de Milagro.

Después de que ya hemos identificado nuestro Mercado Objetivo es necesario determinar el canal de distribución el cual nos permitirá brindar un producto y servicio de primera calidad.

Promoción.-Será la principal herramienta ya que haremos conocer el proyecto por medio de campañas publicitarias con el objetivo de llamar la atención a nuestro mercado meta y posicionarnos de la mejor forma posible en la Ciudad de Milagro.

Slogan: El slogan por el cual nos daremos a conocer será: “Dale vida a tu piel”.

Estrategias de Promoción.-

Utilizaremos las siguientes estrategias de promoción:

- Internet
- Publicidad
- Promociones en Servicios

Internet.- Nos daremos a conocer por este medio tan importante y necesario para la ciudadanía ya que ellos podrán consultar las promociones y demás servicios que ofreceremos esto se llevara a cabo en las redes sociales como lo es el Facebook, con la finalidad de incentivar el desarrollo tecnológico.

Publicidad.- Nos daremos a conocer por medio de volantes, tarjetas de presentación, prensa hablada y escrita.

Promociones de Servicios.- Tenemos el agrado de ofrecer a nuestros clientes el servicio de transporte de su mercadería de manera gratuita en el primer pedido que nos realicen.

Figura 23. DISTRIBUCION INTERNA DE LA EMPRESA

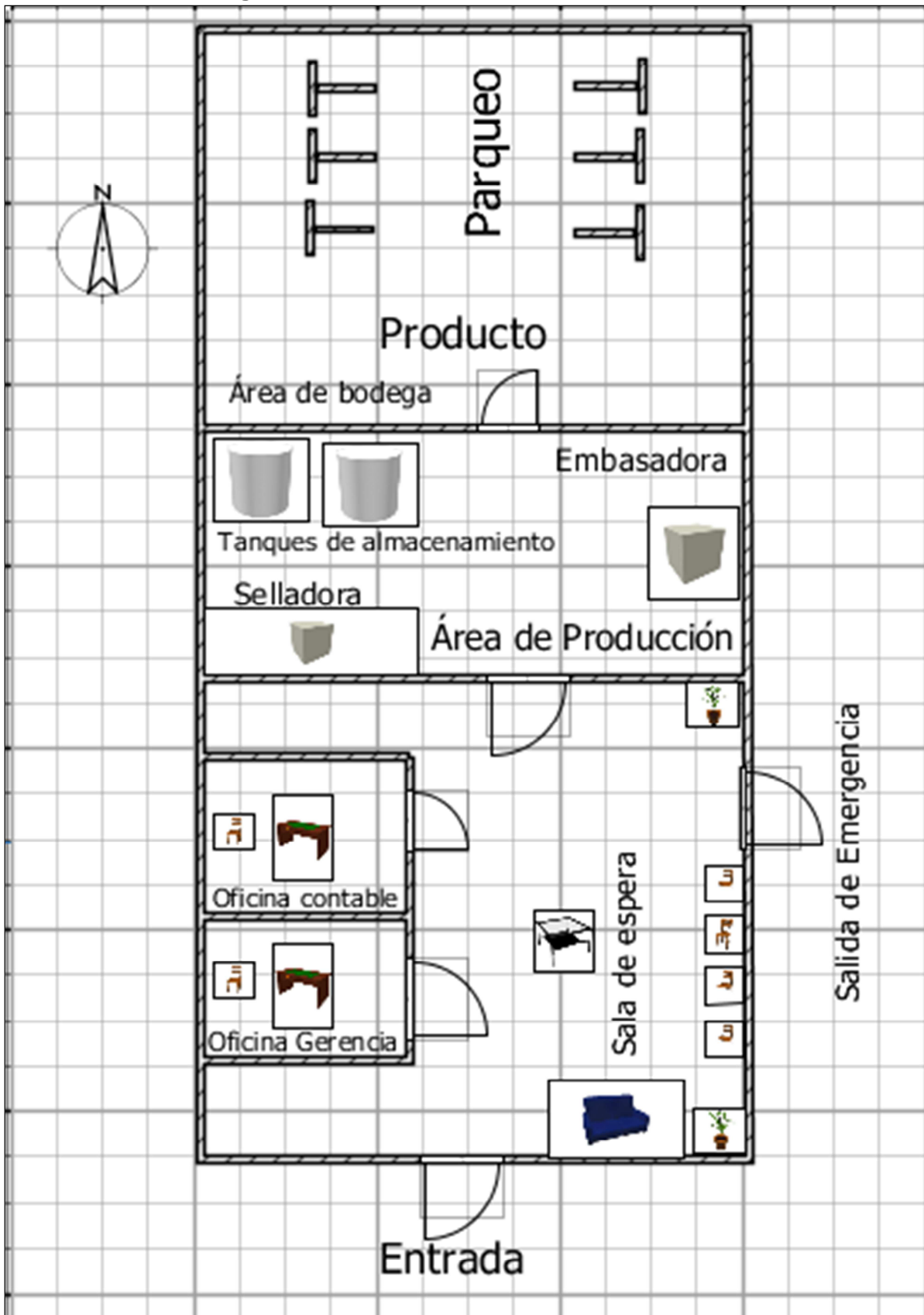


Figura 24 DISTRIBUCION EXTERNA DE LA EMPRESA



Figura 25.LOGOTIPO DE LA EMPRESA



Figura 26.PUBLICIDAD



Facial Fade

CREMA FACIAL

CONTENIDO:

AGUA - EXTRACTO DE CAÑA - PANELA - ALOE
CYCLOPENTASILOXANE - GLICERIN
GLYCERILSTEARATE - CETEARYL ALCOHOL
BUTYROSPERMUM PARKI BUTER

Prevención y tratamiento para el envejecimiento cutáneo,
estimula el metabolismo de las células y previene las arrugas.
Acción cicatrizante de las heridas, apta para el tratamiento de
dermis escamosas, para manos secas y agrietadas,



Facial Fade
CREMA FACIAL

CONTENIDO:
AGUA - EXTRACTO DE CAÑA - PANELA - ALOE
CYCLOPENTASILOXANE - GLICERIN
GLYCERILSTEARATE - CETEARYL ALCOHOL
BUTYROSPERMUM PARKI BUTER

Prevención y tratamiento para el envejecimiento cutáneo,
estimula el metabolismo de las células y previene las arrugas.
Acción cicatrizante de las heridas, apta para el tratamiento de
dermis escamosas, para manos secas y agrietadas.

NET WT. 1.5 OZ. (42.5g)

Dale vida a Tu Piel.

Figura 27.TARJETA DE PRESENTACIÓN



BUSTIRE. S.A.



Facial Fade
CREMA FACIAL

Facial Fade
CREMA FACIAL
Dale vida a Tu Piel.

