



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

PROVEER AL MERCADO LOCAL PRODUCTOS NATURALES, A TRAVÉS DE
UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD , PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PANELA
GRANULADA EN EL SECTOR DE NANEGAL

PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO EN
ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS-PERSONAL

TUTOR:

ING. FRANKLIN CEVALLOS

AUTOR:

SALAZAR HERRERA NELLY BEATRIZ

QUITO: 2013



DECLARATORIA

Yo Nelly Beatriz Salazar Herrera declaro que la investigación es original, personal de mi autoría, que no ha sido presentado en ningún trabajo de proyecto profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se presenta en el documento.

Nelly Beatriz Salazar Herrera

C.I N° 172058958-7

CONTRATO DE CESION SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Salazar Herrera Nelly Beatriz**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, Banca y Finanzas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado “**PROVEER AL MERCADO LOCAL PRODUCTOS NATURALES, A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PANELA GRANULADA EN EL SECTOR DE NANEGAL**”, el cual incluye la creación y desarrollo de una microempresa de panela granulada, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación de la microempresa de panela granulada, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales de la microempresa de panela granulada descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública de la microempresa de panela granulada; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del invernadero que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 24 días del mes de Octubre del dos mil trece.

f) _____
Salazar Herrera Nelly Beatriz
C.C. Nº 172058958-7
CEDENTE

f) _____
Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO



AGRADECIMIENTO

Doy primeramente gracias a Dios por la sabiduría y fortaleza que me brindo para culminar este trabajo de grado; al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por brindarme los conocimientos y herramientas necesarias para enfrentarme al mundo competitivo y laboral.

A mis maestros y maestras especialmente al Ing. Franklin Cevallos Tutor del presente proyecto quienes impartieron sus enseñanzas para formarnos de manera técnica y humanística, y su apoyo incondicional que nos brindaron día a día con sus sabios consejos con el fin de culminar de la mejor manera el proyecto.

Nelly Salazar.



DEDICATORIA

A mis padres por su amor incondicional

A mis hermanos por su calor filial

A mi esposos por su infinito amor

A mis hijos por su eterna inspiración



ÍNDICE GENERAL

Contenido

DECLARATORIA	ii
CONTRATO DE CESION SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL.....	iii
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xv
INDICE DE FIGURAS.....	xx
RESUMEN EJECUTIVO	xxiv
ABSTRACT.....	xxv
INTRODUCCION	xxvi
CAPITULO 1	1
JUSTIFICACION	1
1.2 ANTECEDENTES.....	2
CAPITULO 2	6
2.1 AMBIENTE EXTERNO	6
2.1.1 FACTOR ECONOMICO.....	6
2.1.1.1 PIB	6
2.1.1.2 INFLACION	8
2.1.1.3 TASA DE INTERES	10
2.1.1.4 BALANZA COMERCIAL	11
2.1.1.5 TASA DE DESEMPLEO	13
2.1.1.6 CRECIMIENTO POBLACIONAL	14
2.1.1.7 RIESGO PAIS	15
2.1.2 FACTOR SOCIAL	17
2.1.2.1 LA POBREZA	17
2.1.2.2. MIGRACION.....	19

2.1.2.3 NATALIDAD	20
2.1.2.4. EDUCACION.....	22
2.1.3 FACTOR LEGAL	23
PERSONAS JURIDICAS	24
2.1.3.1 REQUISITOS PARA LA COSTITUCION DE LA SOCIEDAD ANONIMA.	25
2.1.3.2 ESCRITURA DE FUNDACIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA REQUISITOS.	25
2.1.3.3 APERTURA CUENTA DE INTEGRACIÓN CAPITAL	27
Trámite.....	27
Documentación	27
2.1.3.3.1 CELEBRAR LA ESCRITURA PUBLICA	27
Trámite.....	27
Documentación	27
2.1.3.3.2 SOLICITUD DE APROBACION DE LAS ESCRITURAS DE CONSTITUCION	28
Trámite.....	28
Documentación	28
2.1.3.3.3 INSCRIBIR LAS ESCRITURAS EN EL REGISTRO MERCANTIL.....	28
Trámite.....	28
Documentación	29
2.1.3.3.4 INSCRIBIR EL NOMBRAMIENTO EN EL REGISTRO MERCANTIL	29
Trámite.....	29
Documentación	29
2.1.3.3.5 REINGRESAR LOS DOCUMENTOS A LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS	30
Trámite.....	30
Documentación	30
2.1.3.3.6 RUC.....	30
Trámite.....	30
Documentación	31
2.1.3.3.7 RETIRO DE LA CUENTA DE INTEGRACION DEL CAPITAL.....	32
Trámite.....	32
Documentación	32
2.1.3.3.8 APERTURAR UNA CUENTA BANCARIA A NOMBRE DE LA COMPAÑÍA.....	32
Trámite.....	32



Documentación	32
2.1.3.3.9 PERMISO IMPRIMIR FACTURAS	33
Trámite.....	33
Documentación	33
2.1.3.4 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA.....	34
2.1.3.5 REQUISITOS PARA OBTENER EL CARNET DE SALUD	35
2.1.3.6 PATENTE MINICIPAL.....	35
2.1.3.7 PERMISO DE BOMBEROS	35
2.1.3.8 PERMISO PUBLICIDAD.....	36
2.1.3.9 PERMISO DE SUELO.....	37
2.1.3.10 REGISTRO DE MARCAS.....	38
2.1.3.11 REQUISITOS AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE LA PRODUCCIÓN	41
2.1.4 FACTOR TECNOLÓGICO.....	42
2.2 ENTORNO LOCAL.....	44
2.2.1 CLIENTES	44
2.2.2 PROVEEDORES	45
2.2.2.1 PROVEEDORES	45
2.2.2.2 COMPETIDORES	46
2.3 ANALISIS INTERNO.....	46
2.3.1 PROPUESTA ESTRATEGICA	46
2.3.1.1 MISION	47
2.3.1.2 VISION	47
2.3.1.3 OBJETIVOS.....	48
2.3.1.3.1 OBJETIVO GENERAL	48
2.3.1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	48
2.3.1.4 PRINCIPIOS Y VALORES.....	49
2.3.1.4.1 VALORES	49
2.3.1.4.2 PRINCIPIOS.....	50
2.3.2 GESTION ADMINISTRATIVA.....	51
2.3.2.1 PLANEACION:	51
2.3.2.1.1 MANUAL DE FUNCIONES	53
2.3.2.2 ORGANIZACIÓN.....	57



2.3.2.3 DIRECCIÓN:	60
2.3.2.4 CONTROL:.....	61
2.3.2.5 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	63
2.3.2.6 FUNSIONES DEPARTAMENTOS	63
2.3.2.6.1 GERENTE	63
2.3.2.6.2 ADMINISTRACIÓN	64
2.3.2.6.3 PRODUCCIÓN	65
2.3.2.6.4 CONTABILIDAD.....	66
2.3.2.6.5 VENTAS.....	66
2.3.3 GESTION OPERATIVA	68
2.3.4 GESTION COMERCIAL.....	69
2.3.4.1 MARKETING MIX	69
2.3.4.1.1 PRODUCTO.....	69
2.3.4.1.1.1 MARCA	69
CEOSPANELA	69
2.3.4.1.1.2 LOGOTIPO.....	69
<i>DESCRIPCIÓN DEL LOGOTIPO.....</i>	70
2.3.4.1.1.4 ENVASE.....	71
2.3.4.1.2 PRECIO	72
2.3.4.1.2.1 PLAZA DISTRIBUCION	73
2.3.4.1.3 PROMOCION	74
2.3.4.1.3.1 ESTRATEGIAS PROMOCIONALES.....	74
2.3.4.1.3.2 ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS.....	74
2.3.4.1.3.2.1 AFICHES.....	75
2.3.4.1.2.2 BANNER.....	75
2.3 FODA	77
2.3.1 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	78
CAPITULO 3	83
3.1 ANALISIS DEL CONSUMIDOR.....	83
PERFIL DEL CONSUMIDOR	83
ESTRUCTURA ACTUAL DEL MERCADO NACIONAL	84
3.1.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA	84



3.1.1.1 POBLACION	84
3.1.1.1.1 Población diana.....	85
3.1.1.1.2 Población de estudio.....	85
3.1.1.2 MUESTRA	85
3.1.1.2.1 Universo	86
3.1.1.2.2 Tamaño de la muestra	86
3.1.2 TECNICAS DE OBTENCION DE LA INFORMACION	87
3.1.2.1 TIPOS DE INVESTIGACION	87
3.1.2.1.1 Investigación Bibliográfica	87
3.1.2.1.2 Investigación de Campo.....	87
3.1.2.1.3 Investigación Descriptiva y Explicativa	87
3.1.2.2 MÉTODOS.....	88
3.1.2.2.1 Método inductivo	88
Con la aplicación de este método se conocerá la información necesaria de hechos.....	88
3.1.2.2.2 Método deductivo	88
3.1.2.2.3 Método descriptivo.....	88
3.1.2.3 ENCUESTAS	88
3.1.2.4 MODELO DE LA ENCUESTA APLICADA	88
3.1.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	92
3.2 OFERTA.....	101
3.2.1 OFERTA ACTUAL.....	102
3.2.1 OFERTA HISTÓRICA	102
3.2.3 OFERTA PROYECTADA.....	103
Elaborado por Nelly Salazar	104
3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS	104
3.2.1 OFERTA ACTUAL.....	104
3.2.2 OFERTA HISTORICA	105
3.2.3 OFERTA PROYECTADA.....	105
3.4 DEMANDA	106
3.1 DEMANDA ACTUAL	106
CAPITULO 4	111
ESTUDIO TECNICO.....	111

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	111
4.1.1 CAPACIDAD INSTALADA	111
4.1.2 CAPACIDAD ÓPTIMA	113
4.2 LOCALIZACION.....	114
4.2.1 MACROLOCALIZACION	114
4.2.2 MICRO – LOCALIZACION	115
4.2.3 LOCALIZACION ÓPTIMA	116
4.3 INGENIERIA DEL PRODUCTO	118
PROCESOS DE TRANSFORMACION	119
RECEPCION DE LA MATERIA PRIMA	119
CLASIFICACION LIMPIEZA Y SELECCIÓN.....	119
EVAPORACION	120
CONCENTRADO Y PUNTEO.....	121
CRIBADO	122
ENFUNDADO.....	122
ALMACENADO	123
4.3.1 DEFINICIO DE BIENES Y SERVICIOS.....	123
CARACTERISTICAS DE LA MATERIA PRIMA	123
4.3.2 DISTRIBUCION DE LA PLANTA	127
4.3.3.1 FLUJO GRAMA PARA LA ELABORACION DE PANELA GRANULADA	128
4.3.4 MAQUINARIA	130
4.3.5 EQUIPO.....	131
4.3.6 MUEBLES Y ENSERES.....	132
4.3.7 EQUIPOS DE OFICINA	133
4.3.8 EQUIPOS DE CÓMPUTO	133
CAPITULO 5	134
5.1 INGRESOSO OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	134
5.2 COSTOS	134
5.2.1 COSTO DIRECTO	135
5.2.1.1 MATERIA PRIMA DIRECTA.....	135
5.2.1.2 MATERIALES DIRECTOS	135
5.2.1.3 MANO DE OBRA DIRECTA	135



5.2.1.4 INSUMOS.....	136
5.2.1.5 MATERIALES DIRECTOS.....	137
5.2.2 COSTOS INDIRECTOS.....	137
5.2.2.1 MATERIALES INDIRECTOS	137
5.2.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA.....	138
5.2.2.3 MANTENIMIENTO	139
5.2.2.4 DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS	139
5.2.2.5 HERRAMIENTAS	140
Es de gran necesidad ya se requiere para la limpieza de la materia prima	140
5.2.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	141
5.2.3.1 SUELDOS Y SALARIOS AREA ADMINISTRATIVA	141
5.2.3.2 UTILES DE OFICINA.....	142
5.2.3.3 UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA.....	142
5.2.3.4 SERVICIOS BASICOS.....	144
5.2.3.5 INTERNET	144
5.2.4 GASTOS DE VENTA	145
5.2.4.1 SUELDOS Y SALARIOS VENDEDORES	145
5.2.4.2 PUBLICIDAD.....	145
5.2.4.3 COMISIONES	146
5.2.5 COSTOS FINANCIEROS.....	146
5.2.6 COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	147
5.2.6.1 COSTOS FIJOS	147
5.2.6.2 COSTOS VARIABLES.....	148
5.2.7 INGRESOS TOTALES.....	149
5.2 INVERSIONES.....	152
5.2.1 INVERSION FIJA	152
5.2.1.1 ACTIVOS FIJOS.....	152
5.2.1.2 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS).....	158
5.2.2 CAPITAL DE TRABAJO	158
5.2.2.1 INVERSION TOTAL	159
5.2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS	160
5.2.4 AMORTIZACION DE FINANCIAMIENTO	161



5.2.5 DEPRECIACIONES	163
5.2.6 ESTADO DE SITUACION INICIAL.....	164
5.2.7 ESTADO DE RESULTADOS	166
5.2.8 FLUJO DE CAJA	167
5.3 EVALUACION FINANCIERA	169
5.3.1 TASA DE DESCUENTO	169
5.3.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	170
5.3.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	170
5.3.5 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)	171
5.3.6 RELACION COSTO BENEFICIO (RBC)	171
5.3.6 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	172
5.3.7 ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS	173
5.3.7.1 ACTIVIDAD.....	173
5.3.7.2 ESTRUCTURA FINANCIERA	174
5.3.7.3 RENTABILIDAD	175
CAPITULO 6	177
6.1 IMPACTO AMBIENTAL.....	177
6.2 IMPACTO ECONÓMICO	177
6.3 IMPACTO PRODUCTIVO	178
6.4 IMPACTO SOCIAL.....	179
CAPITULO 7	180
7.1 CONCLUSIONES	180
7.2 RECOMENDACIONES.....	181
BIBLIOGRAFÍA.....	182



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	6
Tabla 2	7
Tabla 3	8
Tabla 4	9
Tabla 5	10
Tabla 6	11
Tabla 7	12
Tabla 8	13
Tabla 9	15
Tabla 10	16
Tabla 11	18
Tabla 12	18
Tabla 13	20
Tabla 14	21
Tabla 15	22
Tabla 16	22
Tabla 17	43
Tabla 18	43
Tabla 19	44
Tabla 20	45
Tabla 21	46
Tabla 22	51



Tabla 23	53
Tabla 24	54
Tabla 25	55
Tabla 26	56
Tabla 27	56
Tabla 28	58
Tabla 29	61
Tabla 30	62
Tabla 31	72
Tabla 32	78
Tabla 33	92
Tabla 34	93
Tabla 35	94
Tabla 36	95
Tabla 37	96
Tabla 38	97
Tabla 39	98
Tabla 40	99
Tabla 41	100
Tabla 42	101
Tabla 43	102
Tabla 44	103
Tabla 45	103



Tabla 46	104
Tabla 47	105
Tabla 48	106
Tabla 49	107
Tabla 50	108
Tabla 51	109
Tabla 52	110
Tabla 53	113
Tabla 54	117
Tabla 55	117
Tabla 56	118
Tabla 57	125
Tabla 58	126
Tabla 59	130
Tabla 60	131
Tabla 61	132
Tabla 62	133
Tabla 63	133
Tabla 64	135
Tabla 65	136
Tabla 66	136
Tabla 67	137
Tabla 68	138



Tabla 69.....	138
Tabla 70	139
Tabla 71	140
Tabla 72	140
Tabla 73	141
Tabla 74	142
Tabla 75	143
Tabla 76	144
Tabla 77	144
Tabla 78	145
Tabla 79	146
Tabla 80	146
Tabla 81	148
Tabla 82	150
Tabla 83	150
Tabla 84	151
Tabla 85	151
Tabla 86	152
Tabla 87	153
Tabla 88	153
Tabla 89	155
Tabla 90	156
Tabla 91	156



Tabla 92	157
Tabla 93	157
Tabla 94	158
Tabla 95	158
Tabla 96	159
Tabla 97	161
Tabla 98	162
Tabla 99	164
Tabla 100	165
Tabla 101	166
Tabla 102	167



INDICE DE FIGURAS

Figura 1	63
Figura 2	68
Figura 3	70
Figura 4	70
Figura 5	71
Figura 6	72
Figura 7	73
Figura 8	73
Figura 9	75
Figura 10	76
Figura 11	76
Figura 12	92
Figura 13	93
Figura 14	94
Figura 15	95
Figura 16	96
Figura 17	97
Figura 18	98
Figura 19	99
Figura 20	100
Figura 21	101



Figura 22	107
Figura 23	108
Figura 24	114
Figura 25	114
Figura 26	116
Figura 27	127
Figura 28	128
Figura 29	129



INDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1	147
Ecuación 2	171
Ecuación 3	172
Ecuación 4	173
Ecuación 5	174
Ecuación 6	175
Ecuación 7	175
Ecuación 8	176



INDICE DE ANEXOS

Anexo 1	189
Anexo 2	190
Anexo 3	191
Anexo 4	192
Anexo 5	193
Anexo 6	195

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto es la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de panela granulada en el sector de Nanegal, tiene como finalidad dar a conocer una nueva marca de panela, en los diferentes pesos $\frac{1}{2}$ kg, 1 kg, 2kg, que se caracterizaran por ser un producto que cumple los estándares de calidad y cumplirá con las normas sanitarias que así lo dispone la ley y su documentación para el funcionamiento en regla, para la seguridad y confianza de los futuros clientes.

Se realizó el estudio de mercado a las familias de Quito, con el objetivo de conocer el grado de aceptación del producto y establecer el ambiente en el que se desarrollara la microempresa de panela granulada.

Para la recolección de datos se aplicó encuestas a las familias, los resultados del estudios se presentaron en gráficos y tablas y su debida interpretación, utilizando como herramienta para el método estadístico Excel, el mismo que permitió conocer con exactitud cantidades y preferencias de la oferta y la demanda de panela granulada.

En el estudios financiero nos dimos cuenta que la rentabilidad del proyecto es buena la recuperación del capital será en tres años cuatro meses y tendremos utilidad para con el tiempo poder ir incrementando y poder seguir introduciéndonos en el mercado y dar a conocer más el nombre del nuevo producto.



ABSTRACT

This project is the creation of a small business dedicated to the development and commercialization of granulated sugar Nanegal sector, aims to present a new brand of panela, in different weights $\frac{1}{2}$ kg, 1kg, 2kg, which is characterize as being a product that meets quality standards and comply with health standards that law so provides and its documentation for the operation in order, security and trust of future customers.

We conducted market research to the families of Quito, in order to determine the degree of acceptance of the product and establish the environment in which they develop microenterprise granulated sugar.

For data collection was implemented household surveys , the results of the studies are presented in graphs and tables and its proper interpretation , using as a tool for Excel statistical method , the same as knowing exactly allowed amounts and preferences of supply and demand for granulated sugar.

In financial studies we found that the profitability of the project is good capital recovery will be in three years four months and we use to go to eventually increasing and introducing us to continue to market and publicize more the name of the new product.

INTRODUCCION

Existen en el Mercado muchos productos perjudiciales para la salud de las personas que supuestamente cumplen con todos los requerimientos alimenticios, ya que estos productos ayudan a la obesidad y aumenta el colesterol de las personas, provocando un alto índice de enfermedades asociadas con la baja calidad alimenticia que aumenta a un ritmo acelerado en el país debido al consumo de productos refinados por su proceso disminuyen los nutrientes y vitaminas necesarios para el metabolismo.

Se muestra la alternativa saludable para el problema de las personas, existe la posibilidad de que se consuma la panela granulada ya que es un producto nutritivo que conserva todos los nutrientes que brinda la caña de azúcar, la cual se obtiene naturalmente sin químicos perjudiciales para la salud.

El primer capítulo del proyecto de tesis indica el tema justificación y antecedentes, capítulo dos contiene Ambiente externo, Entorno local, Análisis interno y el análisis FODA, capítulo tres estudio de mercado donde se muestra la demanda y la oferta que nos sirve de base para determinar el tamaño del proyecto, capítulo cuatro tamaño del proyecto, localización e ingeniería del producto. Capítulo cinco estudio financiero, para la evolución financiera se tomó en cuenta los datos del estudio financiero la misma que nos da a conocer la factibilidad del proyecto.

Por último tenemos análisis de impactos ambiental, social, económico, productivo, conclusiones y recomendaciones y anexos del presente proyecto.

CAPITULO 1

JUSTIFICACION

Se considera de mayor importancia el desarrollo de esta investigación por cuanto contribuirá al desarrollo de estrategias que conduzcan a mejorar la calidad de vida de los consumidores y por qué no hablar también de los productores de panela granulada a través de la creación de una microempresa de panela granulada en el sector de Nanegal.

Es pertinente realizar el presente proyecto de inversión pues el proceso tradicional de la elaboración del producto, que permitirá el consumo de grandes cantidades por lo que los demandantes se ven obligados a comprar otros productos que son dañinos para la salud.

Por ello se planea desarrollar mejoras en el procesamiento tecnológico y comercialización del producto, investigando maquinarias de tecnología de punta para la elaboración de la panela con un proceso más adecuado de refinamiento para poder competir en el mercado nacional y por qué no en el internacional. Los mismos que proporcionarían una rentabilidad satisfactoria, es por eso que se pretenderá producir de manera técnica y con materia prima seleccionada, maquinaria adecuada y personal capacitado y proporcionar un producto de calidad, saludable y nutritivo.

La elaboración de panela granulada es una actividad agroindustrial, el cual se beneficiarían a los productores y consumidores del producto.

Además se genera nuevas fuentes de trabajo, lo cual se beneficia social y económicamente a toda la población del sector, y también apoyamos al plan de

desarrollo del buen vivir ya que el gobierno pide lo sano y naturales con altos nutrientes para mejorar la calidad de vida y no exista deterioro en la salud de los ecuatorianos.

El consumo de panela está siendo desplazado por otros productos sustitutos directos como el azúcar y otros que son indirectos como las bebidas gaseosas y los refrescos artificiales de bajo valor nutritivo. Así, la panela está perdiendo gradualmente su participación en la canasta de alimentos. En los hogares del Ecuador.

Como se pueden dar cuenta el azúcar causa el deterioro de la salud de las personas, también contribuye a la obesidad y diabetes y causa la pérdida de muchos minerales como es el calcio de los huesos está perdida contribuye a la enfermedad que es la osteoporosis.

A través del proceso de refinamiento la caña de azúcar pierde sus vitaminas, minerales y lo natural convirtiéndose en el azúcar.

Para concluir podemos decir que el azúcar es la madre de todas las enfermedades, Y brinda la oportunidad a la agroindustria panelera de mostrar el beneficio que tiene la panela al consumir como dieta alimenticia por ser natural derivada de la caña de azúcar y su elaboración sin químicos contribuye con beneficios a la salud de las personas, dicho proyecto aportara con el medio ambiente ya que con el bagazo de la caña se produce papel con el cual se elabora los cuadernos y aporta al desarrollo de los estudiantes.