Irene Intriago
PRESIDENTA

Karen Bustamante
GERENTE

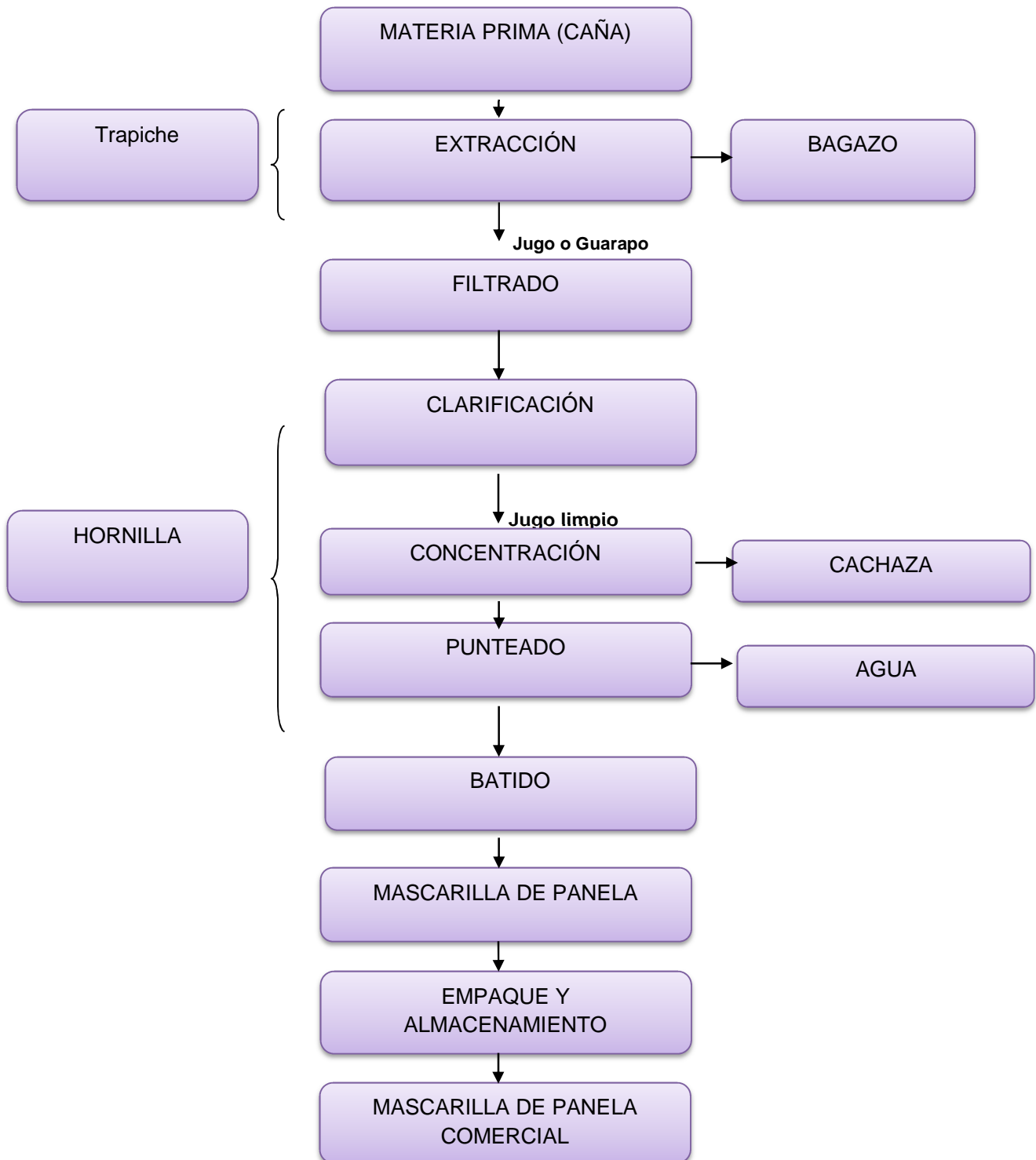
**DIRECCIÓN: Km. 5 Vía Virgen de Fátima a 2 Cuadras de la
Comisión de Tránsito del Ecuador.**

Tel.: 0998431254 0983123067

PROMOCIÓN DE SERVICIOS

Debido a que somos nuevos en el Mercado, es necesario establecer promociones de apertura en este caso ofreceremos Servicio de transporte gratuito a los clientes en su primera compra.

Cuadro 45.Procesos de la Empresa



PROCESOS DE LA EMPRESA

Materia prima (caña).- La caña la obtendremos de nuestros proveedores los cuales nos las proporcionaran en el momento indicado para poder empezar nuestros procesos en la realización de la crema hidratante para la piel.

Una vez llegada la caña de azúcar al trapiche será pesada para luego establecer rendimientos.

Extracción.- El proceso de extracción se lo realizara pasándolo a través de los **trapiches** los cuales extraen el jugo crudo o **guarapo** el mismo que se lo considera como producto principal, el material restante se lo utiliza como combustible para la **hornilla**. El jugo que se obtuvo naturalmente se encuentra en un estado sin clarificación por lo cual procedemos a almacenarlo en los tanques correspondientes para realizar la **Clarificación** en el cual se obtiene un jugo limpio donde ajustaremos el pH, que debe estar entre 5.6 y 5.8 para que esto sea posible se le adiciona cal mejorando así la apariencia del proceso.

En la clarificación se separara la **cachaza** que son los residuos de lo que ya no vamos a necesitar en el proceso pero que es utilizado en la alimentación animal.

Seguimos con la evaporación del **agua** para que de esta manera la **concentración** de azúcares aumente en los jugos. Una vez que se alcance el contenido soluble luego de ser **punteado y batido** adquiere consistencia de mieles se lo deja concentrar más hasta lograr el punto de panela.

La **maskarilla de panela** será elaborada con los siguientes ingredientes:

- Panela
- Aloe vera
- Agua
- Extracto de caña de azúcar
- Glicerina, y otros componentes químicos los cuales serán en cantidades minoritarias.

El empaque y almacenamiento será en envase de plástico el cual estará ubicado en la bodega hasta el momento de ser comercializado.

Tendrá su correspondiente etiqueta y las seguridades del caso.

La etiqueta contendrá los valores nutricionales correspondientes y la composición del producto que vamos a ofrecer

5.8.1 Recursos Análisis Financieros

Por medio de los Estados Financieros podemos demostrar la factibilidad del proyecto los cuales serán explicados correctamente con sus correspondientes balances

5.8.2 Plan de Cuentas

Utilizaremos el siguiente plan de cuentas:

PLAN DE CUENTAS	
1. ACTIVOS	
1.1 Activos Corrientes	
1.1.1	Caja
1.1.2	Bancos
1.1.3	Cuentas por Cobrar
1.1.4	IVA Pagado
1.2 Activos Fijos	
1.2.1	Inventario de Suministro
1.2.2	Muebles de Oficina
1.2.3	Equipo de Computación
1.2.4	Depreciación Acumulada
1.3 Activos Diferidos	
1.3.1	Arriendo Pagado por Adelantado
1.3.2	Publicidad Pagada por Adelantada
1.3.3	Imprevistos
1.3.4	Gastos de Constitución
2. PASIVOS	
2.1 Pasivos Corrientes	
2.1.1	Cuentas por Pagar

2.1.2 IVA Cobrado
2.1.3 Impuesto por Pagar
2.2 Pasivos a Largo Plazo
2.2.1 Préstamo Bancario
3. PATRIMONIO
3.1 Capital
3.1 Utilidad o Pérdida del Ejercicio
4. INGRESOS
4.1 Ventas
4.2 Devolución en Ventas
5. GASTOS
5.1 Gastos Administrativos
5.1.1 Sueldos y Salarios
5.1.2 Servicios Básicos
5.1.3 Gastos de Publicidad
5.1.4 Gastos de Depreciación
5.1.5 Gastos de Alquiler
5.2 Gastos de Producción
5.2.1 Compras
5.2.2 Descuento en Compras
5.2.3 Costo de Ventas
5.2.4 Gastos de MOD
5.3 Gastos Financieros
5.3.1 Gastos de Interés

RECURSO HUMANO

Para la realización de este proyecto hemos hecho necesario realizar el siguiente cuadro:

Cuadro 46. Gastos de sueldos y salarios

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS								
CARGO	CANTIDAD	RMU	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.920,00	\$ 8.712,00	\$ 9.583,20	\$ 10.541,52
Secretaria	1	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 3.816,00	\$ 4.197,60	\$ 4.617,36	\$ 5.079,10	\$ 5.587,01
Jefe de ventas	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
Contador	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
Jefe de operaciones	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.280,00	\$ 5.808,00	\$ 6.388,80	\$ 7.027,68
Obreros	5	\$ 318,00	\$ 1.590,00	\$ 19.080,00	\$ 20.988,00	\$ 23.086,80	\$ 25.395,48	\$ 27.935,03
		TOTAL	\$ 3.908,00	\$ 46.896,00	\$ 50.985,60	\$ 55.454,16	\$ 60.338,08	\$ 65.677,31

Fuente: Karen Lorena Bustamante Naranjo

Irene Alexandra Intriago Escobar

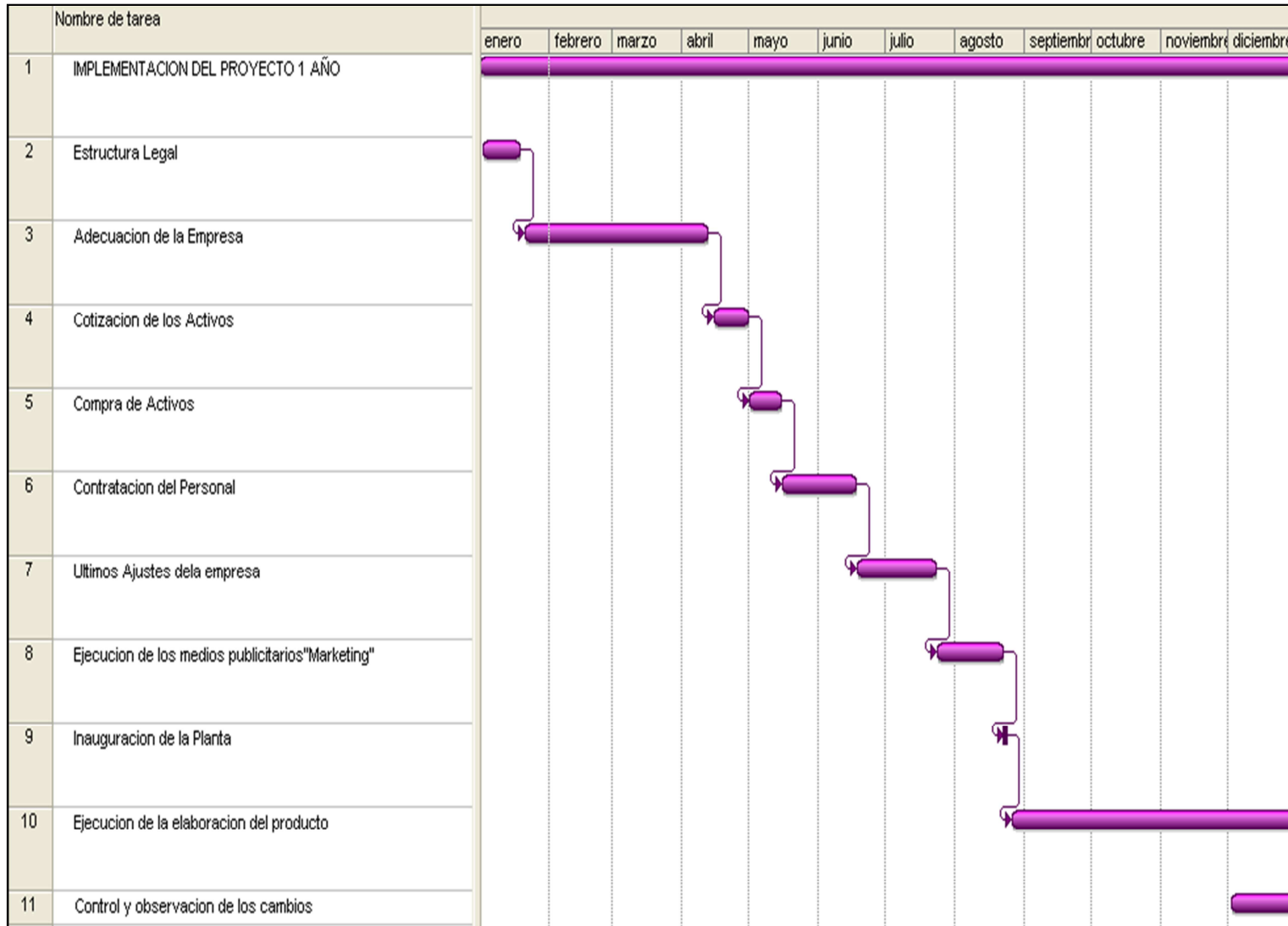
5.8.2.1 Recurso Financiero

Por medio de los Estados Financieros podemos demostrar la factibilidad del proyecto los cuales serán explicados correctamente con sus correspondientes balances.

5.8.3. Impacto

- Contribuir con plazas de trabajo en la Ciudad de Milagro
- Ofrecer un Servicio con un valor agregado adaptado a los requerimientos del medio.
- Disminuir la tensión en el momento de elegir una crema facial que proteja, Hidrate y al mismo tiempo cuide la piel de enfermedades causadas por los cambios climáticos.
- Satisfacer a los clientes en cuanto a la calidad del producto.
- Motivar a que las personas se inclinen a lo Natural.
- Fomentar el surgimiento de negocios que beneficien la industria.

5.8.4 Cronograma de Actividades



5.8.5. Lineamiento Para Evaluar La Propuesta

- Brindar un servicio y producto de calidad lo cual nos identifique como pioneros en el mercado nacional.
- Colocar nuestra propuesta a nivel internacional
- Observar el desempeño de cada persona que va a pasar a formar parte de la empresa para así poder tomar las respectivas correcciones y poder capacitarlos de la mejor manera posible para que puedan ofrecer lo mejor a lo que se refiere en rendimiento personal.
- Realizar un seguimiento en el mercado para comprobar que nuestro producto cumple con todas las expectativas de los clientes.
- Creatividad e innovación en la creación de este tipo de negocios.

Cuadro 47. FLUJO DE CAJA

	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
RUBROS						
INGRESOS						
VENTAS		\$ 91.980,00	\$ 96.579,00	\$ 101.407,95	\$ 106.478,35	\$ 111.802,26
TOTAL DE INGRESOS		\$ 91.980,00	\$ 96.579,00	\$ 101.407,95	\$ 106.478,35	\$ 111.802,26
DESEMBOLSOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ 61.185,54	\$ 65.785,14	\$ 70.814,70	\$ 75.009,18	\$ 81.027,22
GASTOS DE PRODUCCION		\$ 9.400,00	\$ 10.810,00	\$ 12.431,50	\$ 14.296,23	\$ 16.440,66
GASTOS FINANCIEROS		\$ 2.964,09	\$ 2.480,59	\$ 1.913,81	\$ 1.249,38	\$ 470,50
TOTAL DESEMBOLSOS		\$ 73.549,62	\$ 79.075,73	\$ 85.160,01	\$ 90.554,79	\$ 97.938,38
UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PART		\$ 18.430,38	\$ 17.503,27	\$ 16.247,94	\$ 15.923,56	\$ 13.863,89
(-) 15%PARTICIP UTILIDAD ANUAL			\$ 2.764,56	\$ 2.625,49	\$ 2.437,19	\$ 2.388,53
(-)22% IMPUESTO A LA RENTA			\$ 3.446,48	\$ 3.273,11	\$ 3.038,37	\$ 2.977,71
UTILIDAD O PERDIDA NETA		\$ 18.430,38	\$ 11.292,23	\$ 10.349,34	\$ 10.448,00	\$ 8.497,65
(+) DEPRECIACION ACT FIJO		\$ 2.389,54	\$ 2.389,54	\$ 2.389,54	\$ 1.083,00	\$ 1.083,00
(+) AMORTIZACION DE G. CONSTITUCION		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
(-)AMORTIZACION DE LA DEUDA		\$ 2.806,59	\$ 3.290,08	\$ 3.856,87	\$ 4.521,29	\$ 5.300,18
PRESTAMO	\$ 19.775,00					
INVERSIONES	\$ 28.250,00					
FLUJO DE CAJA	-\$ 28.250,00	\$ 18.213,33	\$ 10.591,69	\$ 9.082,01	\$ 7.209,71	\$ 4.480,47
Saldo Inicial		\$ 5.900,00	\$ 24.113,33	\$ 34.705,01	\$ 43.787,03	\$ 50.996,74
Flujo de caja acumulado		\$ 24.113,33	\$ 34.705,01	\$ 43.787,03	\$ 50.996,74	\$ 55.477,21
		VAN	\$ 6.724,77			
		TIR	30%			
		TASA DE DESCUENTO	15,25%			