1.2 ANTECEDENTES

La producción de panela en es una de las agroindustrias rurales de mayor tradición en los países tropicales. La panela, también denominada (Chanchaca) o (raspadura) en

algunos países de América Latina y (yur) o (jagerry) en Asia, es un producto alimenticio que se obtiene del jugo de la caña de azúcar, y se trata de un azúcar natural e integral, no centrifugada y sin refinar. A nivel mundial durante los últimos tres años, cerca de treinta países produjeron 11.209.269 toneladas de panela. La India produjo 7.214.000 toneladas que representa el 64.36 % del total mundial, mientras que Colombia el segundo productor más importante produjo 1.470.000 toneladas, es decir, el 13.11% del total. Otros países latinoamericanos que producen panela son Brasil, Guatemala, México, Perú y Honduras, entre otros, pero con montos de producción inferiores. Ecuador fue el productor vigésimo sexto en volumen según la FAO. Del total de panela producida a nivel mundial, un poco más del 90% se destinó directamente a la alimentación mientras que el resto se utilizó en piensos, elaboración de otros alimentos y otros usos no especificados.

El consumo mundial de panela según la FAO, fue de 1.6 Kg por persona al año. Este consumo ha tenido una tendencia negativa, ya que el consumo promedio de la década de los noventa se encontraba por encima de los 2 Kg por persona al año. El mayor consumo per cápita del mundo se lo encuentra en Colombia (19.8 Kg por persona al año); le siguen Myanmar con 12.5 Kg por persona al año y la India 6.5 Kg por persona al año.

La India, el mayor productor de panela del mundo, exporta su producto principalmente, hacia sus países vecinos. Exportó el producto a Bangladesh (con envíos equivalentes a US\$ 0,83 millones, lo que representa el 42,64% del valor total exportado), mientras que a Malasia exportó el 18,59% del valor total. Estados Unidos no es un mercado importante para las exportaciones de panela de India (apenas es el décimo socio comercial); India exportó panela a Estados Unidos por valor de US\$ 250

millones, lo que representó el 1,33% del total del valor de sus exportaciones de panela. (JULYMAY, 2013)

Las exportaciones de panela orgánica durante los últimos tres años han crecido a un ritmo del 30% anual a los mercados de Italia y España, según Rafael Vizcarra, de la Fundación Maquita Cushunchic (MCCH).

Esta empresa es la única autorizada para exportar este producto a los mercados europeos. En la actualidad, coloca unas 630 toneladas en Europa: 70% en Italia y el 30% en España. Envían tres contenedores al mes, cada uno tiene capacidad para transportar 17,5 toneladas.

MCCH debe competir con los países asiáticos, que producen el Menoscabado, un producto muy similar a la panela, que cuesta menos.

El producto es comercializado en los supermercados de Italia, con las marcas de sus distribuidores Dulcita y Guarapa. En España sí es comercializada con la marca ecuatoriana MCCH. Otros compradores son las industrias de galletas, bizcochos y pan de navidad europeas, para usarla como endulzante.

El consumo de panela es marginal en Europa, pues es comprada por gente que tiene un alto poder adquisitivo y que da importancia a su salud, pues la diferencia de precios es grande. Por ejemplo, un kilo de azúcar vale \$0,80, mientras que el de panela sale por \$3,75.

La panela, entró a Europa porque tiene una certificación del Consorcio para el Control de Productos Biológicos de Italia. (EL HOY , 2009)

La panela granulada es un producto que se viene produciendo desde hace ya algunos años y se comenzó a exportar desde 1990. Por esta razón, en el Ecuador ya existen empresas y asociaciones dedicadas a la producción exclusiva de este producto y a su comercialización nacional e internacional. Entre los más importantes tenemos:

- Camari
- Asociación de productores de Pacto
- Productos San José (Abeja Capira)
- Apropanor (Asociación de Paneleros del Norte)
- Asocap (Asociación de paneleros del Pastaza)
- Ingenio Valdez
- Ingenio San Carlos
- Schullo
- Supermaxi

(JULYMAY, 2013)

CAPITULO 2

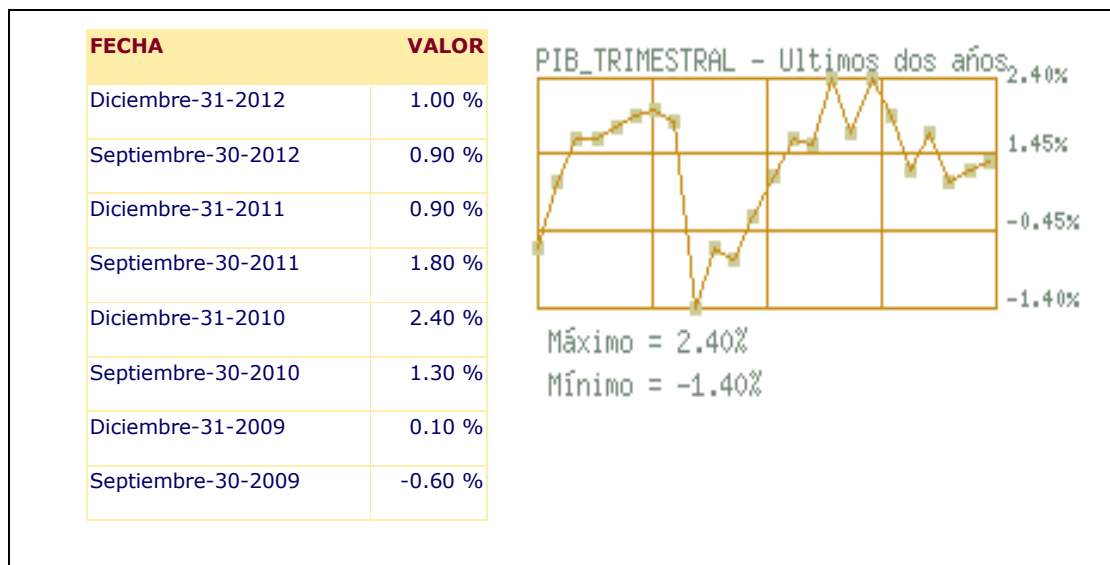
2.1 AMBIENTE EXTERNO

2.1.1 FACTOR ECONOMICO

2.1.1.1 PIB

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (ECONOMIA, 2013)

Tabla No.1



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

Tabla No.2

Crecimiento del PIB por Sectores					
En porcentajes					
Rama de Actividad / Años	2008	2009	2010	2011	2012
A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	5,4	1,5	-0,2	4,6	5,0
B. Explotación de Minas y Canteras	1,0	-2,4	-2,5	5,4	0,4
C. Industrias Manufactureras (excluye refinación de Petróleo)	8,1	-1,5	6,7	6,2	9,4
Carnes y Pescado Elaborado	5,9	0,7	3,9	6,6	10,3
Cereales y Panadería	2,6	3,3	9,4	2,6	5,9
Elaboración de Azúcar	2,8	-10,0	24,5	5,3	7,7
Productos Alimenticios Diversos	4,7	-6,0	-2,4	4,6	5,6
Elaboración de Bebidas	16,5	6,6	17,1	14,0	22,8
Fabricación de Productos Textiles, Prendas de Vestir	2,6	3,8	6,0	7,2	9,2
Producción de Madera y Fabricación de Productos de Madera	16,0	-25,7	13,9	10,0	11,0
Papel y Productos de Papel	14,1	3,0	4,5	-0,7	5,6
Fabricación de Productos Químicos, Caucho y Plástico	16,4	10,7	10,1	4,5	8,9
Fabricación de Otros Productos Minerales no Metálicos	8,6	3,5	1,5	3,0	4,9
fabricación de Maquinarias y Equipos	21,6	-5,4	23,2	7,5	7,5
D. Suministro de Electricidad y Agua	20,2	-12,2	1,4	8,0	5,0
E. Construcción y Obras Públicas	13,8	5,4	6,7	14,0	5,5
F. Comercio al por Mayor y al por Menor	6,6	-2,3	6,3	6,6	6,0
G. Transporte y Almacenamiento	5,4	3,7	2,5	6,1	5,3
H. Servicios de Intermediación Financiera	11,2	1,7	17,3	7,8	3,5
I. Otros Servicios	7,1	1,7	5,4	5,5	5,4
J. Servicios Gubernamentales	14,6	5,4	0,5	2,8	5,3
K. Servicio Doméstico	-5,5	0,5	4,7	0,5	1,0

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis.- Cabe señalar que el comportamiento del Pib para el desarrollo de una microempresa de panela granulada es una **oportunidad** ya que se puede dar cuenta en el grafico en los dos últimos años tiene un incremento y eso es favorable para la economía del país y el crecimiento y competitividad de las empresas. El Pib del sector azucarero

durante los periodos 2010 al 2012 se observa una tasa positiva y esto ayudara a la economía de la microempresa de panela granulada.

2.1.1.2 INFLACION

Generalmente se entiende por inflación el "incremento en el nivel general de precios" (Case, p.179), o sea que la mayoría de los precios de los bienes y servicios disponibles en la economía empiezan a crecer en forma simultánea. La inflación implica por ende una pérdida en el poder de compra del dinero, es decir, las personas cada vez podrían comprar menos con sus ingresos, ya que en periodos de inflación los precios de los bienes y servicios crecen a una tasa superior a la de los salarios.

Tabla No.3

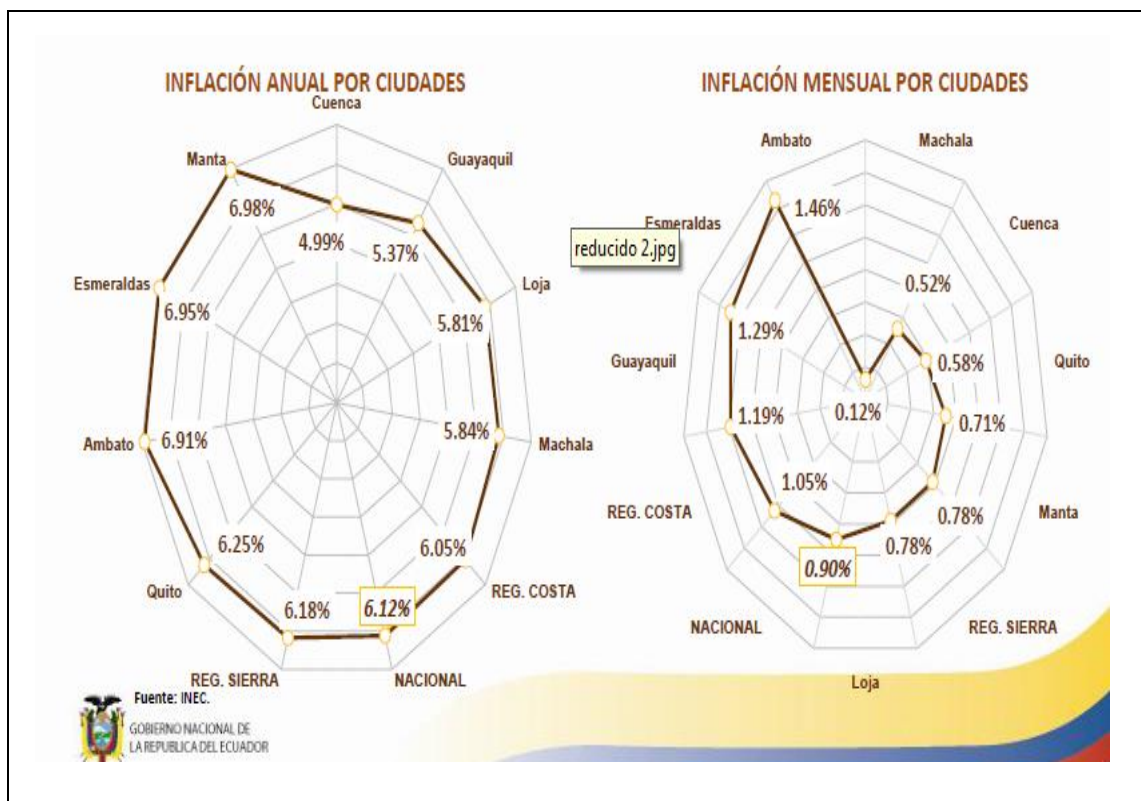


Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Banco Central del Ecuador

INFLACIÓN POR CIUDADES

Tabla No.4



Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

Análisis.- Cabe indicar que la inflación a diciembre del 2011 termino con un porcentaje de 5.41% y a diciembre del 2012 tuvo una variable de 4.16% este cambio repercute en la canasta básica familiar de los ecuatorianos y para la actividad de la microempresa de panela granulada en una **amenaza** ya que pretende ser parte de la canasta básica familiar y el incremento en los precios de los productos ha subido y el salario que se gana en nuestro país no cubre con el gasto de dicha canasta y esta variable es algo negativo para el proyecto a desarrollar.

2.1.1.3 TASA DE INTERES

Las tasas de interés son el precio del dinero. Si una persona, empresa o gobierno requiere de dinero para adquirir bienes o financiar sus operaciones, y solicita un préstamo, el interés que se pague sobre el dinero solicitado será el costo que tendrá que pagar por ese servicio. Como en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda: mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez), la tasa de interés será más baja. Por el contrario, si no hay suficiente dinero para prestar, la tasa será más alta. (ECONOMIA, 2013)

Tabla No.5

Tasas Pasivas						
Depósitos a plazo	Menos de USD99,999		De USD100,000-USD499,999		De USD 500,000 en adelante	
Plazo	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
1 a 7 días	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%	0,05%
8 a 15 días	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%	0,10%
16 a 30 días	0,15%	0,15%	0,15%	0,15%	0,15%	0,15%
31 a 60 días	2,25%	2,27%	2,25%	2,27%	2,00%	2,02%
61 a 90 días	2,75%	2,78%	2,75%	2,78%	2,50%	2,52%
91 a 120 días	3,25%	3,29%	3,25%	3,29%	3,00%	3,03%
121 a 180 días	3,50%	3,53%	3,50%	3,53%	3,25%	3,28%
181 a 360 días	4,25%	4,25%	4,25%	4,25%	4,00%	4,00%
361 en adelante	4,75%	4,75%	4,75%	4,75%	4,50%	4,50%

Fuente: Banco Bolivariano

Elaborado por: Banco Bolivariano

Tabla No. 6

Tasas Activas				
Tasa Efectiva Anual (TEA) por segmento				
Plazo	Productivo Corporativo	Productivo Empresarial	Productivo PYMES	Préstamos Personales
Hasta 180 días				16,30%
181 a 360 días	9,33%	10,21%	11,83%	16,30%
361 a 720 días	9,33%	10,21%	11,83%	16,30%
721 a 1080 días	9,33%	10,21%	11,83%	
1081 a 1440 días	9,33%	10,21%	11,83%	
1441 a 1800 días	9,33%	10,21%	11,83%	

Fuente: Banco Bolivariano

Elaborado por: Banco Bolivariano

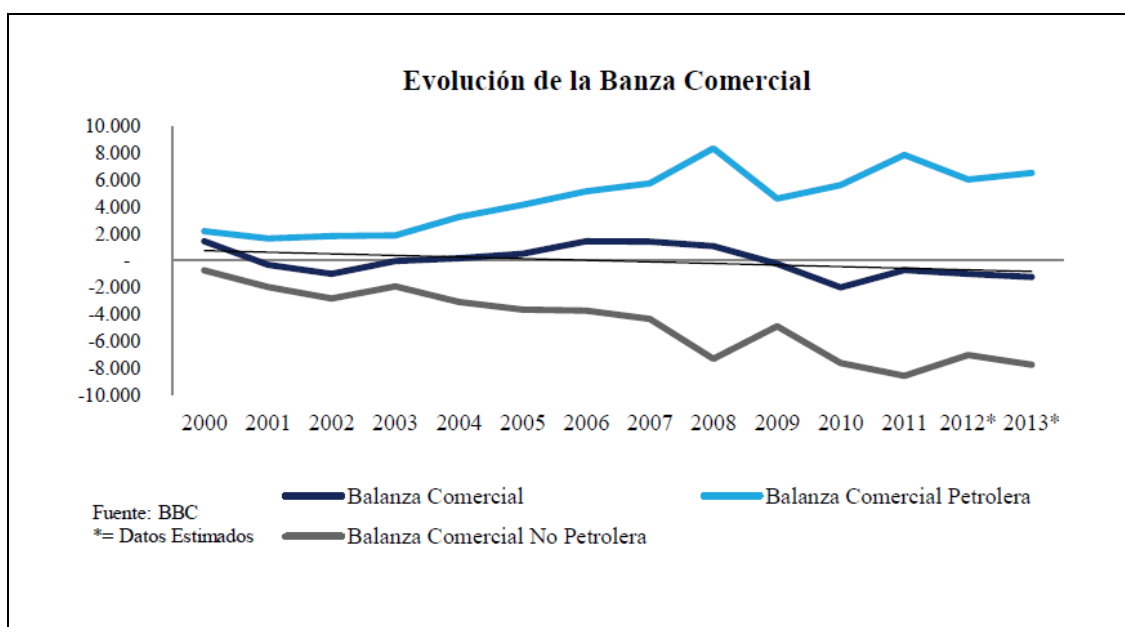
Análisis.- Cabe indicar que la tasas de interés Activa y Pasiva de las Instituciones Financieras son altas para créditos y bajas para las pólizas de acumulación y es una **amenaza** para el proyecto ya que contamos también con entidades del gobierno que otorgan microcréditos un poco más bajo el interés pero los tramites son demorosos para poder acceder a un crédito es por tal razón la mayoría de personas para poder crear una microempresa debe solicitar préstamos a las instituciones financieras privadas ya que en el Ecuador no hay la facilidad de poder acceder a créditos con las bancas de gobierno por muchos trámites y eso se complica para los proyectos.

2.1.1.4 BALANZA COMERCIAL

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países. Hay dos tipos: Positiva: Cuando el valor de las compras es menor

que el de las ventas. (Vendes más que compras) Negativa: Cuando el valor de las ventas es menos que el de las compras. (Compras y no vendes todo) (ECONOMIA, 2013)

Tabla No. 7



Fuente: PUCE

Elaborado por: PUCE

Análisis.- Para el desarrollo de la actividad de panela granulada la Balanza Comercial es una **oportunidad** porque significa que el país está incrementando su capacidad productiva lo que genera más empleo y nuevos mercados, y al proyecto favorece por que las personas teniendo empleo satisfacen sus necesidades y de esta manera poder hacer realidad la creación de la microempresa de panela granulada.

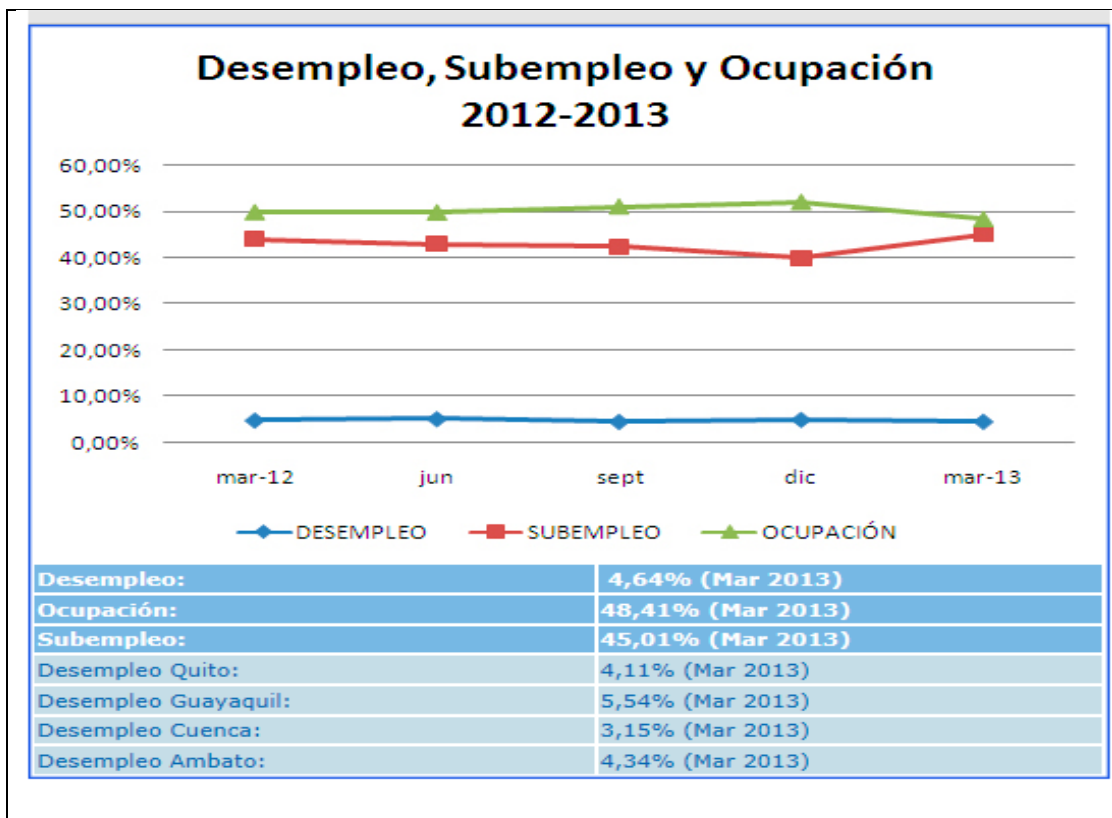
2.1.1.5 TASA DE DESEMPLEO

Una tasa es un coeficiente que expresa la relación entre dos magnitudes. El empleo, por otra parte, es una ocupación, profesión u oficio remunerado.

Se conoce como tasa de empleo a la razón entre la población ocupada y la población económicamente activa (que está en condiciones de formar parte del mercado laboral).

El índice más habitual, sin embargo, es la tasa de desempleo (la cantidad de desempleados sobre la población económicamente activa). (E_ CONOMIC, 2013)

Tabla No. 8



Fuente: Instituto Nacional de estadísticas y Censos INEC

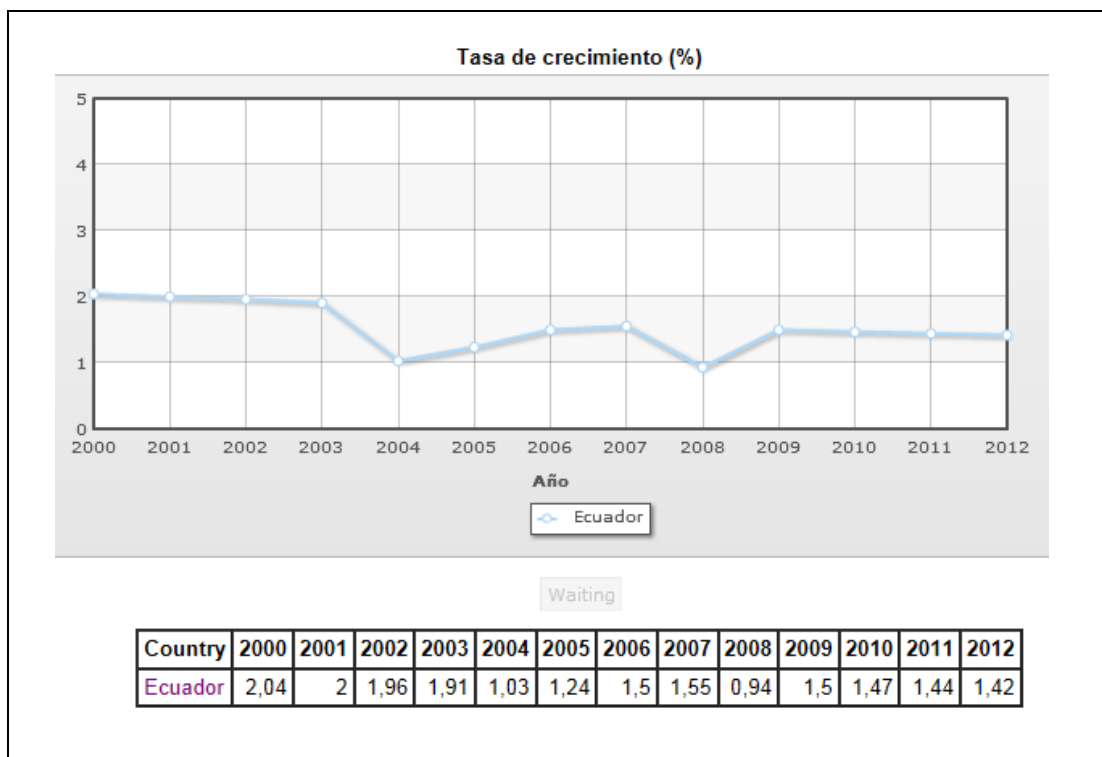
Elaborado por: INEC

Análisis.- Cabe recalcar que para el desarrollo de la actividad de la microempresa de panela granulada el desempleo es una **oportunidad** ya que tenemos un porcentaje muy bajo como se analiza y se da cuenta en el grafico esto se debe al incremento de plazas de empleo designadas por el gobierno ya que se incrementa obras y esto ayuda en gran parte al consumo de productos para los ecuatorianos, y es favorable por que ayuda a la economía del país y que los ecuatorianos cuenten con una economía estable para un buen desarrollo.

2.1.1.6 CRECIMIENTO POBLACIONAL

El crecimiento poblacional o crecimiento demográfico es el cambio en la población en un cierto plazo, y puede ser cuantificado como el cambio en el número de individuos en una población usando "tiempo por unidad" para su medición. El término crecimiento demográfico puede referirse técnicamente a cualquier especie, pero refiere casi siempre a seres humanos, y es de uso frecuentemente informal para el término demográfico más específico tarifa del crecimiento poblacional, y es de uso frecuente referirse específicamente al crecimiento de la población del mundo. (wikipedia, 2013)

Tabla No.9



Fuente: Indexmundi

Elaborado por: Indexmundi

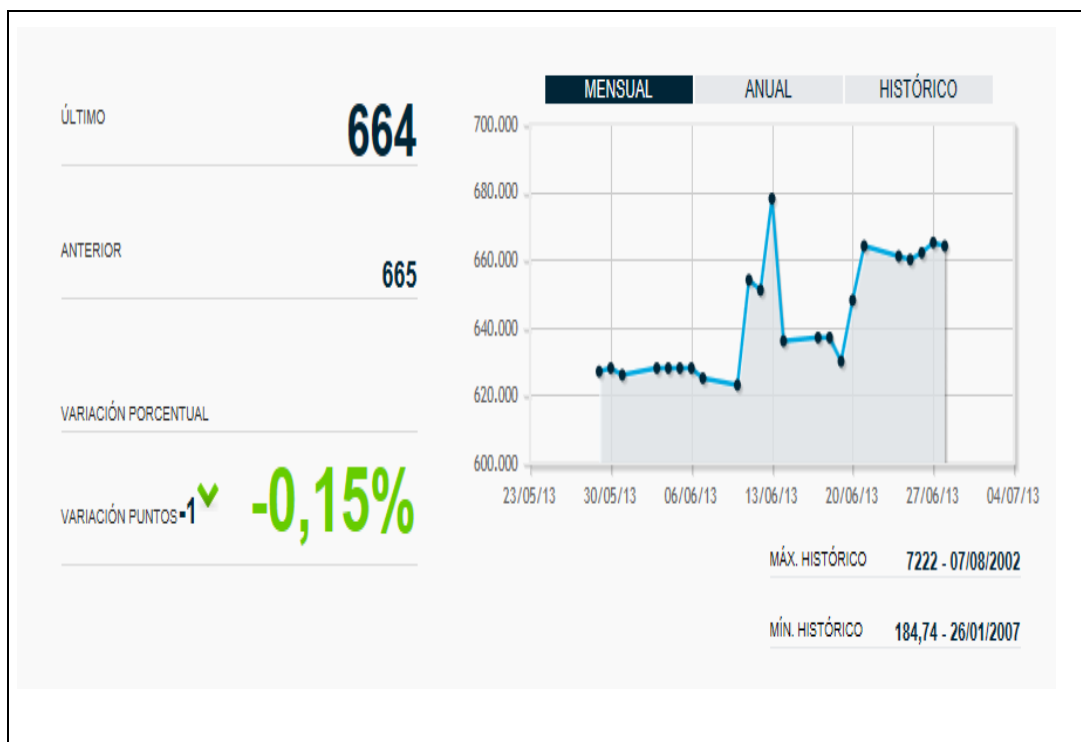
Análisis.- Para el desarrollo económico de la panela granulada el crecimiento poblacional es una **oportunidad** ya que el Ecuador cuenta con planificación familiar y los hogares ecuatorianos ya no tienen muchos hijos y eso ayuda para poder invertir en una buena alimentación de las personas por otra parte también favorece ya que es un producto que estará al alcance de la economía de los ecuatorianos y pretende ser parte de la canasta básica familiar.

2.1.1.7 RIESGO PAIS

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole: desde

la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-Morgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos. (BANCO, 2013)

Tabla No.10



Fuente: Ámbito. Com

Elaborado por: Ámbito. Com

Análisis.- Como se puede apreciar el Riesgo país es una **amenaza** para el proyecto ya que otros países pueden invertir para poder incrementar la economía del país pero por motivos de la delincuencia y aranceles muy altos otros países no piensan en la inversión para el Ecuador o por otra parte pueden poner sucursales de empresas Constituidas en

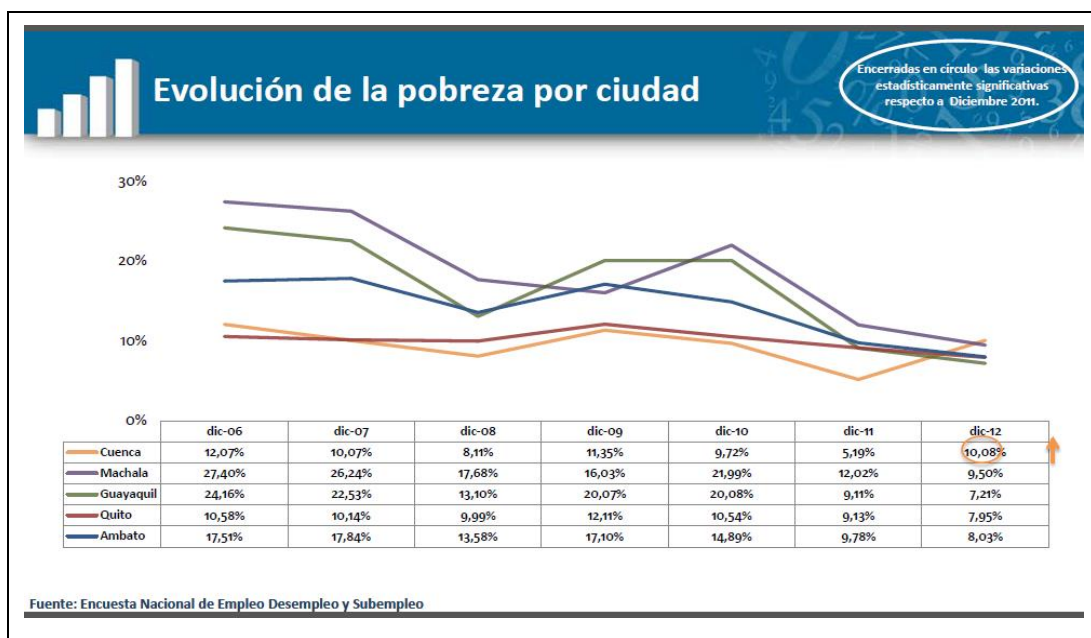
otros países y poder incrementar plazas de empleo para los Ecuatorianos, y de esta manera tendrían los recursos suficientes para poder adquirir los productos necesarios como puede ser la panela granulada.

2.1.2 FACTOR SOCIAL

2.1.2.1 LA POBREZA

La pobreza es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas, tales como la alimentación, la vivienda, la educación, la asistencia sanitaria o el acceso al agua potable. También se suelen considerar la falta de medios para poder acceder a tales recursos, como el desempleo, la falta de ingresos o un nivel bajo de los mismos. También puede ser el resultado de procesos de exclusión social, segregación social o marginación. En muchos países del tercer mundo, la situación de pobreza se presenta cuando no es posible cubrir las necesidades incluidas en la canasta básica de alimentos. La situación persistente de pobreza se denomina pauperismo. (wikipedia, 2013)

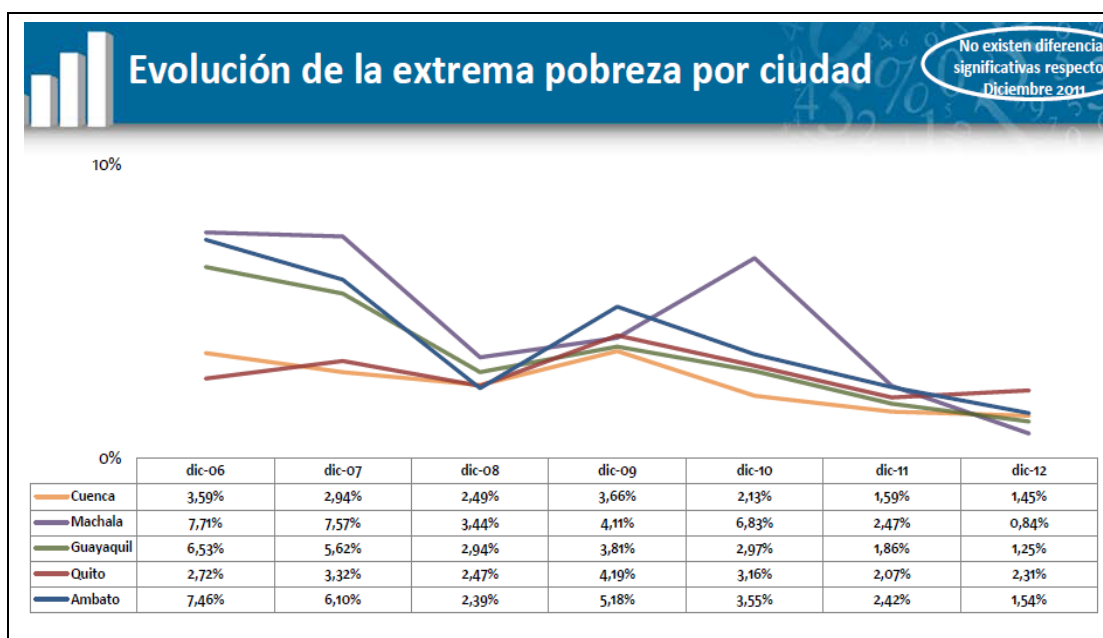
Tabla No.11



Fuente: INEC

Elaborado por: INEC

Tabla No.12



Fuente: INEC

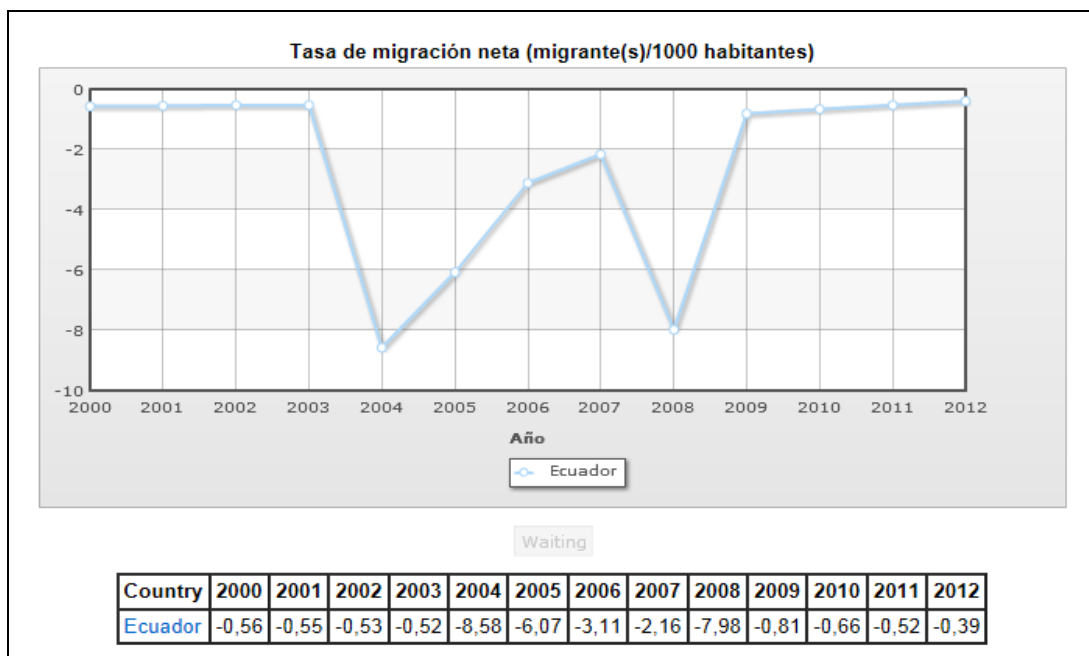
Elaborado por: INEC

Análisis.- Como podemos apreciar en los cuadros estadísticos de la pobreza y la extrema pobreza ha disminuido desde el 2010 al 2011 en una gran escala esto se debe a nuevas fuentes de empleo que hay hoy en día en el país, y las personas de ese modo pueden vivir de acuerdo al Plan Nacional del buen vivir que menciona el Presidente de la República y para dicho proyecto es una **oportunidad** ya que de esta forma existen más familias que puedan acceder al consumo de panela granulada y hacer parte de su dieta diaria.

2.1.2.2. MIGRACION

Se denomina migración a todo desplazamiento de la población (humana o animal) que se produce desde un lugar de origen a otro destino y lleva consigo un cambio de la residencia habitual en el caso de las personas o del hábitat en el caso de las especies animales migratorias. De acuerdo con lo anterior existirán dos tipos de migraciones: migraciones humanas y animales. Las migraciones de seres humanos se estudian tanto por la Demografía como por la Geografía de la población. Y las de especies de animales se estudian en el campo de la Biología (Zoología), de la Biogeografía y en el de la Ecología. (wikipedia, 2013)

Tabla No. 13



Fuente: Index Mundi

Elaborado por: Index Mundi

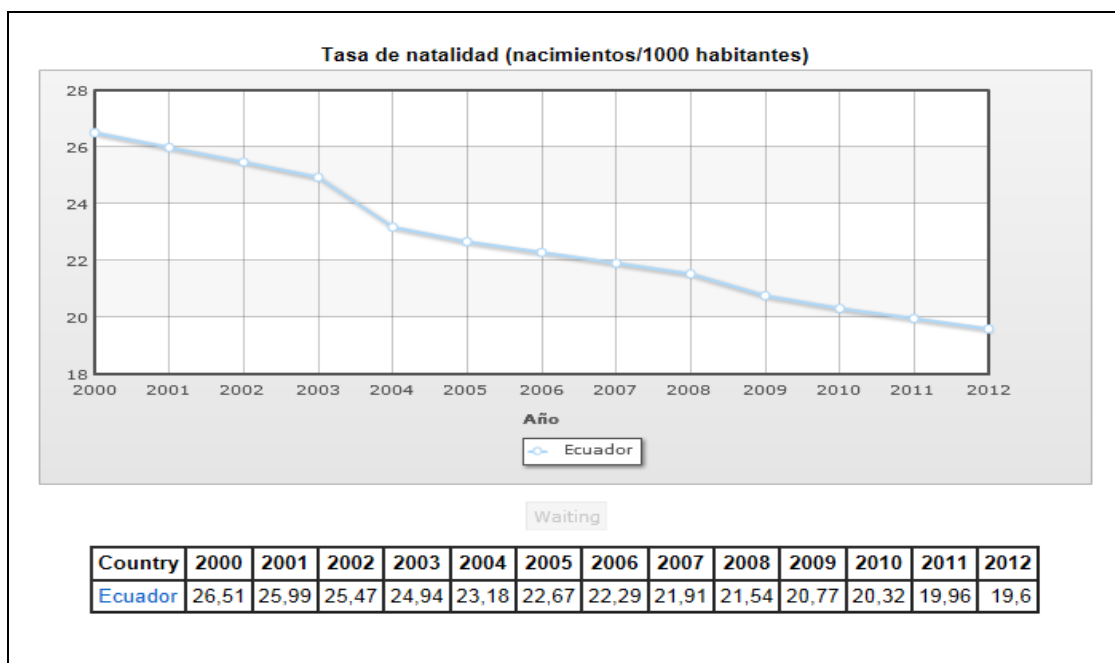
Análisis.- Cabe recalcar que para la actividad económica de la microempresa de panela granulada la migración en el 2010 tuvo un porcentaje de -0.66 y en el 2012 de -0.39 como se analiza, bajo significativamente y esto es una **oportunidad** para la microempresa ya que hay más familias en nuestro país que pueden acceder a la compra de los productos como será el de la panela granulada.

2.1.2.3 NATALIDAD

El concepto de natalidad se utiliza para hacer referencia a la cifra proporcional de los nacimientos que tienen lugar en una población y un periodo de tiempo determinados.

Desde la perspectiva de la demografía, la tasa de natalidad constituye una medida que permite cuantificar los niveles de fecundidad. (wikipedia, 2013)

Tabla No.14



Fuente: Index Mundi

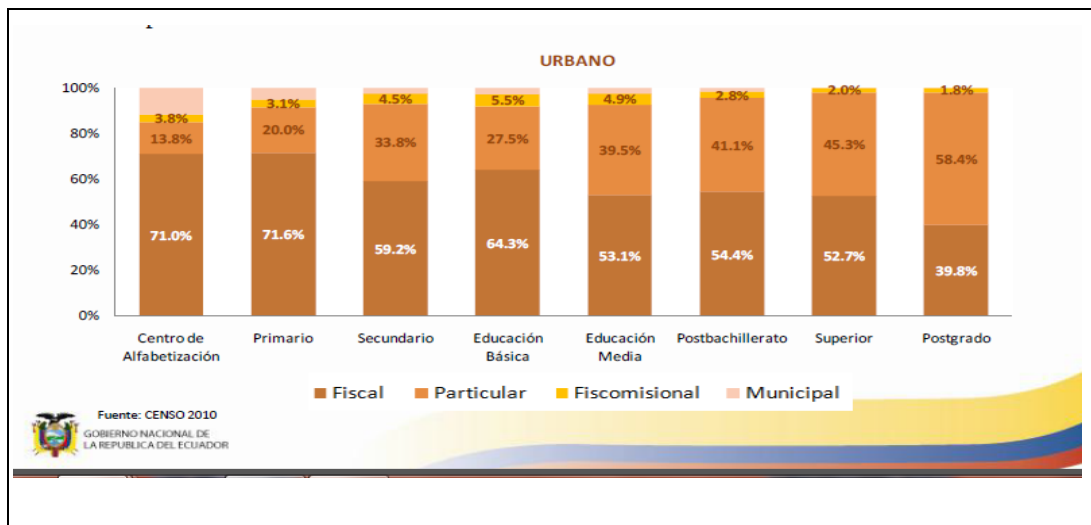
Elaborado por: Index Mundi

Análisis.- Cabe indicar que para la creación de la microempresa de panela granulada la natalidad es una **oportunidad** ya que analizamos y se da cuenta en la gráfica se redujo considerablemente ya que ahora el país cuenta con planificación familiar y con charlas educativas de educación sexual en los colegios y universidades para disminuir los embarazos y que la gran mayoría de personas se llenen de hijos y así de esta manera las personas pueden tener acceso a comprar productos que necesiten para el consumo y entre ellos está la panela granulada.

2.1.2.4. EDUCACION

El proceso multidireccional mediante el cual se transmiten conocimientos, valores, costumbres y formas de actuar. La educación no sólo se produce a través de la palabra, pues está presente en todas nuestras acciones, sentimientos y actitudes. (wikipedia, 2013)

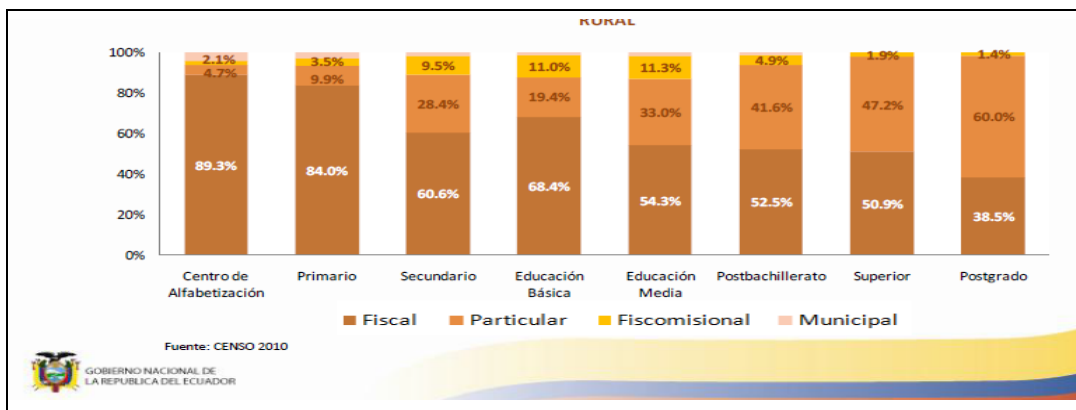
Tabla No. 15



Fuente: BCE

Elaborado por: BCE

Tabla No. 16



Fuente: BCE

Elaborado por: BCE

Análisis.- Cabe indicar que la educación para la creación de la microempresa de panela granulada es una **oportunidad** ya que se analiza y se da cuenta que la educación del gobierno son cifras altas de esta manera el gobierno les apoya dándoles educación gratuita para que las personas de escasos recursos puedan estudiar y de esta forma prepararse alcanzando una profesión y así poder crear fuentes de trabajo para la economía del país o ir a trabajos bien renumerados y poder satisfacer sus necesidades, cabe recalcar que la educación Superior está mejorando ya que hay un plan en marcha de establecer nuevas normas para la educación y de esta manera formar profesionales de acuerdo a lo establecido en la Senescyt y el control adecuado para formar verdaderos profesionales y se termine lo ilegal como lo era la venta de títulos a personas que no se esfuerzan por estudiar y alcanzar los objetivos.