Cuadro 48 .Balance General

**Balance General
en dólares americanos**

ACTIVOS

<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>	<u>AÑO 0</u>	<u>AÑO 1</u>	<u>AÑO 2</u>	<u>AÑO 3</u>	<u>AÑO 4</u>	<u>AÑO 5</u>
Caja	\$ 4.000,00	\$ 24.113,33	\$ 34.705,01	\$ 43.787,03	\$ 50.996,74	\$ 55.477,21
Inventario materia prima	\$ 1.900,00	\$ 2.850,00	\$ 4.275,00	\$ 6.412,50	\$ 9.618,75	\$ 14.428,13
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 5.900,00	\$ 26.963,33	\$ 38.980,01	\$ 50.199,53	\$ 60.615,49	\$ 69.905,34
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>						
Muebles de Oficina	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00
Equipos de oficina	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00
Maquinaria	\$ 8.900,00	\$ 8.900,00	\$ 8.900,00	\$ 8.900,00	\$ 8.900,00	\$ 8.900,00
Equipos de Computación	\$ 3.060,00	\$ 3.060,00	\$ 3.060,00	\$ 3.060,00	\$ 3.060,00	\$ 3.060,00
Equipos de Esterilización y herramientas	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00	\$ 860,00
(-) Depreciación acumulada	\$ -	\$ 2.389,54	\$ 4.779,07	\$ 7.168,61	\$ 8.251,61	\$ 9.334,61
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 14.750,00	\$ 12.360,46	\$ 9.970,93	\$ 7.581,39	\$ 6.498,39	\$ 5.415,39
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>						
Arriendo Pagado x Adelantado	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Publicidad Pagada x Adelantada	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Amortización de gastos de constitución	\$ -	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 600,00	\$ 800,00	\$ 1.000,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 7.600,00	\$ 7.400,00	\$ 7.200,00	\$ 7.000,00	\$ 6.800,00	\$ 6.600,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 28.250,00	\$ 46.723,79	\$ 56.150,94	\$ 64.780,92	\$ 73.913,88	\$ 81.920,73
<u>PASIVOS</u>						
<u>PASIVO CORTO PLAZO</u>						
Impuesto a la Renta por pagar	\$ -	\$ 3.446,48	\$ 3.273,11	\$ 3.038,37	\$ 2.977,71	\$ 2.592,55
Cuentas por pagar a PROVEEDORES	\$ -	\$ 2.850,00	\$ 4.275,00	\$ 6.412,50	\$ 9.618,75	\$ 14.428,13
Participación en utilidades de trabajadores	\$ -	\$ 2.764,56	\$ 2.625,49	\$ 2.437,19	\$ 2.388,53	\$ 2.079,58
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	\$ -	\$ 9.061,04	\$ 10.173,60	\$ 11.888,06	\$ 14.984,99	\$ 19.100,26
<u>PASIVO A LARGO PLAZO</u>						
Préstamos Bancario	\$ 19.775,00	\$ 16.968,41	\$ 13.678,33	\$ 9.821,47	\$ 5.300,18	\$ 0,00
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 19.775,00	\$ 16.968,41	\$ 13.678,33	\$ 9.821,47	\$ 5.300,18	\$ 0,00
TOTAL PASIVOS	\$ 19.775,00	\$ 26.029,45	\$ 23.851,93	\$ 21.709,52	\$ 20.285,17	\$ 19.100,26
<u>PATRIMONIO</u>						
Capital Social	\$ 8.475,00	\$ 8.475,00	\$ 8.475,00	\$ 8.475,00	\$ 8.475,00	\$ 8.475,00
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 10.997,41	\$ 10.444,20	\$ 9.695,15	\$ 10.130,60	\$ 9.191,76
Utilidad Acumulada	\$ -	\$ -	\$ 10.997,41	\$ 21.441,61	\$ 31.136,75	\$ 41.267,36
Reserva Legal	\$ -	\$ 1.221,93	\$ 2.382,40	\$ 3.459,64	\$ 3.886,36	\$ 3.886,36
TOTAL PATRIMONIO	\$ 8.475,00	\$ 20.694,34	\$ 32.299,01	\$ 43.071,39	\$ 53.628,72	\$ 62.820,47
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 28.250,00	\$ 46.723,79	\$ 56.150,94	\$ 64.780,92	\$ 73.913,88	\$ 81.920,73

Cuadro 49. Estado de Resultados

Estado de Resultados Proyectado

en dólares americanos

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 91.980,00	\$ 96.579,00	\$ 101.407,95	\$ 106.478,35	\$ 111.802,26
(-)Costos de ventas	\$ 9.400,00	\$ 10.810,00	\$ 12.431,50	\$ 14.296,23	\$ 16.440,66
Utilidad Bruta en ventas	\$ 82.580,00	\$ 85.769,00	\$ 88.976,45	\$ 92.182,12	\$ 95.361,61
(-) Gastos					
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	\$ 46.896,00	\$ 50.985,60	\$ 55.454,16	\$ 60.338,08	\$ 65.677,31
Servicios Básicos (\$300 EL MES)	\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00	\$ 4.791,60	\$ 5.270,76
Gastos de Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Gastos de Depreciación	\$ 2.389,54	\$ 2.389,54	\$ 2.389,54	\$ 1.083,00	\$ 1.083,00
Gastos de transportación	\$ 1.500,00	\$ 1.650,00	\$ 1.815,00	\$ 1.996,50	\$ 2.196,15
Gastos de Amortización	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Gastos de Alquiler (\$400 EL MES)	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Total Gastos Administrativos	\$ 61.185,54	\$ 65.785,14	\$ 70.814,70	\$ 75.009,18	\$ 81.027,22
Gastos Financieros					
Gastos de Interés	\$ 2.964,09	\$ 2.480,59	\$ 1.913,81	\$ 1.249,38	\$ 470,50
Total Gastos Financieros	\$ 2.964,09	\$ 2.480,59	\$ 1.913,81	\$ 1.249,38	\$ 470,50
Total de Gastos	\$ 64.149,62	\$ 68.265,73	\$ 72.728,51	\$ 76.258,56	\$ 81.497,72
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 18.430,38	\$ 17.503,27	\$ 16.247,94	\$ 15.923,56	\$ 13.863,89
(-) 15% Repartición de utilidades	\$ 2.764,56	\$ 2.625,49	\$ 2.437,19	\$ 2.388,53	\$ 2.079,58
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 15.665,82	\$ 14.877,78	\$ 13.810,75	\$ 13.535,03	\$ 11.784,31
(-) 22% Impuesto a la Renta	\$ 3.446,48	\$ 3.273,11	\$ 3.038,37	\$ 2.977,71	\$ 2.592,55
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 12.219,34	\$ 11.604,67	\$ 10.772,39	\$ 10.557,32	\$ 9.191,76
(-) 10% Reserva Legal	\$ 1.221,93	\$ 1.160,47	\$ 1.077,24	\$ 426,72	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	\$ 10.997,41	\$ 10.444,20	\$ 9.695,15	\$ 10.130,60	\$ 9.191,76

Cuadro 50. Índices De Liquidez

I.- RAZONES DE SOLVENCIA A CORTO PLAZO O DE LIQUIDEZ			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
razón circulante	-	<u>activos circulantes</u> pasivos circulantes	3,0	3,8	4,2	4,0	3,7
Prueba del acido	-	<u>act.cir - inventarios</u> pasivos circulante	2,66	3,41	3,68	3,40	2,66
Razón de efectivo	-	<u>efectivo</u> pasivo circulante	2,66	3,41	3,68	3,40	2,90
Capital de trajo neto a activos totales	-	<u>capital de trab neto</u> activos totales	0,18138512	0,1509325	0,1308256	0,11466046	0,10345367
Medición del intervalo	-	<u>activos circulantes</u> prm d cost.diar.en op	167,385768	155,24127	143,83033	133,12759	123,106008