2.1.3 FACTOR LEGAL

Amparados en las diferentes leyes de establecimientos tributarios, también es necesario cumplir con los régimen municipales que están establecidos como el caso de permiso de funcionamiento municipal, permisos publicitaria, patente, prevención de incendios en el cuerpo de bomberos, registro único de contribuyente, registro de marcas para poder funcionar el negocio sin ningún problema hay que regimos a las leyes establecidas en nuestro país

PERSONAS NATURALES

Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos. (SRI, 2010)

PERSONAS JURIDICAS

Las Sociedades son personas jurídicas que realizan actividades económicas lícitas amparadas en una figura legal propia. Estas se dividen en privadas y públicas, de acuerdo al documento de creación.

Las Sociedades están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Las Sociedades deberán llevar la contabilidad bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de

Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos. (SRI, 2010)

2.1.3.1 REQUISITOS PARA LA COSTITUCION DE LA SOCIEDAD

ANONIMA.

- La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas
- El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América
- El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos un 25% del valor nominal de cada acción
- Dicho capital puede integrarse en numerarios o especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso corresponda al género de la actividad de la compañía.

2.1.3.2 ESCRITURA DE FUNDACIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

REQUISITOS.

- El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
- El objeto social, debidamente concretado;
- Su denominación y duración;

- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
- El domicilio de la compañía;
- La forma de administración y las facultades de los administradores;
- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
- La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
- Las normas de reparto de utilidades;
- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
- La forma de proceder a la designación de liquidadores. Art. 151.- Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución.

La Superintendencia la aprobará, si se hubiere cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

2.1.3.3 APERTURA CUENTA DE INTEGRACIÓN CAPITAL

Trámite

- Se debe apertura una cuenta de Integración de Capital de la nueva Compañía en cualquier banco de la ciudad de domicilio de la misma.

Documentación

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la Compañía (socios o accionistas)
2. Aprobación del nombre dado por la Superintendencia de Compañías
3. Solicitud para la apertura de la cuenta de Integración de Capital (formato varía de acuerdo al banco en el que se apertura) que contenga un cuadro de la distribución del Capital.
4. El valor del depósito

2.1.3.3.1 CELEBRAR LA ESCRITURA PUBLICA

Trámite

- Se debe presentar en una notaría la minuta para constituir la compañía

Documentación

1. Copia de cédulas y papeletas de votación de las personas que constituirán la compañía (socios o accionistas)
2. Aprobación del nombre dado por la superintendencia de compañías

3. Certificado de apertura de la cuenta de integración de capital dada por el banco
4. Minuta para constituir la compañía
5. Pago derechos notaría.

2.1.3.3.2 SOLICITUD DE APROBACION DE LAS ESCRITURAS DE CONSTITUCION

Trámite

- Las Escrituras de constitución deberán ser aprobadas por la Superintendencia de Compañías.

Documentación

1. Tres copias certificadas de las Escrituras de constitución
2. Copia de la cédula del Abogado que suscribe la solicitud
3. Solicitud de aprobación de las Escrituras de constitución de la Compañía.

2.1.3.3.3 INSCRIBIR LAS ESCRITURAS EN EL REGISTRO MERCANTIL

Trámite

- Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución de aprobación de la Superintendencia de Compañías se deberá inscribir las Escrituras en el Registro Mercantil.

Documentación

1. Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.
2. Patente municipal.
3. Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.
4. Publicación del extracto.
5. Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.

Una vez inscrita en el registro mercantil se deberá elaborar el nombramiento de la junta directiva (Gerente, Presidente)

2.1.3.3.4 INSCRIBIR EL NOMBRAMIENTO EN EL REGISTRO MERCANTIL**Trámite**

- Los nombramientos deberán ser inscritos en el Registro Mercantil

Documentación

1. Tres copias de cada Nombramiento
2. Copia de las Escrituras de Constitución
3. Copias de cédula y papeleta de votación del Presidente y Gerente.

2.1.3.3.5 REINGRESAR LOS DOCUMENTOS A LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

Trámite

- Se debe reingresar las Escrituras a la Superintendencia de Compañías para el otorgamiento de cuatro hojas de datos de la Compañía.

Documentación

1. Formulario RUC 01A
2. Formulario RUC 01B
3. Nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil
4. Copias de cédulas y papeletas de votación de Gerente y Presidente
5. Tercera copia certificada de la Escritura de Constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil
6. Una copia de la panilla de luz o agua del lugar donde tendrá su domicilio la Compañía
7. Publicación del extracto.

2.1.3.3.6 RUC

Trámite

- Reingresadas las Escrituras se entregarán las hojas de datos de la Compañía que permitirán obtener el RUC.

Documentación

1. Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.
2. Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías
3. Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.
4. Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
5. Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.
6. Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.
7. Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.
8. Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.
9. Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando.

2.1.3.3.7 RETIRO DE LA CUENTA DE INTEGRACION DEL CAPITAL

Trámite

- Una vez que se obtenga el RUC de la Compañía, éste debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías para que se emita la autorización de retirar el valor depositado para apertura la cuenta de Integración de Capital.

Documentación

1. Carta de la Superintendencia de Compañías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados para apertura la cuenta de Integración de Capital.
2. Copia de cédula del Representante Legal y de los accionistas de la Compañía.
3. Solicitud de retiro de los depósitos de la cuenta de Integración de Capital, indicar en dicha solicitud si el dinero lo puede retirar un tercero.

2.1.3.3.8 APERTURAR UNA CUENTA BANCARIA A NOMBRE DE LA COMPAÑÍA

Trámite

- La Compañía puede abrir una cuenta corriente o de ahorros.

Documentación

1. Solicitud de apertura de cuenta.

2. Copia de cédula y papeleta de votación de las personas que manejaran la cuenta.
3. Copia de una planilla de servicios básicos donde conste la dirección de residencia quienes van a manejar la cuenta.
4. Un depósito con un monto mínimo dependiendo de la institución bancaria

2.1.3.3.9 PERMISO IMPRIMIR FACTURAS

Trámite

- Para que la Compañía pueda emitir facturas, el SRI deberá comprobar la dirección de la Compañía.

Documentación

1. Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
2. Permiso de Bomberos.
3. En caso de realizar operaciones de Comercio Exterior, la autorización de la CAE.
4. Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
5. Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
6. Registro patronal en el IESS.
7. Patente Municipal.
8. Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.

9. Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
10. Panilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.

2.1.3.4 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO MINISTERIO DE SALUD

PÚBLICA

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
3. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

2.1.3.5 REQUISITOS PARA OBTENER EL CARNET DE SALUD

Dicho documento sirve para ver el estado de salud de las personas y si están aptas para la manipulación de alimentos.

- Fotografía tamaño carnet (1)
- vacuna antitetánica Vigente
- Exámenes de laboratorio

2.1.3.6 PATENTE MINICIPAL

La patente municipal es un requisito indispensable para todas las personas naturales o jurídicas que realizan cualquier actividad comercial, industrial, financiera, inmobiliaria y profesional en el Distrito Metropolitano de Quito.

Para personas naturales NO obligadas a llevar contabilidad

- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se puede obtener en la página www.quito.gob.ec
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.
- Carta del impuesto predial

2.1.3.7 PERMISO DE BOMBEROS

El permiso de funcionamiento es la autorización que el Cuerpo de Bomberos emite a todo local para su funcionamiento y que se enmarca dentro de la actividad.

TIPO A

Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanentes.

1. Solicitud de inspección del local;
2. Informe favorable de la inspección;
3. Copia del RUC; y,
4. Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados)

2.1.3.8 PERMISO PUBLICIDAD

Para obtener el permiso que faculta instalar medios de publicidad exterior, según el espacio que ocuparán, presentarán los siguientes requisitos:

En caso de medios que ocupen el espacio privado, deberá

Presentarse los siguientes documentos:

- a) Solicitud dirigida al Administrador Zonal respectivo;
- b) Croquis del predio en el que se instalará el medio publicitario y fotografía actual del lugar;
- c) Documento que acredite la propiedad y autorización notariada del propietario del inmueble en el que se vaya a realizar la instalación; en caso de propiedad horizontal la autorización notariada será de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal de los propietarios;

- d) Copia de la carta del impuesto predial del año correspondiente a la solicitud del inmueble en el cual se va a instalar el medio publicitario; en el caso de instalación en inmuebles declarados en propiedad horizontal no se presentará este requisito;
- e) Para el caso de medios que se instalarán en las medianeras visibles que sobrepasen la altura permitida, en las culatas y fachadas laterales, o en el caso de vallas que se instalen en retiros laterales, se presentará la autorización notariada del propietario del predio colindante; en caso de propiedad horizontal, la autorización notariada será de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal de los propietarios;
- f) Patente actualizada del solicitante; y,
- g) En el caso de vallas, o tótems con altura igual o superior a 6 m, informe técnico suscrito por un ingeniero que garantice la estabilidad de la estructura de sustentación.

2.1.3.9 PERMISO DE SUELO

Todas las industrias deben adjuntar al formulario de la LUAE, el Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo - ICUS para esto, primero debe tramitar el IRM con los siguientes requisitos:

1. Requisitos Para Obtener El Informe De Regulación Metropolitana (Línea De Fábrica O IRM)

- Copia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal
- Copia del pago del Impuesto Predial
- Llenar el formulario (retirar en la ventanilla)

2. Requisitos Para La Obtención Del Informe De Compatibilidad De Uso De Suelo (ICUS)

- Formulario del Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (retirar en la ventanilla)
- Copia de Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación actualizado del propietario
- Copia del Pago del Impuesto Predial actualizado
- Copia del Informe de Regulación Metropolitana (Línea de Fábrica - IRM)

3. Requisitos Para Obtención De La LUAE (Licencia Única De Actividades Económicas)

“La LUAE es el documento habilitante para el ejercicio de cualquier actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito, que integra las diferentes autorizaciones administrativas tales como: Uso y Ocupación de Suelo (ICUS), Sanidad, Prevención de Incendios, Publicidad Exterior, Ambiental, Turismo, y por convenio de cooperación Ministerio del Interior (Intendencia de Policía)”

2.1.3.10 REGISTRO DE MARCAS

El símbolo de una marca registrada puede ser una palabra o frase, una imagen o un diseño, y el uso del mismo para identificar un producto o servicio solo le está permitido a la persona física o jurídica que ha realizado el registro de dicha marca o la que esté debidamente autorizada por quien la ha registrado.

-
- 1.- Formulario impreso a máquina de escribir o computadora, de lado y lado, documento que lo podrá adquirir en nuestra página web www.iepi.gov.ec, o directamente en nuestras oficinas. Se requieren dos ejemplares para su presentación.
 - 2.- Denominación del signo **(casilla No. 3 del formulario).**
 3. Naturaleza del Signo (denominativo, figurativo, mixto, sonoro, olfativo, táctil) **(casilla No. 4 del Formulario).**
 4. Tipo de signo (marca de producto, marca de servicio, nombre comercial, lema comercial, Indicación Geográfica/Denominación de Origen, apariencia distintiva, marca colectiva, marca de certificación, rótulo o enseña comercial) **(casilla No. 5 del formulario).**
 - 5.- Nombre, domicilio, nacionalidad del solicitante. **(Casilla No. 6 del formulario).**
 - 6.- Nacionalidad del signo, es decir, país donde se produce o presta sus servicios o actividades.
 7. En caso de firmar el Representante Legal (en caso de personas jurídicas) o Apoderado, enunciar los nombres, apellidos, dirección, teléfonos, entre otros. **(Casilla No. 7 del formulario).**
 8. Si la solicitud es presentada para legitimar el interés en el Ecuador enunciar los datos pertinentes. **(Casilla No. 8 del formulario).**
 9. Para el caso de marcas figurativas o mixtas adherir en la casilla No. 9 del formulario, la etiqueta correspondiente.
-

10. Descripción clara y completa del signo, es decir, si se trata de un signo denominativo, enunciar que palabras lo conforman, si es figurativo, describir las formas, colores, etc., y si es mixto, describir la parte correspondiente a las letras y las figuras que lo conforman. **(Casilla No. 10 del formulario).**

11. Enunciación de los productos, servicios o actividades que protege, de acuerdo con la Clasificación de Niza 9na Edición. **(Casilla No. 11 del formulario).**

12. Número de la clasificación de acuerdo con los productos o servicios que ampara. **(Casilla No. 12 del formulario).**

13. Para el caso de solicitarse un Lema Comercial, debe indicarse la marca a la que acompaña, enunciándose la denominación, número de solicitud o registro, la fecha, clase internacional de la marca a la que acompaña el lema. **(Casilla No. 13 del formulario).**

14. En caso de solicitarse un signo con prioridad, es decir, dentro de los 6 meses de haberse solicitado un signo en cualquiera de los países de la Comunidad Andina, se deberá enunciar los datos del signo solicitado, la fecha de presentación, el número de trámite y el país. **(Casilla No. 14 del formulario).**

15. Toda solicitud de registro debe ser patrocinada por un Abogado, enunciándose su nombre, casillero IEPI (en Quito, Guayaquil o Cuenca) o Judicial (solo en Quito), para el caso de abogados de otras provincias que no sean Pichincha o Guayas, podrán señalar una dirección domiciliaria para efecto de notificaciones. **(Casilla No. 15 del formulario).**

16. Como documentos anexos, deberán incorporar: **(casilla No. 16 del formulario)**

Comprobante original del pago de tasa (USD\$116.00). El comprobante deberá constar

a nombre del solicitante o el Abogado Patrocinador.

b) Para el caso de marcas figurativas o mixtas, 6 etiquetas en papel adhesivo de 5X5 cm.

c) Copia de la cédula de ciudadanía, para el caso de que el solicitante sea persona natural.

d) Copia de la primera solicitud, en caso de reivindicar prioridad.

e) Poder, en caso de no firmar directamente el solicitante o su Representante Legal

f) Nombramiento del Representante Legal

g) Para el caso de marcas de certificación y colectivas, el reglamento de uso de la marca, lista de integrantes, copia de los estatutos del solicitante.

h) Para el caso de denominaciones de origen, designación de la zona geográfica, documento que justifique el legítimo interés, reseña de calidades, reputación y características de los productos.

17. Firma del Solicitante (**casilla No. 17 del formulario**)

18. Firma del Abogado Patrocinador, número de matrícula (**casilla No. 18 del formulario**)

2.1.3.11 REQUISITOS AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE LA PRODUCCIÓN

Para ser afiliado de la Cámara de Industrias y Producción es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

1. Llenar y entregar a la Cámara el formulario de afiliación.

2. Anexar la siguiente documentación relacionada con la empresa:

- a. Copia de la escritura de constitución
- b. Copia de la escritura de la última reforma de los estatutos
- c. Copia del R.U.C.

- d. Copia del nombramiento y cédula del representante legal
- e. Certificado de existencia legal
- f. Acta de compromiso.

Análisis.- dentro del estudio de la actividad económica de la creación de la microempresa de panela granulada el factor legal es una **amenaza** ya que cuenta con un sin número de peticiones para poder formar la microempresa, hay muchos requisitos que seguir y dentro de ellos se demoran y como es de conocimiento de las personas sin los trámites requeridos la microempresa no puede funcionar de manera legal y es desfavorable para la creación de la microempresa de panela granulada.

2.1.4 FACTOR TECNOLÓGICO

El factor tecnológico para la creación de la microempresa granulada es una **oportunidad** ya que no será artesanal y se contara con tecnología necesaria como será la maquinarias que existe en nuestro país y también se contara con capacitaciones de los cañicultores asociados a la Federación de paneleros de Pichincha de esta manera se puede dar un producto de calidad con la tecnología necesaria que contaremos para una

buena elaboración, y disminución de las impurezas de la panela granulada brindando un producto de calidad.

Tabla No.17

Cant.	Maquinaria	Características
2	Trapiche o Molino	Horizontal, ejes de acero, tres masas, número 4
2	Motor	Combustión: a diesel, Potencia: 16 HP
4	Balanza	Electrónico, digital, precisión: en gramos Limite: 3 kilos
4	Báscula	Tracción: Mecánica, precisión: en libras y kilos, Limite: 400 libras
3	Selladora de fundas	Eléctrica, horizontal, capacidad de sellado 40 cm.
4	pH metro portátil	0.14 pH, resistente al agua.
4	Termómetro Bimetálico	Capacidad: de -10 a 100 grados centígrados, Precisión: un grado
2	Hidrómetro sacarímetro	De 0 a 35 grados Brix
3	Bomba fumigadora	Tracción: Manual, capacidad: 20 litros.
2	Etiquetadora	Tracción: Manual, para etiquetas de 2 x 1 cm.

Elaborado Por: Nelly Salazar

Tabla N.18

Cant.	Equipo y Herramientas	Características y uso
6	Pailas evaporadoras	Material mixto (acero inoxidable y madera), forma: Trapezoide, dimensiones: 2,20m. x 1,00m. x 0,50 m x 1,20 m.
4	Bateas	Material: de madera, forma: Trapezoide
4	Descachadora	Materiales: Metal y Madera
4	Cernidor metálico con armazón	Material: Acero inoxidable y madera
8	Cucharetas de acero inoxidable	Transporte de líquido
5	Palas de madera	Batido en estado de ebullición
4	Espátulas	Retirar material
7	Machetes	Corte de la caña
6	Palas Metálicas	Batido
6	Azadones y palas	Preparación de suelo, eliminación de malezas
10	Guantes	Protección contra el calor
3	Hachas	Corte
4	Mulas de carga	Transporte de la caña

Elaborado por: Nelly Salazar

2.2 ENTORNO LOCAL

2.2.1 CLIENTES

Dentro del estudios que se hará más adelante los clientes potenciales estarán en la ciudad de Quito ya que hay mayor comercio y de esta manera poder vender el producto y por otra parte la gran mayoría de cañicultores no satisfacen la demanda de panela en el mercado del país ya que hay otras microempresas que exportan el producto a otros países.

Tabla No.19

SUPERMERCADOS
Mega maxi
Supermaxi
Gran Aki
Mi comisariato
Santa María
Magda
Tía
Comisariato del Ejercito
Tiendas
Bodegas

Elaborado: Nelly Salazar

2.2.2 PROVEEDORES

Los proveedores serán todos los cañicultores del Sector de Nanegal que entregaran la caña para ser producida y entre otros materiales que se necesitara para la elaboración y comercialización de panela granulada como son:

2.2.2.1 PROVEEDORES

Tabla No.20

EMPRESA	Maquinaria/ MP	SECTOR
Gonzalo García	Caña de azúcar	Agroindustrial
Humberto reyes	Caña de azúcar	Agroindustrial
Jorge Antaño Reyes	Caña de azúcar	Agroindustria
Cosmaquin	Trapiche/ pailas evaporadoras	Industrial
Jac	Vehículo	Automotor
HACKER	Computadoras	Informática

Elaborado por: Nelly Salazar

Análisis.- Para el proyecto de la microempresa de panela granulada los proveedores son una **oportunidad** ya que cuentan con gran trayectoria en el mercado nacional y de esta manera satisfacen los requerimientos de dicho proyecto para su funcionamiento de la microempresa de panela granulada.

2.2.2 COMPETIDORES

Tabla No.21

EMPRESA	PRODUCTO	PARTICIPACION EN EL MERCADO
Ovidio Enríquez	Panela granulada	25 años
Julio Carrera	Panela granulada	40 años
Eddy Castillo	Panela granulada	15 años
Jorge Recalde	Panela granulada	23 años

Elaborado por: Nelly Salazar

Análisis.- Para el proyecto del diseño de la microempresa de panela granulada es una **oportunidad** ya que la mayoría de productores de panela la hacen artesanalmente y con tecnología no avanzada en cambio la microempresa a realizarse contara con tecnología y equipos de nueva era eso es favorable por que cumple con los estándares de calidad para el cliente y de esta manera se entrega el producto más refinado sin impurezas.

2.3 ANALISIS INTERNO

2.3.1 PROPUESTA ESTRATEGICA

En la actividad económica de la creación de la microempresa de panela granulada se tendrá como propósito principal entregar al cliente producto de calidad con una adecuada planificación y control de estrategias para que los posibles clientes puedan

satisfacer sus necesidades, de esta manera como valor agregado se contara con tecnología y no se realizara artesanalmente la panela para eliminar las impurezas de dicho producto así se entregara un producto que satisfaga la necesidades a los posibles clientes, también como valor agregado seria la entrega de sobres pequeños de panela como viene la presentación el azúcar para de esta manera que las personas puedan llevar consigo donde quiera y poder ganar mercado regional y con el pasar del tiempo nacional para cubrir la demanda de la panela granulada y poder satisfacer las necesidades del consumidor y ser parte de la canasta básica familiar y estar en la dieta de los Ecuatorianos y fidelizar a los clientes todas estas metas a alcanzar será una buena oportunidad para el proyecto ya que en nuestro país no se ha visto la entrega de sobres con panela para llevarlos a donde quiera de esta forma se podrá entregar un valor agregado a nuestros clientes.

2.3.1.1 MISION

Producir y comercializar panela granulada, y ser parte de la alimentación diaria de los consumidores brindando un producto de calidad y cumpliendo con el plan del buen vivir, contribuyendo en la salud y nutrición de las familias Ecuatorianas.

2.3.1.2 VISION

Ser reconocida como la microempresa líder a nivel nacional en la producción, venta y distribución de panela granulada en el lapso de un año generando plazas de empleos en el sector logrando ser uno de los mejores y mayores proveedores del producto en la industria alimenticia reconocida con los mejores estándares de calidad.

Análisis.- dentro del proyecto del diseño de la microempresa de panela granulada la misión y la visión son una **fortaleza** ya que esta enfocadas al plan del buen vivir y diseñada acuerdo al tema del plan de negocios.

2.3.1.3 OBJETIVOS

2.3.1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Mejorar la alimentación diaria de las personas entregando un producto natural como es la panela granulada y ser parte de la nutrición y salud de las familias Ecuatorianas.

2.3.1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar la oferta y la demanda mediante un estudio en el mercado en la ciudad de Quito
- Analizar las condiciones y necesidades actuales de consumo de panela en el ámbito social.
- Analizar al mercado competitivo y su estado de producción
- Realizar un estudio del valor a invertir en la implementación de la fábrica de panela.
- Diseñar una microempresa de panela que cuente con la filosofía empresarial y que cumpla con las expectativas internas y externas.

Análisis.- Dentro de la creación del plan de negocios de la microempresa de panela granulada los objetivos son una **fortaleza** ya que se cuenta con objetivos que se puede alcanzar.

2.3.1.4 PRINCIPIOS Y VALORES

2.3.1.4.1 VALORES

- **RESPECTO MUTUO Y DIALOGO ABIERTO.-** Se tratara a todos en forma justa y con respeto, buscando dialogo abierto y confiable en la empresa.
- **HONESTIDAD.-**Es un pilar muy importante en las vidas de las personas, fortalece como personas de bien con grandes cualidades y calidades humanas, generando confianza y respeto en los demás.
- **COMPROMISO.-** Se comprometerá con los clientes a entregar productos de excelente calidad con el apoyo de un grupo de trabajadores capacitados para la elaboración del producto para de esa manera entregar a tiempo y cumplir con las necesidades de los clientes.
- **COOPERACION.-** Participar y colaborar con entusiasmo en cada uno de los procesos, para de esa manera tener un personal capacitado y colaborador y que no exista tiempos muertos en la empresa y poder cumplir con lo estipulado en el cronograma de actividades que designe la empresa.
- **INNOVACION EN LOS PROCESOS:** con el fin de llevar al consumidores un producto de excelente calidad se mantendrá en mejoras constantes en la planta de producción para generar una mayor optimización del producto.

2.3.1.4.2 PRINCIPIOS

- **EFICACIA.-** El producto ofrecido por la empresa tendrá como finalidad la efectividad en la satisfacción del cliente y del consumidor final, por tanto cualquier obstáculo que se presente para lograr este objetivo será resuelto eficazmente, con la colaboración del personal.
- **RESPALDO.-** Se contara con tecnología de punta, con personal capacitado, proveedores involucrados en las actividades lo cual permitirá permanecer en el mercado, de esa manera se podrá obtener reconocimientos en lugares donde se distribuirá el producto y de esa manera ofreceremos confianza a los clientes y consumidores.
- **PRODUCTIVIDAD.-** Sera el principio que permita que sea cada vez mejor en el trabajo, atreves de la productividad mostrando resultados positivos afianzando cada día más el rol de la empresa.
- **RESPONSABILIDAD.-** Se basara en el respeto de la igualdad se trabajara con dedicación para evitar cualquier tipo de discriminación en el modo de entablar la relación de trabajo en todos los grupos en el momento de la contratación. De igual manera se verá por la protección de la salud del personal y el respeto por el medio ambiente.
- **LEALTAD Y CONFIANZA.-** La atención continua a las necesidades del consumidor constituye la base de la política empresarial, inspirada en la máxima transparencia y la excelencia en la calidad, la lealtad hacia los consumidores y la confianza que ellos demostraran cada día con sus compras será el núcleo fuerte de las relaciones que una.

Análisis.- En la creación del diseño del plan de negocios de la microempresa de panela granulada los valores y principios son una **fortaleza** ya que se tiene en claro lo que aplicaran en la organización.

2.3.2 GESTION ADMINISTRATIVA

Es un proceso muy particular consiste en la actividad de planeación, organización, ejecución y control desempeñados para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos.

2.3.2.1 PLANEACION:

Tabla No. 22

PLANEACION
Dentro de la planeación se encuentra la misión, visión y los objetivos que están diseñados de acuerdo al plan de negocios de la microempresa de panela granulada. La planificación a desarrollar será: • Políticas de calidad • Nivel de procesos y capacidades del personal • Satisfacción del cliente • Tener una cartera de clientes • Manual funcional

APLICACIÓN

- Dentro de las políticas de calidad se alcanzara a obtener la norma de calidad ISO para dar una mejor imagen a la microempresa y satisfacer las necesidades del cliente.
- Dentro del nivel de procesos y capacidades del personal será plantear políticas que estén orientadas a normar el comportamiento de quienes integran la organización
- Dentro de la satisfacción al cliente contaremos con una base de datos de nuestros posibles clientes para poder estar en comunicación y saber las peticiones que tienen sobre el producto y para mayos satisfacción contar con políticas de calidad con el fin de identificar claramente cuáles serán los esfuerzos de la microempresa.
- Dentro del manual de funciones estará el perfil de puestos que requiere la microempresa para su funcionamiento con un personal de calidad.

2.3.2.1.1 MANUAL DE FUNCIONES

Tabla No.23

DESCRIPCION DEL CARGO	
Cargo	Gerente General
Jefe Inmediato	Junta de Accionistas
Objetivo: Planificar y mantener un control adecuado y supervisión de la organización	
FUNCIONES	
➤ Asumir el control sobre el personal al servicio ➤ Recibir y aprobar informes de mercadería ➤ Control de mercadería que este completa ➤ Coordinación con proveedores acerca de descuentos y fechas de pagos de factura ➤ Aprobación y verificación de formularios del SRI ➤ Autorización de pagos ➤ Determinar técnicas de selección que utilizara con el personal a contratar ➤ Preparación de preguntas para entrevistas y verificación de documentos ➤ Realizar entrevistas ➤ Examinar hojas de vida de los postulantes ➤ Enviar a la secretaria resultados obtenidos de la contratación ➤ Recibir, verificar y firmar estados financieros ➤ Control adecuado de las asistencias del personal	

➤ Control de faltas, permisos y asistencias personal ➤ Aprobación control de asistencias personal para su pago inmediato ➤ Envío de hojas de asistencia Dpto. de contabilidad para la elaboración de rol de pagos.	
Perfil de cargo	➤ Ingeniería en Administración de Empresas

Tabla No.24

DESCRIPCION DEL CARGO	
Cargo	Administrador
Jefe Inmediato	Gerente General
Objetivo: Fijar políticas, planear, organizar, coordinar y controlar lo relacionado con la organización	
FUNCIONES	
➤ Mantener en correcto estado de servicios prestaciones y funcionamiento los implementos y equipos de trabajo que se le confíen. ➤ Elaborar y asesorar la legalización de los diferentes contratos que realice la organización. ➤ Organizar, dirigir y controlar todo lo relacionado con la organización ➤ Disposición a nuevas tareas asignadas	

Perfil de cargo:	➤ Ing. Administración de empresas
------------------	-----------------------------------

Tabla No.25

DESCRIPCION DEL CARGO	
Cargo	Contador
Jefe Inmediato	Gerente General
Objetivo: Mantener las cuentas al día para saber el estado económico de la organización.	
FUNCIONES	
➤ Clasificar, registrar analizar e interpretar la información financiera del plan de cuentas. ➤ Llevar en orden los libros mayores. ➤ Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la empresa. ➤ Clasificar los estados financieros ➤ Asesorar al gerente y a la Junta directiva ➤ Disposición a nuevas tareas asignadas.	
Perfil de cargo	➤ Profesional en el área de contaduría publica

Tabla No.26

DESCRIPCION DEL CARGO	
Cargo	Operario de producción
Jefe Inmediato	Gerente General
Objetivo: Mantener la maquinaria en buen funcionamiento para una excelente producción	
FUNCIONES	
➤ Verificación de materia prima ➤ Analizar calidad de producción ➤ Verificación y manejo adecuado de la maquinaria ➤ Disposición a nuevas tareas asignadas	
Perfil de cargo	➤ Título universitario en ing. Industrial

Tabla No.27

DESCRIPCION DEL CARGO	
Cargo	Vendedor
Jefe Inmediato	Gerente General

Objetivo: Verificar, ofrecer despachar y enviar la mercadería que se comercializa en la organización.	
FUNCIONES	
➤ Despacho de pedidos y entrega de factura al cliente ➤ Entrega de orden de pedido a secretaria ➤ Verificación de la entrega de mercadería al cliente ➤ Verificación de la existencia de la mercadería en el sistema para su distribución ➤ Realizar ordenes de pedido	
Perfil de cargo	➤ Estudiantes con carreras afines

2.3.2.2 ORGANIZACIÓN

La organización es un sistema que nos ayuda a alcanzar los objetivos trazados por las organizaciones cumpliendo funciones específicas.

Tabla No.28

ORGANIZACION	
Dentro de la organización está el área funcional de la producción, Finanzas. Marketing, servicios internos de esta manera se llevara a cabo las siguientes actividades:	
PRODUCCION	
✓ Compras a proveedores ✓ Fabricación y producción ✓ Gestión de almacenamiento de materia prima y producto terminado	
APLICACION	
• Se llevara a cabo un control adecuado de inventario para saber las necesidades de materia prima y productos que se requiere en la microempresa de esta manera poder solicitar a los proveedores. • Llegar a un acuerdo con los proveedores para el pago de facturas dentro de los 30, 60, y 90 días plazo. • Tener un control adecuado en la fabricación y producción de la panela y contar políticas de calidad para entregar un buen producto al cliente. • Contar con un lugar específico y adecuado para el almacenamiento de la materia prima y contar con fundas tetrapac para una adecuada presentación y conservación del producto.	

FINANZAS

- ✓ **Presupuesto**
- ✓ **Créditos**
- ✓ **Administración**

APLICACION

- **Estudio adecuado de los insumos, materiales, maquinaria que requiere la microempresa para el presupuesto.**
- **Mantener créditos que convenga a la microempresa y a los clientes para el pago respectivo de las facturas.**
- **Contar con un administrador capacitado y capaz de asumir los retos impuestos por los accionistas para el funcionamiento adecuado de la microempresa de panela granulada.**

GESTION MARKETING

- ✓ **Producto**
- ✓ **Precio**
- ✓ **Comunicación**
- ✓ **Distribución**

APLICACION

- **Contar con maquinaria adecuada para la elaboración del producto**
- **Tener varias presentaciones ofertas, descuentos para nuestro producto**
- **Tener personal capacitado para la comercialización del producto**
- **Contar con la publicidad necesaria para entrar a la mente del consumidor y**

poder fidelizar a los clientes.

- **Contar con un vehículo apropiado para la distribución determinar nuestros canales de distribución.**

SERVICIOS INTERNOS

- ✓ **Seguridad**
- ✓ **Recursos humanos**
- ✓ **Limpieza**

APLICACIÓN

- **Contar con un plan de seguridad industrial para la microempresa.**
- **Contar con un Dpto. de Talento Humano para bienestar de los trabajadores dentro de ello conllevara las evaluaciones, capacitaciones al personal**
- **Contar con personal capacitado para el área de limpieza de la microempresa y motivar al personal a mantener limpias las áreas de trabajo.**

2.3.2.3 DIRECCIÓN:

El fin de la dirección es guiar un grupo de personas para lograr los objetivos de la organización

Tabla No.29

DIRECCION
✓ Responsabilidad social ✓ Liderazgo ✓ Tecnología ✓ Social
APLICACION
• Dentro de la responsabilidad social esta que los trabajadores contaran con el seguro social • La empresa estará legalmente constituida para el aporte de los impuestos • Contará con una persona capacitada que guie a los trabajadores a más de ser su jefe sea un líder y encamine al buen rendimiento del personal • Contar con tecnología apropiada para la elaboración de la panela y entregar a los clientes un producto de calidad disminuyendo las impurezas • Generar fuentes de empleo para el incremento de la economía en el país

2.3.2.4 CONTROL:

El control ayuda a la organización a que logre sus metas y sus propósitos en un tiempo determinado.

Tabla No. 30

CONTROL
✓ Control y gestión de inventarios ✓ Medir el desempeño del personal
APLICACION
• Mantener un adecuado control de los inventarios por medio de la tarjetas kardex • Medir el desempeño del personal por medio de las evaluaciones y poder llegar a un acuerdo con el trabajador y bríndale ayuda en el área que se necesita.

Análisis.- dentro de la gestión administrativa para la creación de la microempresa es una **Fortaleza** ya que se contara con variables importantes para el buen desempeño y desarrollo de la actividad económica de la panela granulada

2.3.2.5 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Figura No. 1



Fuente: Estructura Orgánica de la Empresa

Elaborado por: Nelly Salazar

2.3.2.6 FUNCIONES DEPARTAMENTOS

2.3.2.6.1 GERENTE

1. Representar legalmente a la organización
2. Elaborar políticas y reglamentos de la organización
3. Realizar un plan estratégico interno y externo de la organización

4. Planificación: “Tener una visión global de la microempresa y su entorno, tomando decisiones concretas sobre objetivos concretos”
5. Organización: “ Obtener el mejor aprovechamiento de las personas y de los recursos disponibles para obtener resultados”
6. Personal: “El entusiasmo preciso para organizar y motivar a un grupo específico de personas”
7. Dirección: “Un elevado nivel de comunicación con su personal y habilidad para crear un ambiente propicio para alcanzar los objetivos de eficacia y rentabilidad de la empresa”
8. Control: “Cuantificar el progreso realizado por el personal en cuanto a los objetivos marcados”

2.3.2.6.2 ADMINISTRACIÓN

1. Planear, coordinar y supervisar las funciones administrativas de apoyo, necesarias para alcanzar el adecuado funcionamiento técnico, administrativo y financiero de la microempresa de panela granulada.
2. Elaborar y tramitar en coordinación con el resto de dependencias de la microempresa de panela granulada el presupuesto ordinario y las variaciones presupuestarias; así como los informes de ejecución correspondiente.
3. Proponer a la Dirección Ejecutiva los proyectos de reglamentos, manuales, procedimientos e instructivos necesarios para la gestión administrativa y financiera de la microempresa de panela granulada.

4. Administrar los recursos físicos, financieros y de personal de la microempresa de panela granulada.
5. Velar porque la microempresa de panela granulada mantenga una adecuada posición financiera.

2.3.2.6.3 PRODUCCIÓN

1. Medición del trabajo en las labores a desempeñar en producción
2. Métodos del trabajo como van a realizar sus trabajos y cada uno ser responsables por ello
3. Análisis y control de fabricación que el producto este de buena calidad y no haya errores
4. Higiene y seguridad industrial tener las condiciones adecuadas en cada área de trabajo para que el personal esté a gusto.
5. Control de la producción y de los inventarios saber cuánta materia prima esta es stock para no compras más.
6. Proporciona los datos básicos en términos de la concepción y la administración de las operaciones.
7. Controla la calidad del producto
8. Identifica y controla las circunstancias que pueden causar accidentes en el trabajo
9. Determina la materia prima que deben comprar

10. Determinan las fechas de entrega

11. Controla los inventarios

2.3.2.6.4 CONTABILIDAD

1. El Establecimiento de cuentas adecuadas, que servirán para la debida clasificación y análisis de la información que haya de someterse a los altos funcionarios. Sin ello es imposible obtener los datos de una manera sistematizada y exacta.
2. Un sistema de registros diarios que sirvan de medio para hacer los pases a las cuentas. Dichos registros son indispensables para proveer y sintetizar eficazmente la información contenida en las mismas.
3. Los diferentes tipos de comprobantes de Diario, que han de obrar como medio para resumir los detalles y transferirlos desde el registro inicial al de recopilación.
4. La preparación de tales informes, cuentas, registros y comprobantes constituye todo el proceso de la contabilidad, desde que se inicia cada operación hasta que se refleja en los informes y su efecto final en la situación financiera de la microempresa.
5. La preparación de los informes financieros que se establecen periódicamente.

2.3.2.6.5 VENTAS

1. Se encarga de la comercialización de productos que produce la empresa

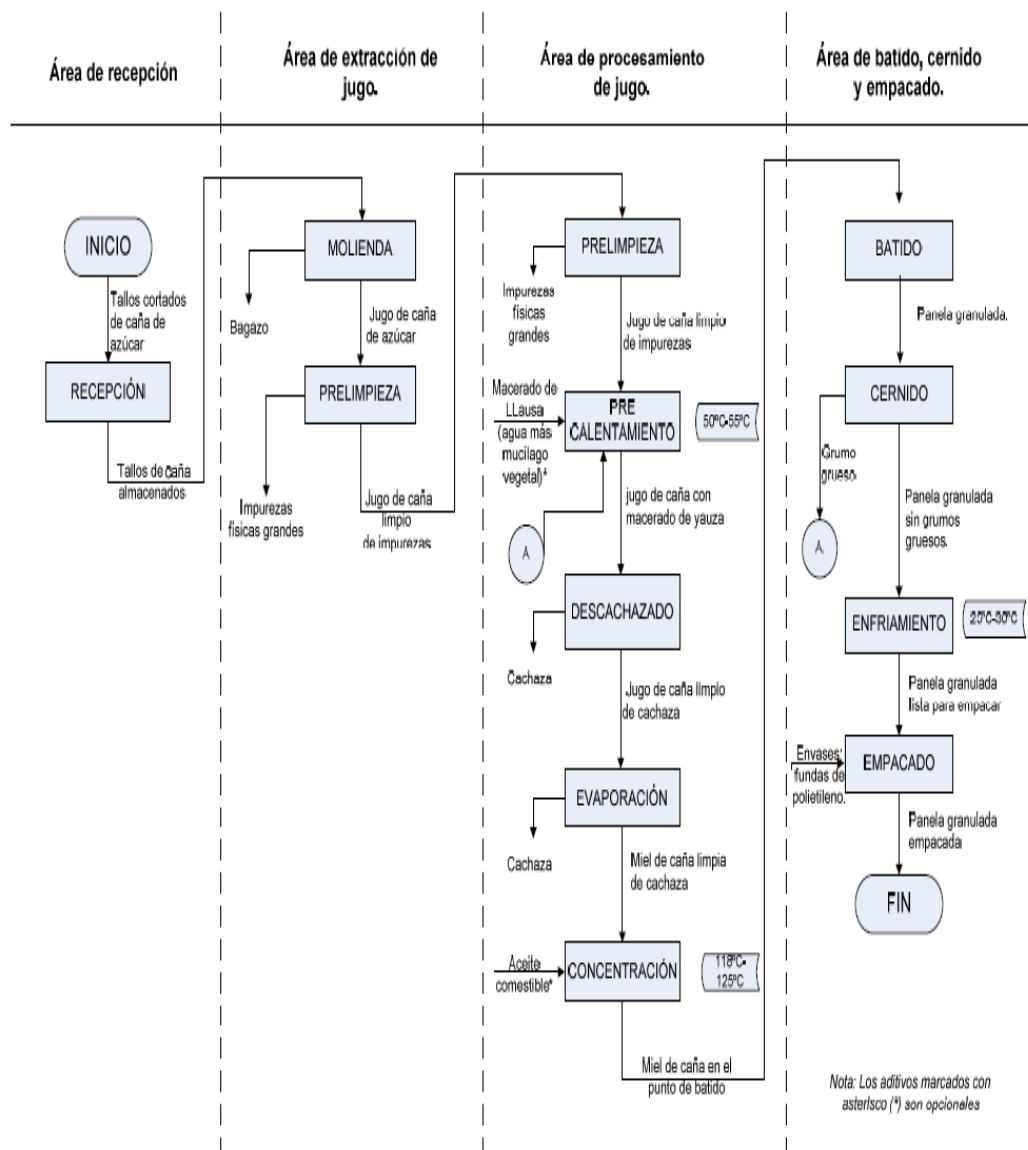


-
2. El departamento de ventas debe de dar seguimiento y control continuo a las actividades de venta.
 3. Elaborar pronósticos de ventas
 4. Establecer precios
 5. Realizar publicidad y promoción de ventas
 6. Llevar un adecuado control y análisis de las ventas.

2.3.3 GESTION OPERATIVA

Diagrama del flujo de procesos de la producción de panela granulada

Figura No. 2



Análisis.- Dentro de la creación de la microempresa de panela granulada la gestión operativa es una **fortaleza** ya que se tiene claro los pasos a seguir para la elaboración del producto.

2.3.4 GESTION COMERCIAL

2.3.4.1 MARKETING MIX

La estrategia a utilizar es el marketing mix tiene como objetivo principal el posicionamiento de la panela granulada en el sector de Quito.

2.3.4.1.1 PRODUCTO

Descripción del producto.

Las estrategias del producto son:

- Fijar marca al producto
- Utilizar varios tamaños para la presentación del producto
- Utilizar una etiqueta informativa, descriptiva y llamativa

2.3.4.1.1.1 MARCA

CEOSPANELA

2.3.4.1.1.2 LOGOTIPO

Figura No. 3

DESCRIPCIÓN DEL LOGOTIPO

Colores: Colores llamativos que atraiga a los clientes

La imagen esta como es el producto que atraiga la mirada del consumidor colores vivos y la marca que primero tenemos que dar prioridad al producto ecuatoriano.

2.3.4.1.1.3 ESLOGAN

Figura No. 4

2.3.4.1.1.4 ENVASE

Funda de plástico gruesa de fácil manejo con cierre abre fácil para evitar el desperdicio el derrame del producto al momento de su uso de ½ kilo, 1 kilo, 2 kilos

Figura No. 5



Medidas

½ kilo 8 cm de ancho por 16 de largo

1 kilo 12 cm de ancho por 24 de largo

1 kilos 16 cm de ancho por 32 de largo

2 2.3.4.1.1.5 ETIQUETA

Figura No. 6

Figura No. 6

INFORMACIÓN NUTRICIONAL

Tamaño por porción: 5g (1 cucharadita)

Contiene 200 porciones (1000g)

Cantidad por porción:

Calorías: 388

Calorías de la grasa: 0

(*) % valor diario			
Grasas totales	0g		0%
Grasa saturada	0g		0%
Colesterol	0mg	0%	
Sodio	2mg		1%
Total carbohidratos	5g	2%	
Fibra dietética	0g		0%
Azúcar	5g		
Proteínas	0g		
Vitamina A	0%	Vitamina C	0%
Hierro	1%	Calcio	1%

(*) Porcentaje de valor diario está basado en una dieta de 2000 calorías. Su valor diario puede ser más alto o más bajo dependiendo de las calorías que necesitan.

INGREDIENTES

Jugo de caña de azúcar seleccionada.

2.3.4.1.2 PRECIO

La estrategia de presentación de mercado, para ello se fijara precios bajos inferiores a las de la competencia.