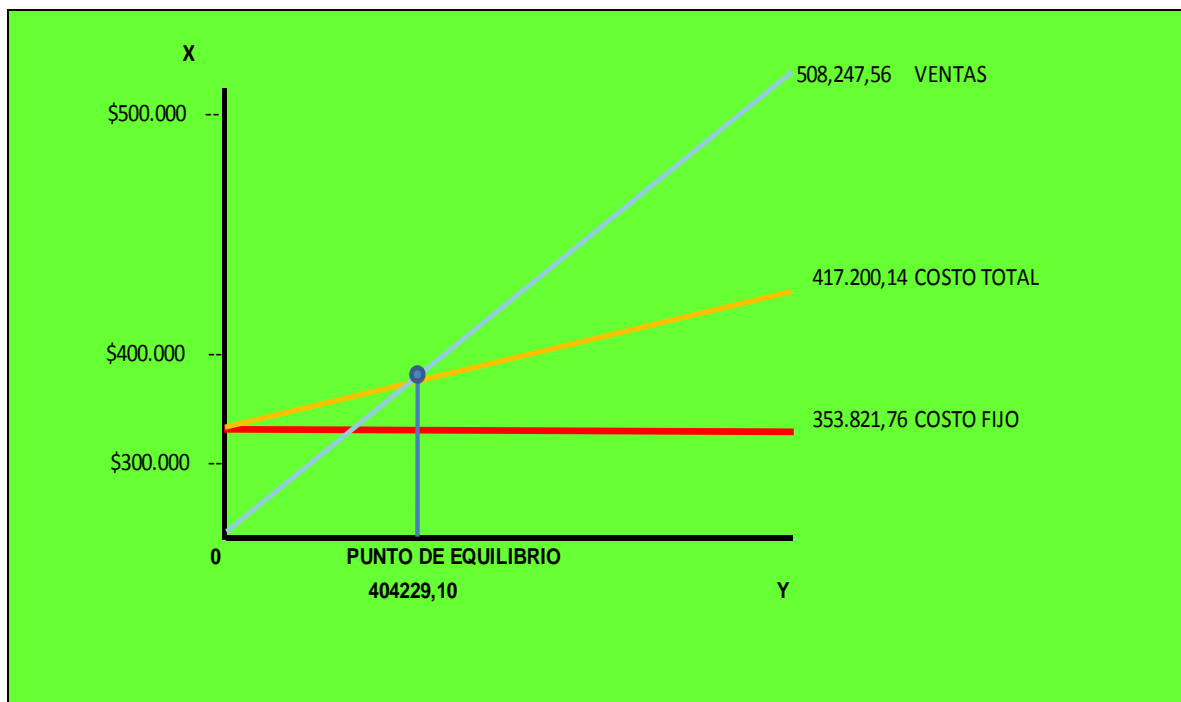
II.- RAZONES DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO O DE APALANCAMIENTO FINANCIERO								
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Razón de deuda total	-	<u>Act.Totales - Cap. Cont.</u>	0,818614882	0,84906753	0,8691744	0,8853395	0,8965463	
		act.totales						
Rzn d ded. O cap.cont	-	<u>Deuda Total</u>	3,071321475	2,8143875	2,5615958	2,39353	2,2537175	
		cap. Contable total						
Mult. Del cap.cont.	-	<u>Act.Totales</u>	5,513131451	6,62547979	7,6437662	8,7214021	9,6661628	
		cap. Total						
Raz. De deuda a l/P	-	<u>Deuda A L/P</u>	0,66690789	0,61743904	0,712983	0,3847629	1,538E-14	
		Deuda a l/p+cap cont. TI.						
Raz. De cobe. Interés	-	<u>UAll</u>	5,28520813	5,99766653	7,2163663	10,833356	25,04644	
		intereses						
Raz. De cob.d ef.	-	<u>UAll + Depreciación</u>	6,091370536	6,96095817	8,4649418	11,700183	27,348255	
		intereses						

III RAZON DE UTILIZACION O DE ROTACION DE LOS ACTIVOS			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rot. Del inventario	-	<u>costo de venta</u> inventario	3,3	2,5	1,9	1,5	1,1
Días de vta. de inv.	-	<u>365 días</u> rotación del inventario	111	144	188	246	320
Rotación del CTN	-	<u>ventas</u> CNT	11	11	12	13	13
Rot. Del act. Fijo	-	<u>ventas</u> act.fijos netos	7,4	9,7	13,4	16,4	20,6
Rot. Del activo total -	-	<u>ventas</u> activos totales	2,0	1,7	1,6	1,4	1,4
IV RAZONES DE RENTABILIDAD							
margen de utilidad -	-	<u>utilidad neta</u> ventas	12%	11%	10%	10%	8%
Rendim.sobre los act.(R0A) -	-	<u>utilidad neta</u> activos totales	24%	19%	15%	14%	11%
Rend. Sobre el cap. Cont. (Roe)	-	<u>utilidad neta</u> patrimonio	53%	32%	23%	19%	15%

Cuadro 51. Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		
DATOS		
VENTAS	\$	508.247,56
COSTOS FIJOS	\$	353.821,76
COSTOS VARIABLES	\$	63.378,38
PE=	CF	
	1-CV	
	VTAS	
PE=	\$	353.821,76
		0,875300172
PE=		404229,10

Figura 28. Punto de equilibrio



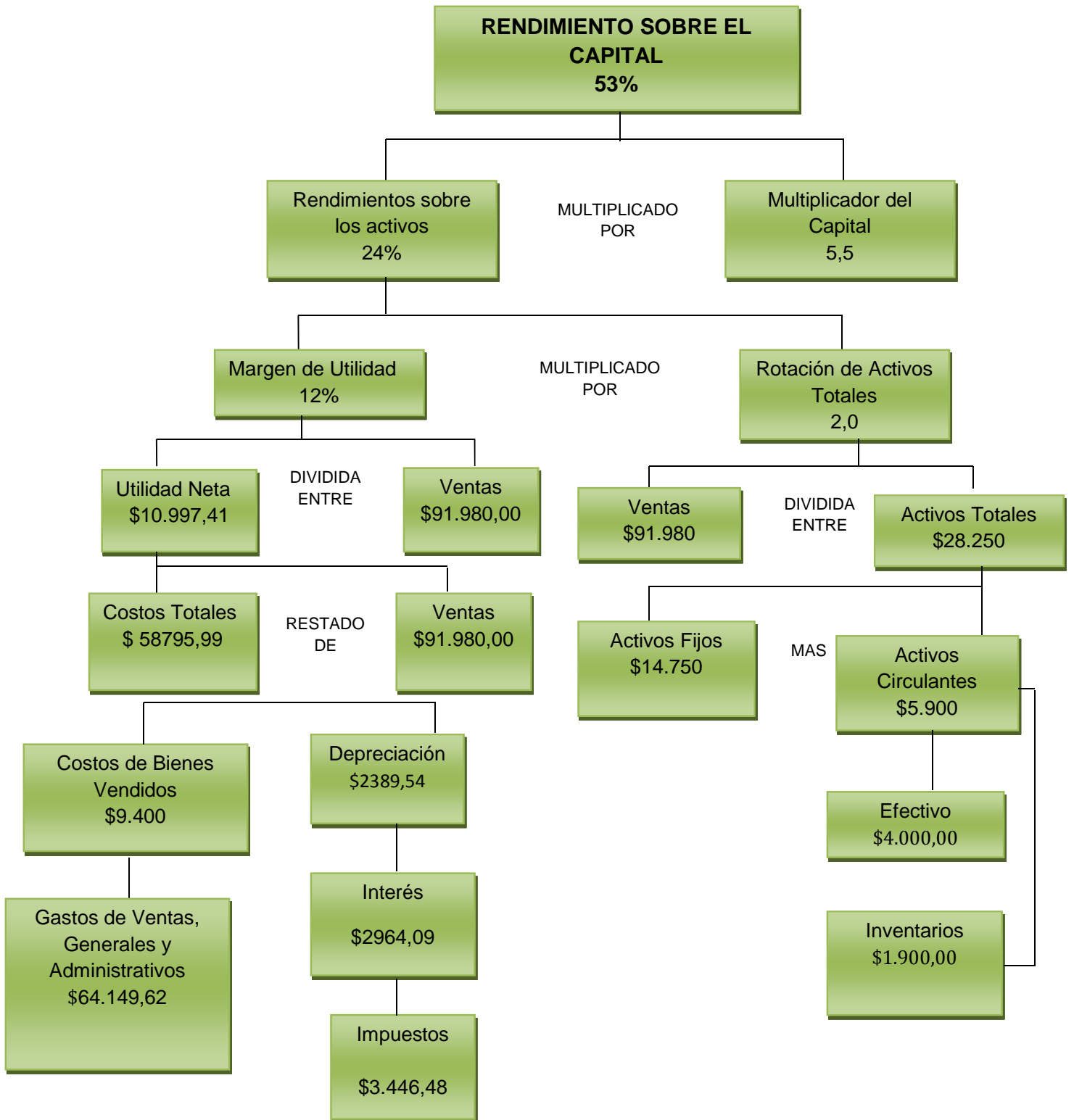
ANÁLISIS DE DUPONT

Por medio del análisis de dupont podemos darnos cuenta sobre la evaluación financiera empresarial, punto importante que sirve para el análisis de los negocios o proyectos en marcha.

Este principio integra los principales indicadores financieros con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa esta utilizando sus activos, capital de trabajo y el multiplicador del capital.

A continuación desarrollaremos el análisis de dupont con los datos de los Estados Financieros.

Cuadro 52 DU PONT



CONCLUSIONES

1. Del estudio que se realizó se pudieron sacar varias conclusiones y una de ellas es que en la ciudad de Milagro no existe una Planta Procesadora de caña de azúcar y producción de mascarilla de panela como producto natural hidratante para la piel por esta razón al implementar la planta se crearían fuentes de trabajo las personas conocerían más de las propiedades curativas de la panela y así consumirían nuestro producto.
2. La panela debe darse a conocer mas para aumentar el consumo de la misma ya sea para preparar los alimentos o para el uso en la piel ya que esta es 100% natural.
3. A los trabajadores se les debe inculcar el orden y el aseo, tanto en lo personal como dentro de la empresa pues al ser ordenados se pueden evitar accidentes y contaminaciones con el producto terminado.
4. Es conveniente variar las fragancias de las cremas, es decir ir innovando nuestro producto siempre con los estándares de calidad más altos.
5. La prioridad de esta planta será la de entregar cremas de excelente calidad que permita la aceptación en el mercado local, contamos con una gran ventaja como es que no tenemos competencia directa por lo que no existe ninguna planta de este índole.

RECOMENDACIONES

- 1.- Tener un personal capacitado con el objetivo de ofrecer productos personalizados y que atraiga la mayor cantidad de clientes necesarios.
- 2.-Este tipo de proyectos debe tener como finalidad hacer conciencia en los Milagreños a cuidar el rostro ya que los cambios climáticos producen serias enfermedades.
- 3.- Al momento de variar los productos que vamos a ofrecer es importante que se mantenga a la panela como materia prima principal.
4. Recomendamos que en el proceso de elaborar las políticas de forma de pago se haga de modo participativo e informando a todos los clientes sobre las decisiones tomadas por los directivos de la empresa.
- 5.-Los desechos o gabazo no solo se los utilizan para alimentar a los animales sino que también se pueden utilizar para producir energía.
- 6.- Es recomendable que la caña de azúcar antes de empezar el proceso de transformación sea bien lavada para evitar la presencia de microorganismos que pueden afectar al producto final.
- 7.- La calidad del producto final depende siempre del tratamiento que se le de a la materia prima, durante y después del ingreso de la misma a la planta. Por esta razón se recomienda al personal encargado de bodega y a los obreros llevar un control exhaustivo de los procesos para elaborar el la mascarilla de panela.
- 8.- Realizar campañas para hacer conciencia en los clientes de las ventajas que tendrá colocar la mascarilla de panela en su piel en relación a mascarillas que son hechas a base de rigurosos procesos químicos.
- 9.- Desde el punto de vista médico la panela es recomendada ya que posee propiedades restauradoras para la piel incluso para aquellas personas que padecen de diabetes.

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ DURAN, Néstor: Reingeniería de Panela, Año 2011. Colombia.
- ✓ INSTITUTO DE INVESTIGACIONES TECNOLOGICAS,
- ✓ <http://www.worldcat.org/>“Industria Panelera en Colombia”, Año 2010, p.28. Colombia
- ✓ ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORA, <http://www.dspace.espol.edu.ec/>,
- ✓ Características observadas en los cultivos de caña panelera en Ecuador, pag.24,26.
- ✓ SOLCA, <http://www.dmedicina.com/enfermedades/enfermedades-vasculares-y-del-corazon/actualidad/el-estres-eleva-el-riesgo-de-mortalidad-cardiovascular>, Año 2010. Ecuador.
- ✓ SOLCA, http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101165661/-1/Se_dispara_el__c%C3%A1ncer_de_piel.html#.UJE1iGfSRAk, Año 2011. Ecuador.
- ✓ CAMACHO, [http:// www. Usatoday.com/](http://www.Usatoday.com/),2010.
- ✓ ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORA, <http://www.dspace.espol.edu.ec/>, Estudio de la Industria Panelera en el Ecuador, Tesis de grado Ingeniería.
- ✓ UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, <http://www.ug.edu.ec/revistaccmm/revista>, pp.109-118, Guayaquil. Ecuador.
- ✓ VALVERDE, N.; AGUILAR, C. <http://www.panelamonitor.org/> Descripción del proceso para la tecnología de panela granulada. ASOCAP.
- ✓ L. Pérez, Manzanera, <http://www.worldcat.org/> ., “Las tecnologías de la información en la nueva economía”, Ediciones Díaz de Santos, 2008.
- ✓ SAPAG, Nassid: Libro de proyectos de inversión, formulación y evaluación, 2006
- ✓ S, William, STANTON, Michel, S, Etzel, y WALKER, Bruce J: Fundamento de Marketing, 2007.

ANEXOS



ENCUESTA

Sexo: Masculi Femenino

La encuesta esta dirigida a todas las personas a fin de medir el nivel de aceptación de la implementación de una planta artesanal que permita obtener mascarilla de panela para el cuidado de la piel en la ciudad de Milagro.

1.- ¿Cree usted que los créditos que actualmente ofrece el gobierno son la mejor alternativa para la evolución de microempresas o negocios?

SI _____ NO _____

2.- ¿Le gustaría trabajar o ser dueño de una planta procesadora de caña de azúcar que permita obtener mascarillas de panela?

SI _____ NO _____

3.- ¿Cree usted que el Gobierno está apoyando la producción de panela en el país?

SI _____ NO _____

4.- ¿Sabía usted que actualmente es necesario protegerse del sol pues este produce cáncer en la piel?

SI _____ NO _____

5.- ¿Sabía usted de las propiedades curativas de la panela?

SI _____ NO _____

6.- ¿Cree usted que sería un negocio rentable ofrecer productos naturales para cuidar la piel de las personas mediante el uso de mascarillas de panela?