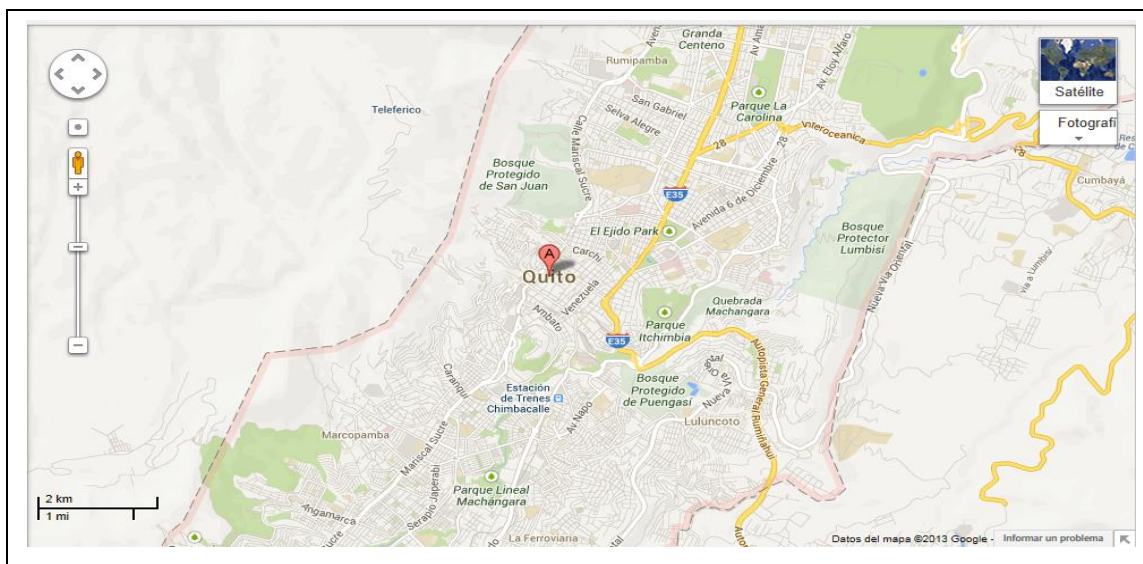
Tabla No. 31

PRESENTACION	PRECIO
½ kilo	0.90
1 kilo	1.40
2 kilos	2.00

Elaborado por: Nelly Salazar

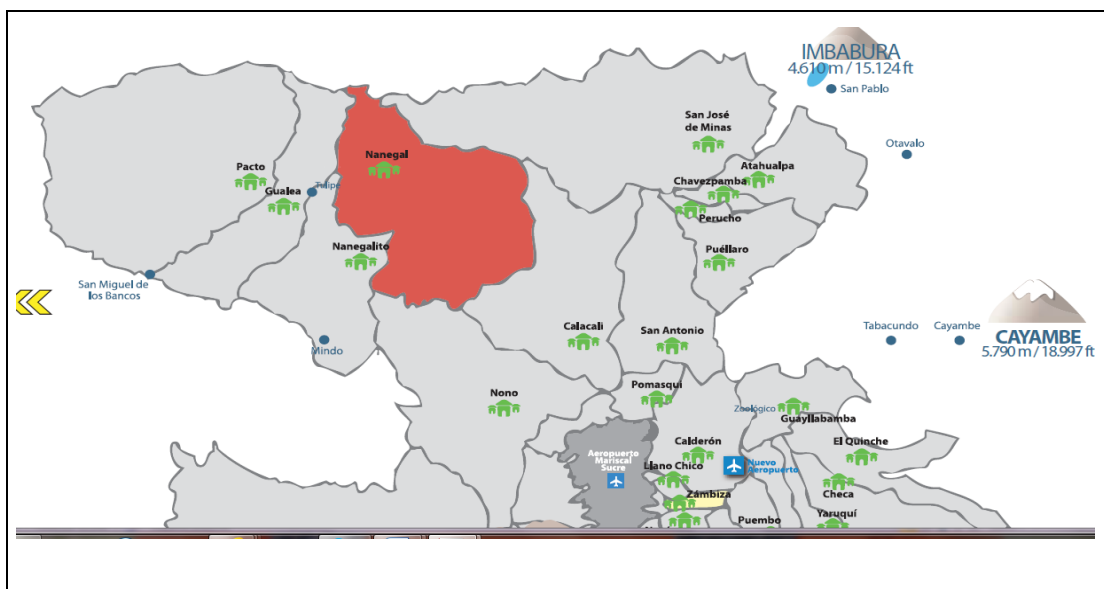
2.3.4.1.2.1 PLAZA DISTRIBUCION

Figura No.7



En calidad de fabricantes de panela granulada se tomara la decisión de comercializar el producto a través de una distribución directa e indirecta en la ciudad de Quito.

Figura No.8



En calidad de fabricantes la microempresa estará ubicada en el sector de Nanegal y su distribución será en la ciudad de Quito.

2.3.4.1.3 PROMOCION

Las estrategias que se emplearan son las siguientes:

2.3.4.1.3.1 ESTRATEGIAS PROMOCIONALES

- Descuentos y promociones
- Descuentos por grandes cantidades
 - ✓ Por la compra de 50 fundas de un kilo o de 2 kilos, se entregara el 2.00 %.
 - ✓ Por la compra de 100 fundas de un kilo o de dos kilos el descuento es del 5%.
 - ✓ Por la compra de más de 100 fundas de 1 kilo o 2 kilos el descuento será de 7%.
 - ✓ Sorteos de viajes, premios esta estrategia será dirigida al consumidor final

2.3.4.1.3.2 ESTRATEGIAS PUBLICITARIAS

Para dar a conocer el nuevo producto y recordar la existencia, beneficios y valor agregado del producto se empleara las siguientes estrategias publicitarias.

2.3.4.1.3.2.1 AFICHES

Sus dimensiones serán de 21 cm de ancho y 42 de largo

Contendrá datos de la microempresa que serán importantes para los clientes.

Figura No. 9



2.3.4.1.2.2 BANNER

Sus dimensiones serán de 190 cm de alto y 100 de ancho

Al igual que los afiches contendrá datos importantes de la microempresa que serán importantes para los clientes.

Crear publicidad para camiones y buses

Figura No.10



Figura No.11



Se realizara una página web para de esta manera dar a conocer la empresa por medio de la tecnología que es el internet.

Análisis.- Para la creación de la actividad económica de la microempresa de panela granulada la gestión comercial es una **fortaleza** ya que se contara con el marketing mix que ayudara a estar en la mente del consumidor por las estrategias claras que se establece.

2.3 FODA

El Análisis DAFO, también conocido como Matriz o Análisis DOFA o FODA, es una metodología de estudio de la situación de una empresa o un proyecto, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada. Proviene de las siglas en ingles SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats).

Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa o proyecto, y planificar una estrategia de futuro (wikipedia, 2013)

2.3.1 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Tabla. No. 32

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
• La MISION Y LA VISION es una FORTALEZA ya que esta enfocadas al plan del buen vivir y diseñada acuerdo al tema del plan de negocios. • los OBJETIVOS son una FORTALEZA ya que contamos con objetivos que se puede alcanzar. • los VALORES Y PRINCIPIOS son una FORTALEZA ya que se tiene en claro lo que aplicaran en la organización • LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA es una Fortaleza ya que contamos con variables importantes para el buen desempeño y desarrollo de	• PIB para el desarrollo de una microempresa de panela granulada es una OPORTUNIDAD ya que nos podemos dar cuenta en el grafico en los dos últimos años tiene un incremento y eso es favorable para la economía del país • BALANZA COMERCIAL es una OPORTUNIDAD porque significa que el país está incrementando su capacidad productiva lo que genera más empleo • DESEMPLEO es una OPORTUNIDAD ya que tenemos un porcentaje muy bajo esto se debe al incremento de plazas de empleo designadas por el gobierno • CRECIMIENTO POBLACIONAL es una OPORTUNIDAD ya que el

la actividad económica de la panela granulada. • LA GESTIÓN OPERATIVA es una FORTALEZA ya que se tiene claro los pasos a seguir para la elaboración del producto • LA GESTIÓN COMERCIAL es una FORTALEZA ya que contamos con el marketing mix que ayudara a estar en la mente del consumidor por las estrategias claras que se establece.	ecuador cuenta con planificación familiar • POBREZA ha disminuido significativamente por tal razón es una OPORTUNIDAD ya que de esta forma existen más familias que puedan acceder al consumo de panela granulada y hacer parte de su dieta diaria. • MIGRACIÓN bajo significativamente y esto es una OPORTUNIDAD para la microempresa ya que hay más familias en nuestro país que pueden acceder a la compra de los • NATALIDAD es una OPORTUNIDAD ya que nos damos cuenta en la gráfica se redujo consideradamente ya que ahora el país cuenta con planificación familiar y con charlas educativas de educación sexual • EDUCACIÓN para la creación de la
--	---

	microempresa de panela granulada es una OPORTUNIDAD ya que podemos darnos cuenta que la educación del gobierno son cifras altas de esta manera el gobierno les apoya dándoles educación gratuita • El FACTOR TECNOLÓGICO para la creación de la microempresa granulada es una OPORTUNIDAD ya que no será artesanal y se contara con tecnología necesaria • PROVEEDORES son una OPORTUNIDAD ya que cuentan con gran trayectoria en el mercado nacional. • COMPETIDORES es una OPORTUNIDAD ya que la mayoría de productores de panela la hacen artesanalmente
DEBILIDADES	AMENAZAS

	1. FACTOR LEGAL es una AMENAZA ya que cuenta con un sin número de peticiones para poder formar la microempresa, hay muchos requisitos que seguir 2. INFLACIÓN a diciembre del 2011 termino con un porcentaje de 5.41% y a diciembre del 2012 tuvo una variable de 4.16% este cambio repercute en la canasta básica familiar de los ecuatorianos y para la actividad de la microempresa de panela granulada en una AMENAZA ya que pretende ser parte de la canasta básica familiar 3. TASAS DE INTERÉS Activa y Pasiva de las Instituciones Financieras son altas para créditos y bajas para las pólizas de acumulación y es una AMENAZA para el proyecto ya que contamos también con entidades del gobierno que otorgan microcréditos un poco más
--	--



	bajo el interés pero los tramites son demorosos 4. RIESGO PAÍS es una AMENAZA para el proyecto ya que otros países pueden invertir para poder incrementar la economía del país pero por motivos de la delincuencia y aranceles muy altos otros países no piensan en la inversión para nuestro país o por otra parte pueden poner sucursales de empresas Constituidas en otros países y poder incrementar plazas de empleo
--	---

Elaborado por: Nelly Salazar

CAPITULO 3

3.1 ANALISIS DEL CONSUMIDOR

PERFIL DEL CONSUMIDOR

Dentro del perfil del consumidor se tiene a las personas que pertenecen a cualquier clase social porque contribuye con la salud.

El consumidor de panela es tradicionalista los que prefieren este producto es por costumbre alimenticia de las regiones.

Muchas personas la consumen de bajos recursos ya que es más barata que el azúcar y la miel, brinda sus nutrientes ya que se elabora naturalmente sin químicos de esta manera ayuda a la salud de las personas.

La compra en nuestro país es cíclica ya que es baja y no se mantiene por lo que en nuestro país no consumen mucho como en otros países.

Dentro de los requerimientos del mercado se encuentra la panela en bloque y granulada sin embargo para el consumo de los hogares prefieren la panela granulada por su fácil utilización, dentro del país existe una gran variedad en la utilización de la panela ya que dentro del estudio de mercado esta las fábricas de galletas entre otros.

La demanda de la panela en el ecuador es para los hogares a través de los supermercados en las ciudades, bodegas, tiendas, micro mercados, entre otros y pequeños pueblos rurales, Además la panela es demandada por la industria como edulcorante,

dentro de la demanda también tenemos a nivel nacional el gobierno ya que cuenta con programas de inclusión a pequeños agricultores en Aliméntate Ecuador donde la panela es comprada a pequeñas asociaciones y distribuida en programas gubernamentales.

ESTRUCTURA ACTUAL DEL MERCADO NACIONAL

En la producción de panela tiene poca información de la producción por sectores pero se puede establecer a las localidades que se dedican a esta actividad gracias a las organizaciones que se involucran dentro de la investigación tenemos que en el Ecuador se cosecha anualmente 81.000 ha para producción de azúcar y etanol, otros 50.000 se destina para la producción de panela y alcohol artesanal **(CASTILLO, 2012)**.

Dentro de la elaboración de panela esta en los sectores marginados donde la panela la elaboran familias que comprenden el jefe del hogar, la madre y los hijos y es netamente artesanal y son víctimas de los intermediarios que compran en valores muy bajos y ellos la venden en valores más altos, la elaboración artesanal tienen una ventaja sobre la industria, pues el producto no pasa por un proceso de refinamiento y por ende no contiene químicos el problema está en la competitividad los costos son más altos.

3.1.1 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

3.1.1.1 POBLACION

Es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desean estudiar. Cuando se reconoce el número de individuos que la

componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita.

Esta diferenciación es importante cuando se estudia una parte y no toda la población, pues la fórmula para calcular el número de individuos de la muestra con la que se trabaja variara en función de estos dos tipos de población.

Se pueden considerar dos niveles de población.

3.1.1.1.1 Población diana: Es el conjunto de individuos que tienen las características a estudiar, definidas en los objetos de estudio, a los que se deseara generalizar los resultados obtenidos y que generalmente es inaccesible.

3.1.1.1.2 Población de estudio: Es la población accesible que se puede estudiar. Es un subconjunto de la población diana que está definida por unos criterios de selección que son los criterios de inclusión y exclusión. La selección de esta población ha de posibilitar el cumplimiento de los objetivos del estudio y ha de permitir generalizar los resultados obtenidos a la población diana.

3.1.1.2 MUESTRA

Ya se ha comentado la imposibilidad práctica de estudiar a toda la población y lo que se hace estudiar una parte. La muestra es el grupo de individuos que realmente se estudiaran, es un subconjunto de la población. Para que se puedan generalizar los resultados obtenidos, dicha muestra a de ser representativa de la población. Para que sea representativa se ha de definir muy bien los criterios de inclusión y exclusión y sobre todo, se ha de utilizar las técnicas de muestreo apropiado. **(FUENTELESAZ, ICART, & PULPON, 2006)**

3.1.1.2.1 Universo

Para establecer la muestra, se procede a dividir el universo (2'239.191 habitantes) por cuatro que es el promedio de integrantes de cada familia en Quito y de esta manera saber a cuantas familias va dirigido el producto, dando a 559.798 Familias.

3.1.1.2.2 Tamaño de la muestra

La muestra está considerada como parte del universo y se obtiene aplicando la siguiente formula:

n = Tamaño de la muestra

m = Población

e = Error admisible que se asume entre el 5%

$$n = \frac{m}{e^2(n-1)+1}$$

$$n = \frac{559.798}{(0.05)^2(559.798 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{559.798}{0.0025(559.797) + 1}$$

$$n = \frac{559.798}{1.399 + 1}$$

$$n = \frac{559.798}{1.400}$$

n = 400 Familias

3.1.2 TECNICAS DE OBTENCION DE LA INFORMACION

3.1.2.1 TIPOS DE INVESTIGACION

Los tipos de investigación a utilizar en el presente proyecto son:

3.1.2.1.1 Investigación Bibliográfica

Se consultara libros, proyectos, internet para poder tener criterio propio y poder elaborar el estudio de factibilidad de la creación de la microempresa productora y comercializadora de panela granulada.

3.1.2.1.2 Investigación de Campo

Se trabajara en el sector de Quito, realizando encuestas a cada una de las familias para saber el grado de aceptación, requerimientos o exigencias para en el consumo de la panela granulada.

3.1.2.1.3 Investigación Descriptiva y Explicativa

Debido a que se hace un análisis minucioso de cada uno de los factores o de las variables que se va a investigar y más adelante se explica con un análisis la incidencia de cada uno de ellos, en la factibilidad del proyecto propuesto.

3.1.2.2 MÉTODOS

3.1.2.2.1 Método inductivo

Con la aplicación de este método se conocerá la información necesaria de hechos Históricos y actuales de la producción de panela granulada para realizar la propuesta de creación de la microempresa de panela granulada.

3.1.2.2.2 Método deductivo

Este método nos servirá para determinar el problema y posteriormente su análisis en base a ideas, conocimientos y teorías acerca de la panela granulada en el sector de Nanegal

3.1.2.2.3 Método descriptivo

Este método lo utilizaremos en la descripción de los hechos o fenómenos actuales del proyecto recogiendo y tabulando los datos para luego analizarlos, clasificarlos e interpretarlos los mismos que se utilizaran en la redacción del informe final.

3.1.2.3 ENCUESTAS

Se aplicara encuestas con preguntas cerradas dirigidas a los consumidores finales y así determinar sus requerimientos sobre el producto.

3.1.2.4 MODELO DE LA ENCUESTA APLICADA

ENCUESTA CEOSPANELA

La presente encuesta tiene como objetivo la presentación de una nueva microempresa que fabrica y comercializa panela granulada, de esta manera fomentar la alimentación nutritiva y saludable del producto.

Lea detenidamente las siguientes preguntas y marque con una X, en la respuesta correcta.

1.- Alguna vez analizo el hecho de que el azúcar es perjudicial para la salud y ayuda a la obesidad

a) Si () b) No ()

2.- ¿Qué producto consume Ud. Más?

a) Panela granulada ()

b) Azúcar blanca ()

c) Azúcar morena ()

d) Panela en bloques ()

3.- ¿Compra productos alternativos a la azúcar?

a) Si () b) No ()

4.- Si la respuesta anterior fue positiva (si), responda lo siguiente; en lugar de azúcar, usted consume:

a) Edulcorantes ()



b) Panela ()

c) Panela granulada ()

d) Miel de abejas ()

e) Miel de caña ()

f) Otros ()

5.- Considera que la panela es un buen sustituto del azúcar

a) Si () b) No ()

6.- Ha visto o escuchado las propiedades de la panela

a) Si () b) no ()

7.- En qué lugar usted suele acudir con más frecuencia a comprar panela

a) Supermaxi ()

b) Aki ()

c) Santa María ()

d) Tía ()

e) bodegas ()

f) Tiendas ()

g) No compra ()



8.- Con qué frecuencia consume panela

- a) Semanal ()
- b) Quincenal ()
- c) mensual ()
- d) De vez en cuando ()
- e) Nunca ()

9.- Considera usted que la mejor presentación de panela granulada es:

- a) ½ kilo ()
- b) 1 kilo ()
- c) 2 kilos ()
- d) fundas de más de 2 kilos ()

10.- Dentro del siguiente rango cuáles son sus ingresos mensuales

- a) 318 - 500 () b) 500 - 1000 () c) 1000 o más ()

Gracias por su colaboración de esta manera se comprobara si el producto tiene aceptación en el mercado.

3.1.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

para la salud y ayuda a la obesidad.

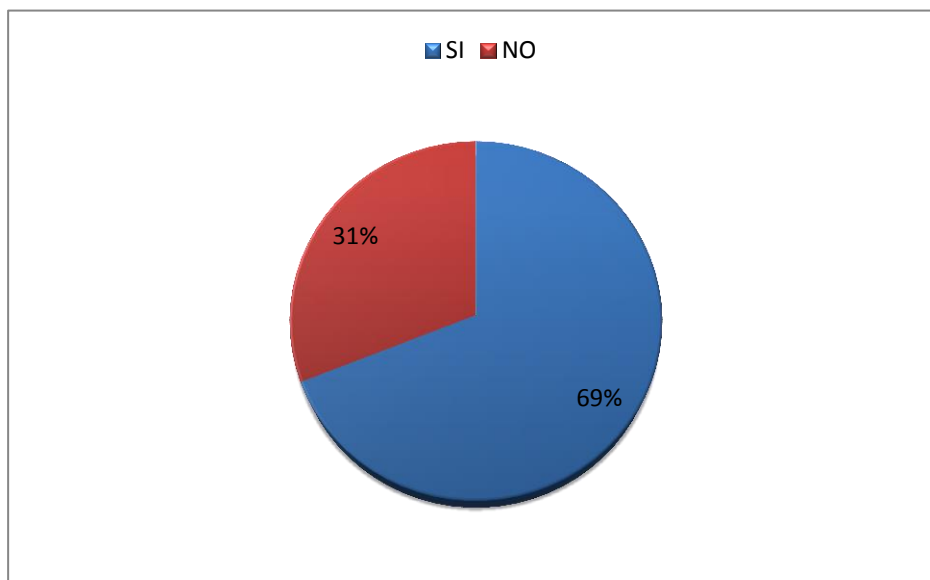
Tabla No. 33

ALTERNATIVA	RESULTADOS	PORCENTAJE
SI	276	69%
NO	124	31%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 12



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 69% de las personas encuestadas dijeron que el azúcar es perjudicial para la salud y ayuda a la obesidad, de este modo se podrá establecer a la panela como endulzante

natural y nutritivo que ayude a la salud de las personas, de tal manera se enfocara a que las familias ecuatorianas dejen el consumo de azúcar de poco a poco no radicalmente, para que la panela granulada entre al mercado sin ningún problema.

2.- Que productos consume Ud. Mas

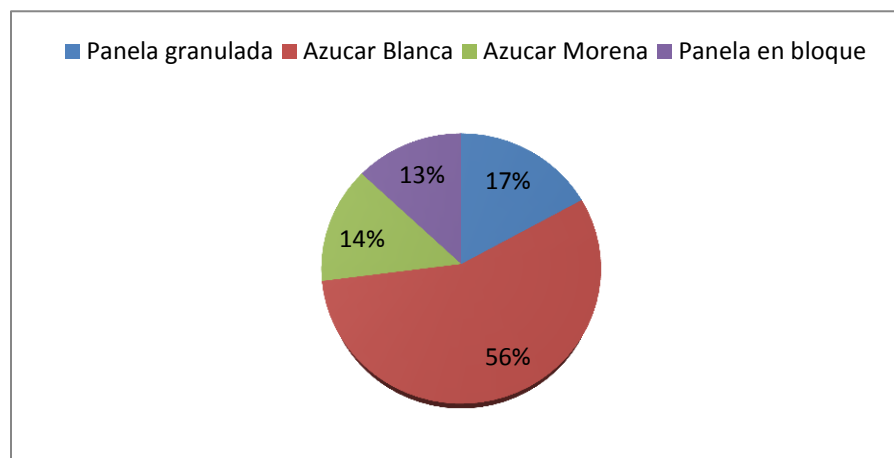
Tabla No. 34

ALTERNATIVA	RESULTADO	PORCENTAJE
Panela granulada	68	17%
Azúcar Blanca	224	56%
Azúcar Morena	56	14%
Panela en bloque	52	13%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 13



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 56% de las familias consume azúcar blanca, con un 17% panela granulada ocupa el segundo lugar, como objetivo para la nueva microempresa es llegar a los

consumidores que consumen azúcar e indicar los nutrientes de la panela granulada de esta manera introducir el producto en el mercado y llegar a la mente de los consumidores que sea un producto que este siempre en la dieta diaria de las familias Ecuatorianas.

3.- Compra productos alternativos a la azúcar

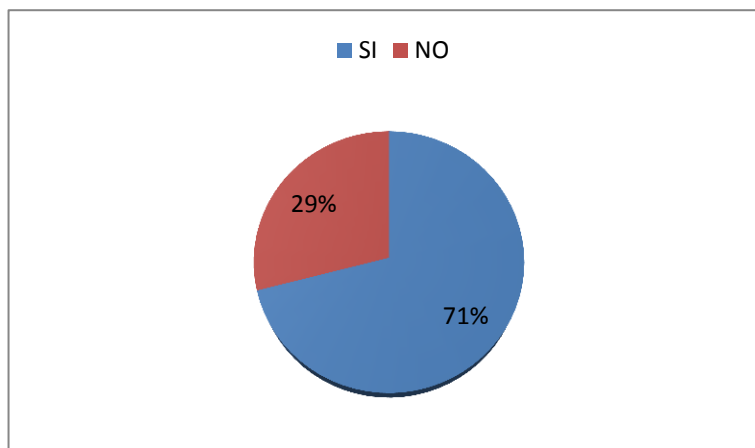
Tabla No. 35

ALTERNATIVA	RESULTADO	PORCENTAJE
SI	284	71%
NO	116	29%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No 14



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 71% de las personas encuestadas indicaron que si compran productos alternativos al azúcar; es decir, consumen edulcorantes, panela u otras opciones, como objetivo será llegar a ser parte de la canasta básica familiar y que consuman panela granulada y se den

cuenta de los beneficios del producto, y los nutrientes importantes que brinda la panela granulada.