SI _____ NO _____

7.- ¿Si existiera productos naturales para protegerse del sol a base de panela que permita regenerar su piel lo utilizaría?

SI _____ NO _____

8.- ¿De que manera compra usted la panela?

Granulada

En polvo

Otros

9.- ¿Que cantidad de panela adquiere en el año?

Poco

Mucho

Nada

10.- ¿Cree usted que una planta procesadora de caña de azúcar para la creación de mascarilla hecha a base de panela hidratante para la piel sería un buen aporte para el desarrollo de nuestra Ciudad?

Si

No

Por qué no? _____

11.- ¿Considera usted que los precios de adquisición de la panela son muy elevados?

Si

No

Por qué no? _____

12.- ¿Tiene conocimiento de alguna planta procesadora de caña de azúcar para hacer mascarilla de panela en nuestro País?

Si

No

13.- ¿Ha utilizado usted la panela alguna vez como producto natural curativo?

Si

No

Por qué no? _____

FOTOS DE LA MATERIA PRIMA



FOTOS DE LA MATERIA PRIMA



FOTOS DE LA MATERIA PRIMA



INVERSIÓN INICIAL

DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
Computadoras	\$ 700,00	4	\$ 2.800,00
Impresora	\$ 130,00	2	\$ 260,00
Sillas de oficina	\$ 40,00	4	\$ 160,00
Archivadores	\$ 350,00	1	\$ 350,00
Calculadoras	\$ 25,00	4	\$ 100,00
Teléfonos	\$ 40,00	1	\$ 40,00
Escritorios	\$ 320,00	4	\$ 1.280,00
Materia prima (caña de azúcar) por toneladas	\$ 1.250,00	1	\$ 1.250,00
Materiales varios para elaboración de crema	\$ 1.200,00	1	\$ 1.250,00
Molino mecánico(trapiche)	\$ 700,00	2	\$ 1.400,00
Maquina mezcladora-trituradora	\$ 6.200,00	1	\$ 6.200,00
Maquina envasadora	\$ 1.300,00	1	\$ 1.300,00
Envases tipo tubo colores juveniles	\$ 0,68	5000	\$ 3.400,00
Gastos de Publicidad en el producto	\$ 1.800,00	1	\$ 1.800,00
Materiales de esterilización(guantes, mascarillas, delantales, uniforme)	\$ 215,00	4	\$ 860,00
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00
Gasto de Alquiler del Local	\$ 400,00	12	\$ 4.800,00
TOTAL			\$ 28.250,00

INVERSION INICIAL

DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
<u>ACTIVOS</u>			
<u>Equipos de Computación</u>			
Computadoras	\$ 700,00	4	\$ 2.800,00
Impresora	\$ 130,00	2	\$ 260,00
<u>Inventario inicial Materia Prima</u>			
Materia prima (caña de azúcar) por tonelada	\$ 2.500,00	1/2	\$ 1.250,00
Materiales varios para elaboración de crema	\$ 1.200,00	1	\$ 1.250,00
Envases tipo tubo colores juveniles	\$ 0,68	5000	\$ 3.400,00
<u>Muebles de Oficina</u>			
Sillas de oficina	\$ 40,00	4	\$ 160,00
Archivadores	\$ 350,00	1	\$ 350,00
Escritorios	\$ 320,00	4	\$ 1.280,00
<u>Equipos de oficina</u>			
Calculadoras	\$ 25,00	4	\$ 100,00
Teléfonos	\$ 40,00	1	\$ 40,00
<u>Maquinaria</u>			
Molino mecánico(trapiche)	\$ 700,00	2	\$ 1.400,00
Maquina mezcladora-trituradora	\$ 6.200,00	1	\$ 6.200,00
Maquina envasadora	\$ 1.300,00	1	\$ 1.300,00
<u>Equipos de Esterilización y herramientas</u>			
Materiales de esterilización(guantes, mascarillas, delantales, uniforme)	\$ 215,00	4	\$ 860,00
<u>ACTIVOS DIFERIDOS</u>			
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	1	\$ 1.000,00
Gasto de Alquiler del Local	\$ 400,00	12	\$ 4.800,00
Gastos de Publicidad en el producto	\$ 1.800,00	1	\$ 1.800,00
TOTAL			\$ 28.250,00

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

MONTO	\$ 19.775,00
TASA ANUAL	0,16
TASA MENSUAL	0,01
TIEMPO EN AÑOS	5
TIEMPO EN MESES	60
PAGO MENSUAL	\$ 480,89

MES	SALDO	CUPÓN	INTERÉS	AMORTIZACIÓN
0	19775,00		0,00	
1	\$ 19.557,78	\$ 480,89	\$ 263,67	\$ 217,22
2	\$ 19.337,66	\$ 480,89	\$ 260,77	\$ 220,12
3	\$ 19.114,60	\$ 480,89	\$ 257,84	\$ 223,05
4	\$ 18.888,58	\$ 480,89	\$ 254,86	\$ 226,03
5	\$ 18.659,53	\$ 480,89	\$ 251,85	\$ 229,04
6	\$ 18.427,44	\$ 480,89	\$ 248,79	\$ 232,10
7	\$ 18.192,25	\$ 480,89	\$ 245,70	\$ 235,19
8	\$ 17.953,92	\$ 480,89	\$ 242,56	\$ 238,33
9	\$ 17.712,42	\$ 480,89	\$ 239,39	\$ 241,50
10	\$ 17.467,69	\$ 480,89	\$ 236,17	\$ 244,72
11	\$ 17.219,71	\$ 480,89	\$ 232,90	\$ 247,99
12	\$ 16.968,41	\$ 480,89	\$ 229,60	\$ 251,29
13	\$ 16.713,77	\$ 480,89	\$ 226,25	\$ 254,64
14	\$ 16.455,73	\$ 480,89	\$ 222,85	\$ 258,04
15	\$ 16.194,25	\$ 480,89	\$ 219,41	\$ 261,48
16	\$ 15.929,28	\$ 480,89	\$ 215,92	\$ 264,97
17	\$ 15.660,78	\$ 480,89	\$ 212,39	\$ 268,50
18	\$ 15.388,70	\$ 480,89	\$ 208,81	\$ 272,08
19	\$ 15.113,00	\$ 480,89	\$ 205,18	\$ 275,71
20	\$ 14.833,62	\$ 480,89	\$ 201,51	\$ 279,38
21	\$ 14.550,51	\$ 480,89	\$ 197,78	\$ 283,11
22	\$ 14.263,62	\$ 480,89	\$ 194,01	\$ 286,88
23	\$ 13.972,92	\$ 480,89	\$ 190,18	\$ 290,71
24	\$ 13.678,33	\$ 480,89	\$ 186,31	\$ 294,58
25	\$ 13.379,82	\$ 480,89	\$ 182,38	\$ 298,51
26	\$ 13.077,33	\$ 480,89	\$ 178,40	\$ 302,49
27	\$ 12.770,80	\$ 480,89	\$ 174,36	\$ 306,53
28	\$ 12.460,19	\$ 480,89	\$ 170,28	\$ 310,61
29	\$ 12.145,44	\$ 480,89	\$ 166,14	\$ 314,75
30	\$ 11.826,49	\$ 480,89	\$ 161,94	\$ 318,95
31	\$ 11.503,28	\$ 480,89	\$ 157,69	\$ 323,20
32	\$ 11.175,77	\$ 480,89	\$ 153,38	\$ 327,51
33	\$ 10.843,89	\$ 480,89	\$ 149,01	\$ 331,88
34	\$ 10.507,59	\$ 480,89	\$ 144,59	\$ 336,30
35	\$ 10.166,80	\$ 480,89	\$ 140,10	\$ 340,79
36	\$ 9.821,47	\$ 480,89	\$ 135,56	\$ 345,33