4.- Si la respuesta anterior fue positiva (Si), Responda lo Siguiente; en lugar de azúcar usted consume.

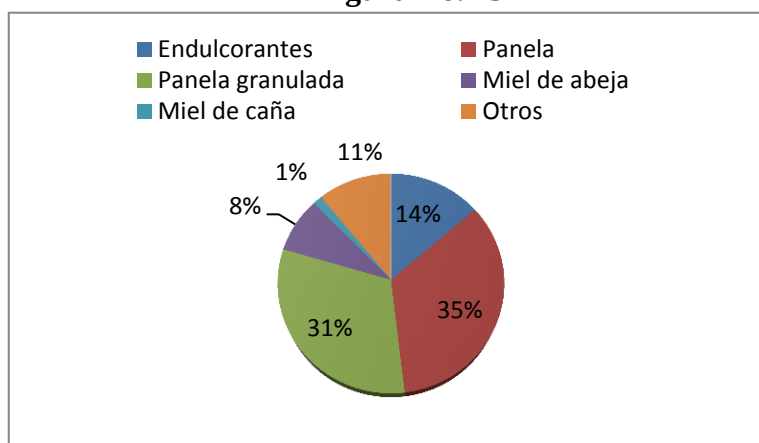
Tabla No. 36

ALTERNATIVA	RESULTADO	PORCENTAJE
Edulcorantes	40	14%
Panela	101	34%
Panela granulada	92	32%
Miel de abeja	24	8%
Miel de caña	4	1%
Otros	32	11%
TOTAL	293	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 15



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 34% de las personas encuestadas consumen panela, el 32% panela granulada; de esta manera sustituyen al azúcar, uno de los objetivos será que consuman panela

granulada como producto alternativo y poder introducir al mercado la panela para indicar la importancia del consumo del producto como dieta diaria de las familias.

5.- Considera que la panela es un buen sustituto del azúcar

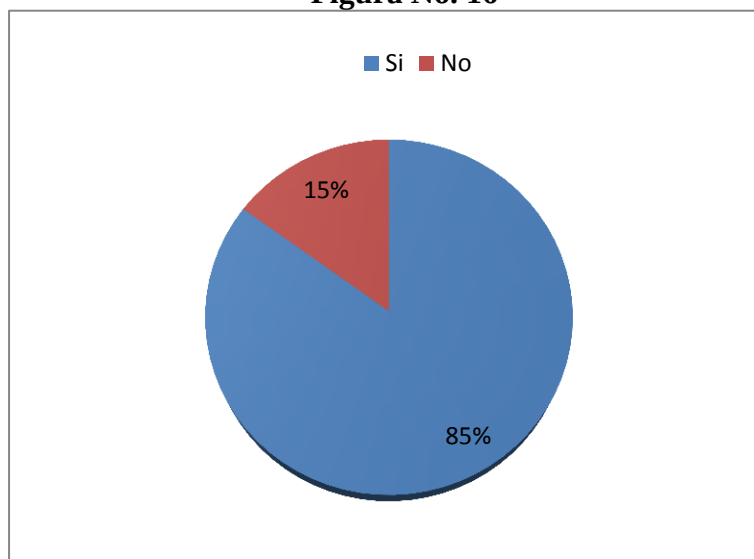
Tabla No. 37

ALTERNATIVA	RESULTADO	PORCENTAJE
Si	340	62%
No	60	38%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 16



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 85% de las personas encuestadas dijeron que la panela si es un buen sustituto del azúcar, con dicho porcentaje es beneficioso para el proyecto ya que podemos introducir al

mercado y poder fidelizar a los clientes para que adquieran panela granulada y sea parte de la alimentación de las familias y contribuya con la salud como los establece en el plan del buen vivir.

6.- Ha visto o a escuchado las propiedades de la panela

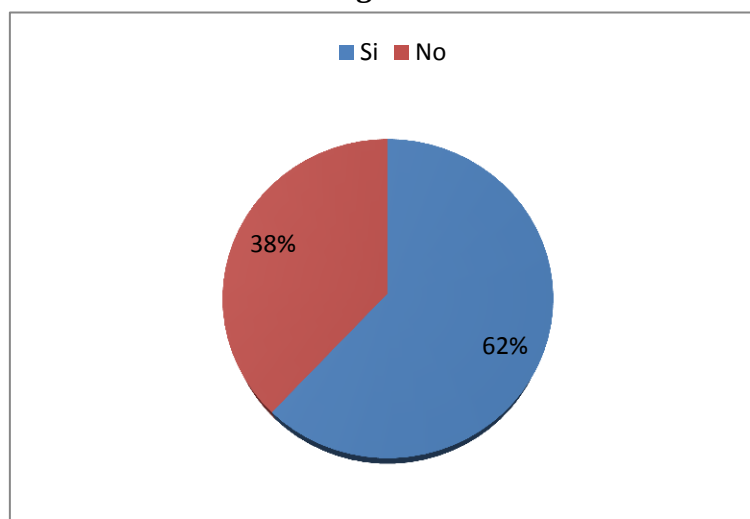
Tabla No. 38

ALTERNATIVA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Si	248	62%
No	152	38%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 17



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 38% de las personas encuestadas no conocen los beneficios de la panela, el 62% si conoce las propiedades de la misma, dentro de los objetivos será llegar a todas las

personas a que conozcan los beneficios que brinda la panela granulada y de esta manera poder introducir el producto al mercado e indicar a los clientes y mostrar la importancia de la panela granulada para la salud.

7.- En qué lugar Ud. Suele acudir con más frecuencia a comprar panela.

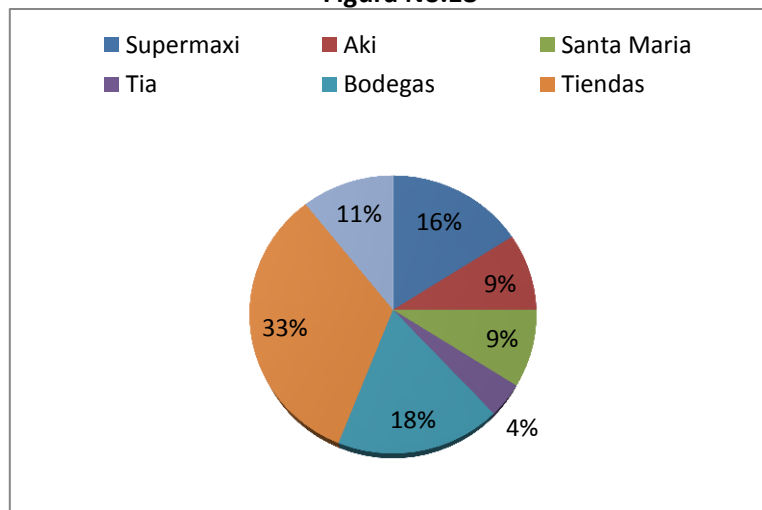
Tabla No. 39

ALTERNATIVA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Supermaxi	64	16%
Aki	36	9%
Santa María	36	9%
Tía	16	4%
Bodegas	72	18%
Tiendas	133	33%
No compran	43	11%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No.18



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 33% de las personas prefieren las tiendas de los barrios porque es el lugar más cercano para adquirir el producto, la siguiente opción con un 18% es las bodegas, ya que es más accesible para la compra del producto y la introducción al mercado.

8.- Con qué frecuencia consume panela

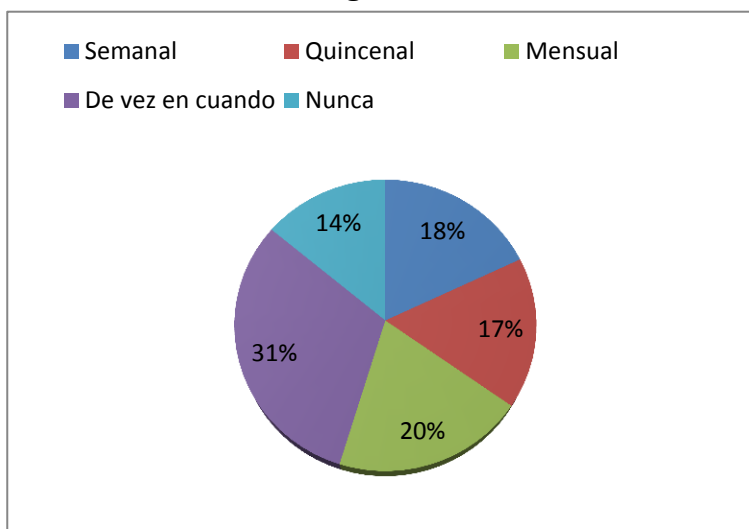
Tabla No. 40

ALTERNATIVA	RESPUESTA	PORCENTAJE
Semanal	72	18%
Quincenal	67	17%
Mensual	80	20%
De vez en cuando	125	31%
Nunca	56	14%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 19



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

Los datos obtenidos dan como resultado que el 31% de las familias encuestadas compran panela granulada de vez en cuando, el 20% mensual como objetivo para la

nueva microempresa de panela granulada será llegar a que las personas consuman mensualmente panela de esta manera ir fomentando de poco en poco la importancia del producto.

9.- Considera Ud. Que la mejor presentación de panela granulada es:

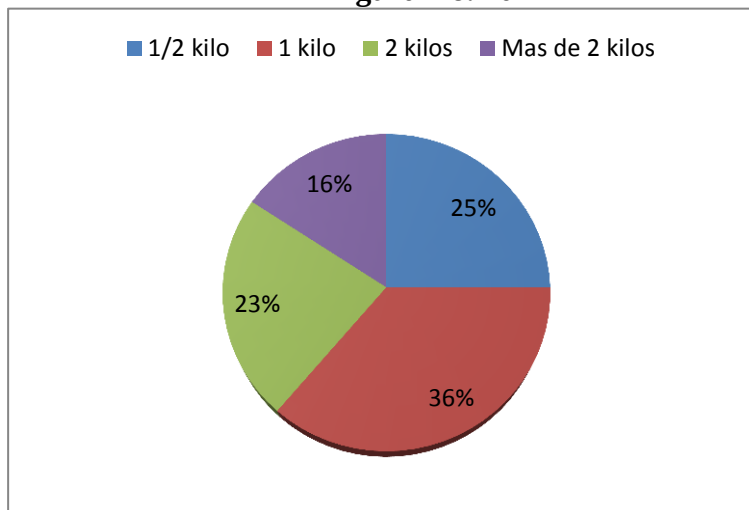
Tabla No. 41

ALTERNATIVA	RESPUESTA	PORCENTAJE
1/2 kilo	100	25%
1 kilo	145	36%
2 kilos	92	23%
Más de 2 kilos	63	16%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 20



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 36% de los encuestados escogieron la funda de 1 kilo es más fácil de manipular el producto y por su tamaño ya que se ajusta al comportamiento de las familias.

10.- Dentro del siguiente rango cuáles son sus ingresos Mensuales.

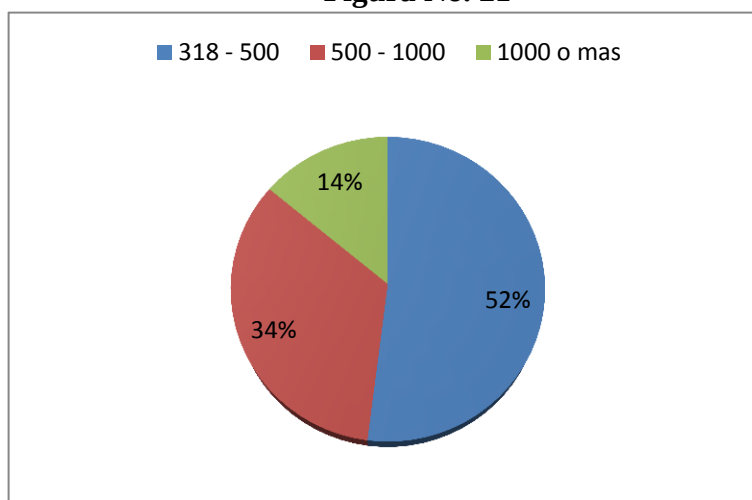
Tabla No. 42

ALTERNATIVA	RESPUESTA	PORCENTAJE
318 - 500	208	52%
500 - 1000	136	34%
1000 o mas	56	14%
TOTAL	400	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 21



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Nelly Salazar

INTERPRETACION

El 52% de los encuestados está en el rango de 318 a 500 dólares del salario ya que la panela está al alcance de todo público puesto que el producto no es muy costoso.

3.2 OFERTA

Es la cantidad de bienes y servicios que están dispuestos a satisfacer las necesidades de las personas en un determinado periodo de tiempo.

Dentro de la oferta tenemos que la caña de azúcar está distribuida de la siguiente manera el Ecuador cosecha anualmente 81.000 ha para producción de azúcar y etanol, otros 50.000 se destina para la producción de panela y alcohol artesanal **(CASTILLO, 2012)**.

3.2.1 OFERTA ACTUAL

Tabla No.43

Provincia	Superficie Sembrada de caña (ha)	Rendimiento De la caña (ha)	Producción Panela (kg)	Precio de venta kg
Pichicha	9.045	48.6	15´753.089	1.00

Fuente: Dirección provincial agropecuaria (MAG)

Elaborado: Nelly Salazar

3.2.1 OFERTA HISTÓRICA

La oferta histórica es tomada de años anteriores para darse cuenta del crecimiento paulatino que va teniendo en el mercado el producto.

Tabla No.44

Provincia	Superficie Sembrada de caña (ha)	Rendimiento De la caña (ha)	Producción Panela (kg)	Precio de venta kg
Pichicha	8321	44.71	15'002.942	0.95
Sierra	52.223	23.94	339'473.590	1.00

Fuente: Dirección provincial agropecuaria (MAG)

Elaborado: Nelly Salazar

3.2.3 OFERTA PROYECTADA

La oferta será proyectada en relación al crecimiento del año 2011 y del 2012 de la panela granulada que es de 5% ya que se encuentra en crecimiento por las exportaciones a España, Alemania, Italia, Holanda y Estados Unidos consumo

Tabla No. 45

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
2013	15'753.089
2014	16'540.743
2015	17'367.780

2016	18'236.169
2017	19'147.977

Elaborado por Nelly Salazar

3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Son productos que realizan la misma función que otro en el mercado y satisfacen las necesidades de las personas.

3.2.1 OFERTA ACTUAL

Tabla No. 46

INGENIO	TM	PORCENTAJE
SAN CARLOS	200.026	34%
VALDEZ	164.727	28%
ECUDOS	164.727	28%
IANCEM	23.532	4%
MONTEREY	23.532	4%
ISABEL MARIA	11.766	2%
TOTAL	588.312	100%

Fuente FENAZUCAR

Elaborado Por: MAGAP/SC/DETC

3.2.2 OFERTA HISTORICA

La oferta histórica será proyectada con la tasa de crecimiento poblacional que es de 1.52% así lo indica el INEC con dicho porcentaje calculamos durante cinco años pasados

Tabla No. 47

AÑOS	OFERTA HISTORICA
2009	553.350
2010	561.891
2011	570.564
2012	579.370
2013	588.312

3.2.3 OFERTA PROYECTADA

La oferta será proyectada con el PIB de la actividad económica a la que pertenece el producto que es de 7.7%, indica el BCE es una rama económica que se encuentra en crecimiento

Tabla No. 48

AÑOS	OFERTA PROYECTADA
2013	588.312
2014	633.612
2015	682.400
2016	734.945
2016	791.536

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Nelly Salazar

3.4 DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios adquiridos por los consumidores en diferentes precios en los mercados.

3.1 DEMANDA ACTUAL

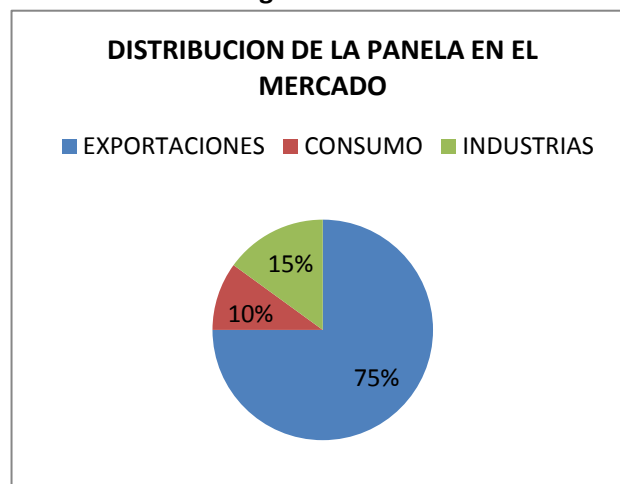
La demanda actual del proyecto se calcula mediante la tabulación de la encuesta que se realizó en el estudio de mercado y se calcula con la aceptación de la empresa.

Tabla No. 49

ALTERNATIVA	RESPUESTA	PORCENTAJE
EXPORTACIONES	11'814.817	75%
CONSUMO	1'575.309	10%
INDUSTRIAS	2'362.963	15%
TOTAL	15'753.089	100%

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No. 22



Elaborado por Nelly Salazar

10% mercado de panela x aceptación

$$1'575.309 \times 85\% = 1'339.863 \text{ (DEMANDA)}$$

$$1'575.309 \quad 100\%$$

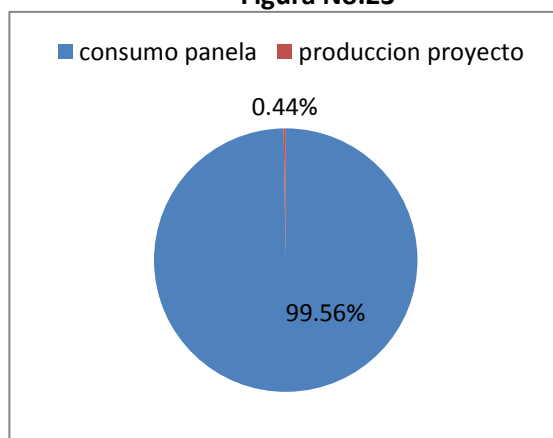
$$7.000 \quad X = .0, 44$$

Tabla No. 50

ALTERNATIVA	VALOR	PORCENTAJE
consumo panela	1'575.309	99.56%
Producción proyecto	7.000	0,44%

Elaborado por: Nelly Salazar

Figura No.23



Elaborado por: Nelly Salazar

El objetivo del proyecto es cubrir la demanda del 0.44% que se tiene en el consumo de las familias ya que el producto la gran mayoría es producido para la exportación a otros países.

3.2 DEMANDA HISTORICA

La demanda histórica será proyectada con la tasa de crecimiento poblacional que es de 1.52% durante cinco años pasado

Tabla No. 51

AÑOS	DEMANDA HISTÓRICA
2009	1'481.692
2010	1'504.561
2011	1'527.783
2012	1'551.364
2013	1'575.309

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

3.3 DEMANDA PROYECTADA

La demanda se Proyectara con la tasa de crecimiento poblacional que es de 1.52% durante cinco años pasados.

Tabla No. 52

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA
2013	1'575.309
2014	1'599.254
2015	1'623.563
2016	1'648.241
2016	1'673.249

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

CAPITULO 4

ESTUDIO TECNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El estudio técnico ayuda en el proyecto a conocer, aprender y aplicar las partes y técnicas que son necesarias para el proceso de producción de la panela granulada para el presente proyecto se consideran los datos obtenidos en el estudio de mercado mediante los cuales se utilizara tecnología adecuada, infraestructura y recursos humanos.

4.1.1 CAPACIDAD INSTALADA

Dentro del proyecto se pretende producir 84.000 kg de panela/año durante 16 horas 5 días a la semana en dos turnos de 8 horas, en un periodo de 22 días al mes Para aprovechar al máximo la capacidad instalada en un 55% y cumplir con los estándares de calidad que requiere el producto.

Dentro del estudio técnico podemos describir que la fábrica productora de panela granulada será industrial ya que contaremos con tecnología avanzada para la producción de dicho producto dentro del estudio técnico también contaremos con un espacio físico adecuado para poder manipular la materia prima, el envasado y el etiquetado dentro de esto también podremos decir que estará situada la fábrica en el sector de Nanegal por los requerimientos del municipio las fabricas deben funcionar fuera de la ciudad para que no haya contaminación en el medio ambiente.

La planta de panela granulada estará en función de la capacidad técnica de la maquinaria y equipo para la fábrica de dicho producto esto no representaría ningún

limitante, ya que se contara con diferentes equipos y su capacidad de producción será acorde al equipo adquirido.

Disponibilidad de insumos.- Los insumos necesarios para la elaboración de la panela granulada se puede obtener en su mayoría en un 100%, ya que la materia prima no es complicada de conseguir y hay diferentes cañicultores que nos pueden entregar el producto dentro de la zona donde se encuentra la fábrica de panela granulada.

Problemas de transporte.- En Nanegal existe un sin número de compañías de camionetas y transporte pesado que pueden proporcionar sus servicios para el transporte de los insumos requeridos para la elaboración de la panela granulada, por lo que no se contempla ningún limitante en este sentido.

Para el transporte de materia prima e insumos buscaremos proveedores que entreguen el producto en la fábrica sin cargo alguno, y en el caso del producto terminado se contratara los servicios de una empresa de transporte ya que son compañías con cobertura nacional, modernas unidades y seguridad al momento de transportar el producto.

Capacidad administrativa.- para el presente proyecto este no puede representar un limitante o una restricción para el tamaño o la capacidad de fábrica, ya que se tiene contemplado contratar personal capacitado y con estudios profesionales importantes dentro de la estructura organizacional para poder ser administrada exitosamente.

Función del personal.- se detallara cada una de las responsabilidades y funciones del personal que laborara en la microempresa de panela granulada.

4.1.2 CAPACIDAD ÓPTIMA

La microempresa de panela granulada estará distribuida de la siguiente manera en un terreno de 1.000 m²

Tabla No. 53

Área de construcción	10 X 31.5	Metros (m ²)
Bodega de bagazo	9 x 5	45
Bodega Materia Prima	9 x 5	45
Evaporadoras	6 x 5	30
Panelera	6 x 5	30
Oficinas y sala de juntas de reuniones	9 x 10	90
Área de baños vestidores	5 x 5	25
Área de bodega	9 x 5	45
Área control de calidad	5 x 5	25
Área de empaque	5 x 5	25
TOTAL		315

4.2 LOCALIZACION

En la localización del proyecto se toma en cuenta algunos factores que son importantes para la producción de la panela granulada.

- Disponibilidad de los servicios básicos
- Disponibilidad de la Materia prima

La microempresa está ubicada en los lugares establecidos por el municipio de Quito y contara con todos los requerimientos legales y ambientales para su buen funcionamiento de manera que no se perjudique la empresa ni la sociedad.