37	\$ 9.471,53	\$ 480,89	\$ 130,95	\$ 349,94
38	\$ 9.116,93	\$ 480,89	\$ 126,29	\$ 354,60
39	\$ 8.757,60	\$ 480,89	\$ 121,56	\$ 359,33
40	\$ 8.393,48	\$ 480,89	\$ 116,77	\$ 364,12
41	\$ 8.024,50	\$ 480,89	\$ 111,91	\$ 368,98
42	\$ 7.650,60	\$ 480,89	\$ 106,99	\$ 373,90
43	\$ 7.271,72	\$ 480,89	\$ 102,01	\$ 378,88
44	\$ 6.887,79	\$ 480,89	\$ 96,96	\$ 383,93
45	\$ 6.498,74	\$ 480,89	\$ 91,84	\$ 389,05
46	\$ 6.104,50	\$ 480,89	\$ 86,65	\$ 394,24
47	\$ 5.705,00	\$ 480,89	\$ 81,39	\$ 399,50
48	\$ 5.300,18	\$ 480,89	\$ 76,07	\$ 404,82
49	\$ 4.889,96	\$ 480,89	\$ 70,67	\$ 410,22
50	\$ 4.474,27	\$ 480,89	\$ 65,20	\$ 415,69
51	\$ 4.053,03	\$ 480,89	\$ 59,66	\$ 421,23
52	\$ 3.626,18	\$ 480,89	\$ 54,04	\$ 426,85
53	\$ 3.193,64	\$ 480,89	\$ 48,35	\$ 432,54
54	\$ 2.755,34	\$ 480,89	\$ 42,58	\$ 438,31
55	\$ 2.311,18	\$ 480,89	\$ 36,74	\$ 444,15
56	\$ 1.861,11	\$ 480,89	\$ 30,82	\$ 450,07
57	\$ 1.405,04	\$ 480,89	\$ 24,81	\$ 456,07
58	\$ 942,88	\$ 480,89	\$ 18,73	\$ 462,16
59	\$ 474,56	\$ 480,89	\$ 12,57	\$ 468,32
60	\$ 0,00	\$ 480,89	\$ 6,33	\$ 474,56
TOTALES			\$ 9.078,37	

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS

CARGO	CANTIDAD	RMU	TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	1	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.920,00	\$ 8.712,00	\$ 9.583,20	\$ 10.541,52
Secretaria	1	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 3.816,00	\$ 4.197,60	\$ 4.617,36	\$ 5.079,10	\$ 5.587,01
Jefe de ventas	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
Contador	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.300,00	\$ 6.615,00	\$ 6.945,75	\$ 7.293,04
Jefe de operaciones	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.280,00	\$ 5.808,00	\$ 6.388,80	\$ 7.027,68
Obreros	5	\$ 318,00	\$ 1.590,00	\$ 19.080,00	\$ 20.988,00	\$ 23.086,80	\$ 25.395,48	\$ 27.935,03
TOTAL			\$ 3.908,00	\$ 46.896,00	\$ 50.985,60	\$ 55.454,16	\$ 60.338,08	\$ 65.677,31

GASTOS DE PUBLICIDAD

DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	SUBTOTAL
Cuñas Radiales FM (5 Horas Diarias)	\$ 12,00	40	\$ 480,00
Adhesivos en el producto con nombre del producto, marca, ingredientes y modo de uso	\$ 0,1926	5.000	\$ 963,00
Afiches Publicitarios (Periódico - 1/4 de Página) B/N Diario EXTRA	\$ 51,00	7	\$ 357,00
TOTAL			\$ 1.800,00

PRODUCTOS	UNIDADES ELABORADAS	VENTAS UNIDADES	PVP UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Crema facial-luz nocturna anti manchas- 30g	150	100	\$ 6,50	\$ 7.800,00	\$ 8.190,00	\$ 8.599,50	\$ 9.029,48	\$ 9.480,95
Crema facial luz nocturna anti manchas -45g	200	120	\$ 8,75	\$ 12.600,00	\$ 13.230,00	\$ 13.891,50	\$ 14.586,08	\$ 15.315,38
Protector solar- cero sol-75g	320	200	\$ 9,00	\$ 21.600,00	\$ 22.680,00	\$ 23.814,00	\$ 25.004,70	\$ 26.254,94
Protector solar- cero sol-100g	225	100	\$ 9,60	\$ 11.520,00	\$ 12.096,00	\$ 12.700,80	\$ 13.335,84	\$ 14.002,63
Crema hidratante- luz de vida-100mg	380	300	\$ 7,00	\$ 25.200,00	\$ 26.460,00	\$ 27.783,00	\$ 29.172,15	\$ 30.630,76
Crema hidratante- luz de vida-120mg	250	130	\$ 8,50	\$ 13.260,00	\$ 13.923,00	\$ 14.619,15	\$ 15.350,11	\$ 16.117,61
TOTAL	1525	950		\$ 91.980,00	\$ 96.579,00	\$ 101.407,95	\$ 106.478,35	\$ 111.802,26

PRESUPUESTO DE GASTOS

GASTOS	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos					
Sueldos y Salarios	\$ 46.896,00	\$ 50.985,60	\$ 55.454,16	\$ 60.338,08	\$ 65.677,31
Servicios Básicos (\$300 EL MES)	\$ 3.600,00	\$ 3.960,00	\$ 4.356,00	\$ 4.791,60	\$ 5.270,76
Gastos de Publicidad	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
Gastos de Depreciación	\$ 2.389,54	\$ 2.389,54	\$ 2.389,54	\$ 1.083,00	\$ 1.083,00
Gastos de Amortización	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Gastos de transportación	\$ 1.500,00	\$ 1.650,00	\$ 1.815,00	\$ 1.996,50	\$ 2.196,15
Gastos de Alquiler (\$400 EL MES)	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Total Gastos Administrativos	\$ 61.185,54	\$ 65.785,14	\$ 70.814,70	\$ 75.009,18	\$ 81.027,22
Gastos de Producción					
Materia prima (caña de azúcar) por tonelada	\$ 1.250,00	\$ 1.437,50	\$ 1.653,13	\$ 1.901,09	\$ 2.186,26
Materiales varios para elaboración de crema	\$ 1.250,00	\$ 1.437,50	\$ 1.653,13	\$ 1.901,09	\$ 2.186,26
Envases tipo tubo colores juveniles	\$ 3.400,00	\$ 3.910,00	\$ 4.496,50	\$ 5.170,98	\$ 5.946,62
Mano de obra indirecta(MOI)	\$ 3.500,00	\$ 4.025,00	\$ 4.628,75	\$ 5.323,06	\$ 6.121,52
Total Gastos de Producción	\$ 9.400,00	\$ 10.810,00	\$ 12.431,50	\$ 14.296,23	\$ 16.440,66
Gastos Financieros					
Gastos de Interés	\$ 2.964,09	\$ 2.480,59	\$ 1.913,81	\$ 1.249,38	\$ 470,50
Total Gastos Financieros	\$ 2.964,09	\$ 2.480,59	\$ 1.913,81	\$ 1.249,38	\$ 470,50
TOTAL GASTOS	\$ 73.549,62	\$ 79.075,73	\$ 85.160,01	\$ 90.554,79	\$ 97.938,38

DEPRECIACION

ACTIVOS FIJOS	VALOR	% DEPRECIACION	VALOR DE DEPRECIACION
Equipos de Computación	\$ 3.060,00	33,33%	\$ 1.019,90
Muebles y Enseres	\$ 1.790,00	10%	\$ 179,00
Equipos de oficina	\$ 140,00	10%	\$ 14,00
Maquinarias	\$ 8.900,00	10%	\$ 890,00
Equipos de Esterilización y herramientas	\$ 860,00	33,33%	\$ 286,64
TOTAL	\$ 14.750,00		\$ 2.389,54

AMORTIZACION

ACTIVO DIFERIDO	VALOR	% AMORTIZACION	VALOR AMORTIZADO
Gastos de Constitución	1000	20%	200