4.2.1 MACROLOCALIZACION

Es importante analizar cuál es el sitio idóneo donde se puede instalar el proyecto, considerando los costos mínimos y el acceso a los recursos, equipos que se necesite para el proyecto. El presente proyecto estará ubicado en el Sector de Nanegal, cantón Quito, provincia de Pichincha.

Figura No. 24

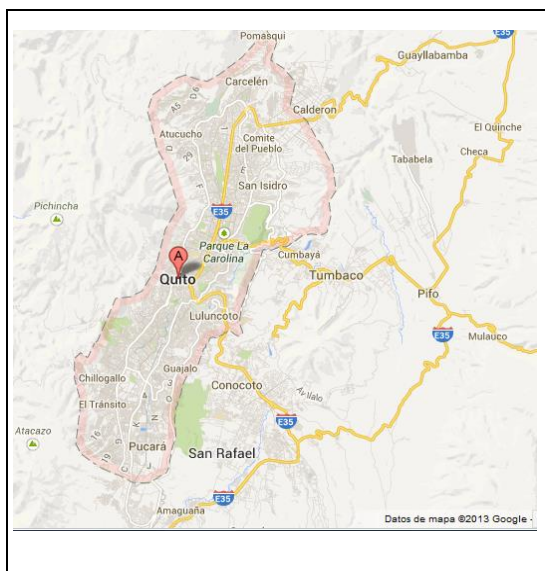
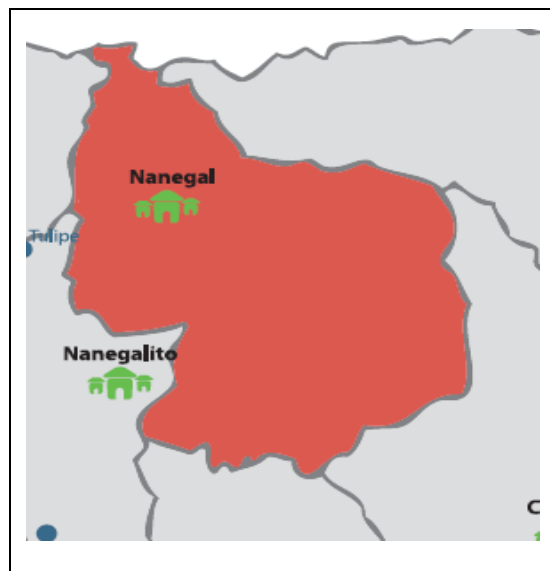


Figura No. 25



4.2.2 MICRO – LOCALIZACION

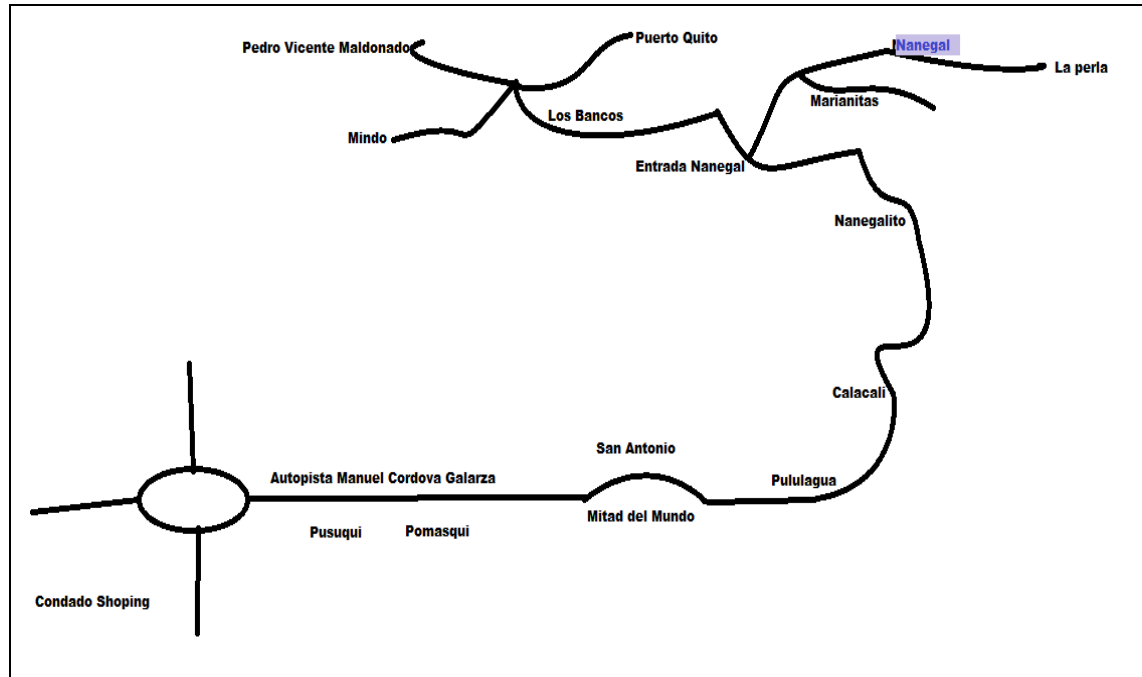
La microempresa de panela granulada estará ubicada en el sector de Nanegal barrio Marianitas perteneciente a la provincia de Pichincha a una hora y media de la ciudad de Quito, el lugar indicado dispone de todos los servicios básicos como son:

- Agua
- Luz
- Teléfono

Para escoger el lugar indicado se tomó en cuenta los siguientes factores entre los más importantes tenemos:

- Mano de obra
- Materia prima
- Vías de acceso
- Disponibilidad de los servicios básicos

Figura No. 26



4.2.3 LOCALIZACION ÓPTIMA

Dentro del proyecto se aplicara el método de distribución o diagrama de recorrido SLP (Planeación sistemática de la distribución de la planta) o conocida sus siglas en inglés (Systematic Layout Planning) Que es la distribución de las planta y se puede definir la ubicación de las distintas maquinas, puestos de trabajo, áreas de servicio, oficinas, bodegas, pasillos entre otros para conseguir el mejor funcionamiento de las instalaciones, planificar de manera que los recursos humanos y la tecnología, la ubicación de los insumos y el producto terminado este acorde a la ubicación.

MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN SISTEMÁTICA DE LAS INSTALACIONES**CÓDIGO DE RAZONES****Tabla No. 54**

No.	Razón
1	Por control
2	Por higiene
3	Por proceso
4	Por conveniencia
5	Por seguridad

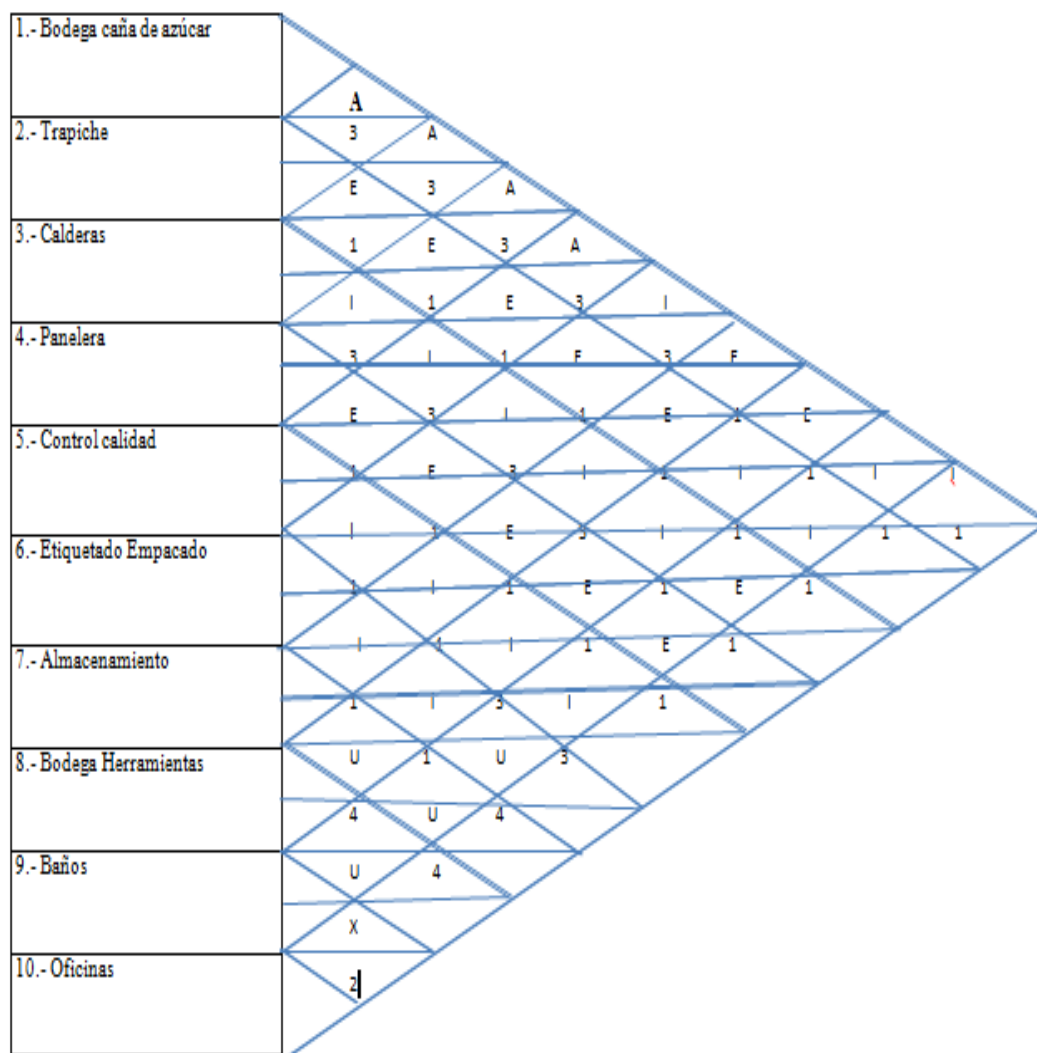
Elaborado por: Nelly Salazar

CODIGO DE CERCANIA**Tabla No. 55**

Letra	Razón
A	Absolutamente necesario
E	Especialmente importante
I	Importante
O	Ordinaria o normal
U	Unimportante (sin importancia)
X	Indeseable
XX	Muy indeseable

Elaborado por: Nelly Salazar

Tabla No. 56



Elaborado por: Nelly Salazar

4.3 INGENIERIA DEL PRODUCTO

Con el fin de que el proceso ya no sea rudimentario de la fabricación el proceso más acorde es el siguiente:

PROCESOS DE TRANSFORMACION

RECEPCION DE LA MATERIA PRIMA

La planta dispondrá de un área para la recepción de la Materia prima (caña) y a su vez esta se ubica de tal forma que el trapiche se encuentre cerca a dicha área, una vez llegada la caña se procederá a ubicar en lotes en el patio de la planta, hasta el momento de iniciar la molienda.

La materia prima será comprada a los productores de caña de azúcar, el tiempo de almacenamiento de la caña debe ser máximo de tres días, pasado este tiempo la caña se sobre madura y el producto elaborado es de mala calidad ya que la caña comienza aguaraparse y el producto no queda de buena calidad.

CLASIFICACION LIMPIEZA Y SELECCIÓN

Una vez receptada la materia prima se procede a la clasificación para desechar cañas en descomposición. Para la selección la caña debe tener la mayor concentración de sólidos solubles y alcanzar el índice óptimo de madurez en sacarosa, que está determinado por la mayor concentración de solubles dependiendo de muchos factores tales como: variedad, época, sistema de fertilización, control de plagas, luminosidad, temperatura, grado (18-22). Previo a la extracción se separa los entrenudos de la caña que representan índices de fermentación o ataques de plagas.

EXTRACCION DEL JUGO

La planta utilizará el sistema de extracción mecánico, se empleará un trapiche, de masas horizontales, que funciona con un motor trifásico. La extracción no es más que el

paso de la caña a través del molino, obteniéndose un jugo crudo como producto principal y bagazo húmedo usado como combustible para la hornilla.

El jugo de caña debe contener en un porcentaje mínimo del 60 % y máximo 65%, con esto se generará la eficiente rentabilidad en panela granulada, porcentajes superiores pueden afectar la calidad de los jugos debido al aumento de gomas, ceras, grasas, etc., que dificultan el proceso de clarificación y generará coloraciones indeseables en los jugos.

CLARIFICACIÓN

En la etapa de clarificación se busca separar un porcentaje del 80% al 95% de las impurezas presentes en el jugo crudo antes de entrar a la etapa de calentamiento y clarificación.

Por gravedad y mediante tubería el jugo extraído es conducido a los pre limpiadores, los cuales son de acero inoxidable, contienen filtros que retienen lodos, tierra, bagacillo liviano y demás impurezas que arrastra el jugo; estos aparatos son diseñados para, reducir la cantidad de cachaza, y obtener un jugo eminentemente claro, donde el jugo pre limpiado es recibido por las pailas conocida con el nombre de recibidora o calentadora, así se iniciará un precalentamiento del jugo a una temperatura de 20° C.

EVAPORACION

Esta etapa consiste en eliminar el agua que contiene el jugo de la caña, donde el calor suministrado es aprovechado básicamente en el cambio de base del agua (líquido a vapor) eliminando gran parte del agua y evaporándose en casi un 90% de agua, en este proceso se aumenta los sólidos solubles aproximadamente quedando en 65 grados Brix.

Esta etapa se realiza en la paila 2 con el fin de facilitar el manejo de los jugos y la evaporación.

CONCENTRADO Y PUNTEO

Cuando los jugos alcanzan los 65 grados Brix (102-106°C), se inicia el proceso de concentración, es una separación simbólica, donde los jugos cambian su nombre por el de mieles.

La concentración constituye la fase final del proceso, éste se presenta a temperaturas superiores a los 100° C; se realiza en la paila número 3, es la etapa más crítica desde el punto de vista del grano de la panela, pues al registrarse las mayores temperaturas del proceso, la inversión se acelera en forma tal que el porcentaje de azúcares reductores iniciales se duplica durante la concentración, por lo tanto, es aconsejable realizar esta etapa en el menor tiempo posible y asegurarse de que las mieles tengan un pH de 5 a 8.

El punto de la panela granulada se determina cuando las mieles adquieren una serie de características que permiten retirarlas de las hornillas y que por las operaciones posteriores del proceso como batido y moldeo adquieran la tipificación de la panela.

El punto adecuado para la fabricación de la panela granulada es de 129 °C y 93,5 a 96 grados Brix; además, al retirar las mieles a dicha temperatura del horno se garantiza la calidad del producto; es decir, que la panela granulada al momento del enfundado no exceda un contenido de humedad del 2,5 % en épocas altamente húmedas; una vez alcanzado esta temperatura inmediatamente se retira la miel de panela de la paila concentradora al recipiente del batido.

BATIDO Y GRANULADO

Obteniendo el punto de panela, ésta inmediatamente se deposita en una batea en donde se agitan las mieles, el propósito es cambiarles la textura y estructura para que pierdan su capacidad de adherencia, la agitación es manual con paletas de acero inoxidable

Se procede a una agitación inicial de 2 a 4 minutos, las mieles se dejan en reposo y por el aire incorporado comienza a subir el volumen, siendo necesario reiniciar una agitación más intensa hasta conseguir que por la acción combinada del batido y enfriado los gránulos vayan soltándose.

En esta operación se requiere de gran destreza y habilidad del operario, ya que al enfriarse demasiado la miel, resulta imposible granular manualmente del tiempo de batido y de la altura alcanzada en las mieles, de ello, depende el grano de la panela.

CRIBADO

Esta etapa es importante realizarla en la panela granulada para tener un tamaño uniforme de gránulos y retener aquellos que son ligeramente grandes. Para esta operación se utilizará una malla de acero inoxidable.

ENFUNDADO

La panela granulada será enfundada en fundas de polietileno con capacidad de 1/2 kg., 1 kg., y 2 kg., las mismas que por su transparencia permiten que el consumidor observe una característica importante en el momento de la compra como es la apariencia

de la panela granulada, este procedimiento se lo realizará mediante un proceso mecánico.

ALMACENADO

La conservación en buen estado durante un tiempo relativamente prolongado de un producto perecedero de origen agrícola como la panela granulada, es el resultado de la interacción de factores del cultivo y tecnología empleada, con variables importantes, como las condiciones del empaque y almacenamiento.

La humedad final de la panela granulada en ningún caso debe ser superior al 3% ya que disminuye su vida útil que es de seis meses; la panela granulada a producirse tendrá una humedad no más alta del 2,5 %.

4.3.1 DEFINICION DE BIENES Y SERVICIOS

CARACTERISTICAS DE LA MATERIA PRIMA

Nombre común: caña de azúcar.

La caña de azúcar es uno de los cultivos más antiguos del mundo originario del sur este Asiático, llevada por los árabes al mediterráneo en el siglo IX y por los colonizadores de américa en el siglo XV, en 1942 dando origen al desarrollo en países como Brasil, México, Ecuador, Colombia, Perú y Venezuela que se encuentran entre los mayores productores de azúcar del mundo.

Los requerimientos de caña de azúcar son los siguientes:

-
- Suelo.- la gramínea crece en casi todos los suelos pero se desarrolla mejor en la tierra suelta. Fáciles de arar
 - Luz.- Es una planta que asimila bien la luz solar
 - Temperatura.- la caña se cultiva en los climas tropicales y subtropicales
 - Plantación.- La caña se propaga mediante la siembra de trozos de caña de cada uno sale una planta nueva idéntica a la original.
 - Riego.- La planta requiere de abundante agua
 - Abono.- requiere de alimentos como el nitrógeno y el potasio, el suelo se abona con la misma hoja de la caña.
 - Recolección.- se realiza cada 12 meses a mano o maquina la cosecha manual se realiza con machete para cortar los tallos.
 - Enfermedades de la caña.- Virus mosaico es colores verdes normales en la caña con verdes pálidos o amarillentos y hay que eliminar la planta
 - Insectos borreadores.- son larvas que hacen galerías en los tallos de la caña.

(INFOAGRO, 2012)

COMPOSICION NUTRICIONAL DE LA CAÑA DE AZUCAR**Tabla No. 57**

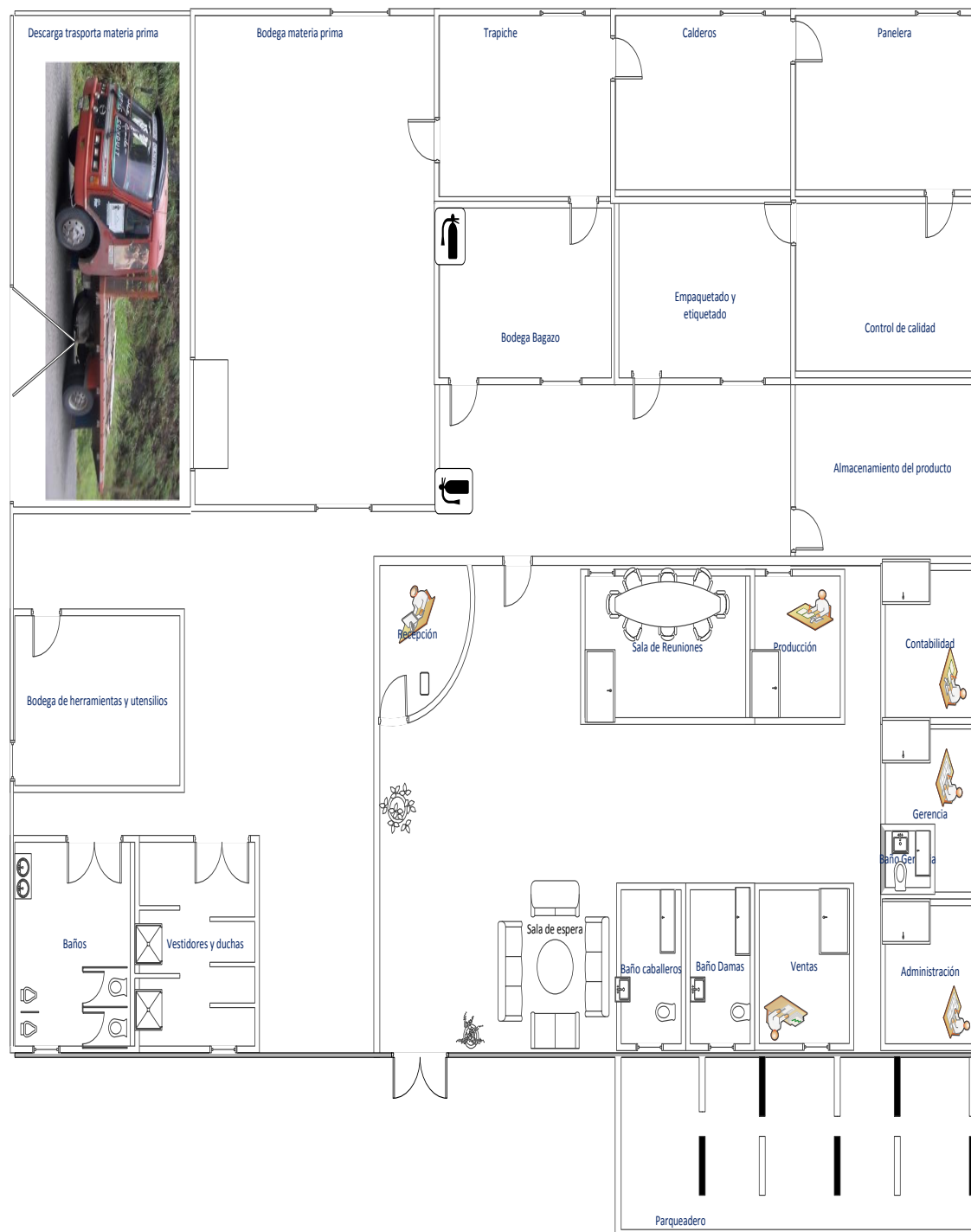
COMPONENTES	%	COMPONENTES	%
Agua	74.5	Ácidos libres	0.08
Grasas y ceras	0.20	Azucares	14.00
Fibra	10.00	Sacarosa	12.50
Cenizas	0.50	Glucosa	0.90
Sustancias Nitrógenos	0.40	Fructosa	0.60
Pectina	0.20		

COMPOSICION NUTRICIONAL DE LA PANELA**Tabla No. 58**

Agua	1,5 - 7,0	Sacarosa	72 - 78
Proteínas	280	Fructosa	1,5 - 7,0
Energía	312	Glucosa	1,5 - 7,0
MINERALES		VITAMINAS	
Potasio	10-13	Provitamina A	2,00
calcio	40 - 100	A	3,80
Magnesio	70 - 90	B1	0,01
Fosforo	20 - 90	B2	0,06
Sodio	19 - 30	B5	0,01
Hierro	10-13	B6	0,01
Manganeso	0,20 - 0,50	C	7,00
Zinc	0,2 - 0,40	D2	7,00
Flúor	5,30 - 6,0	E	111,30
Cobre	0,10 - 0,90	PP	7,00

4.3.2 DISTRIBUCION DE LA PLANTA

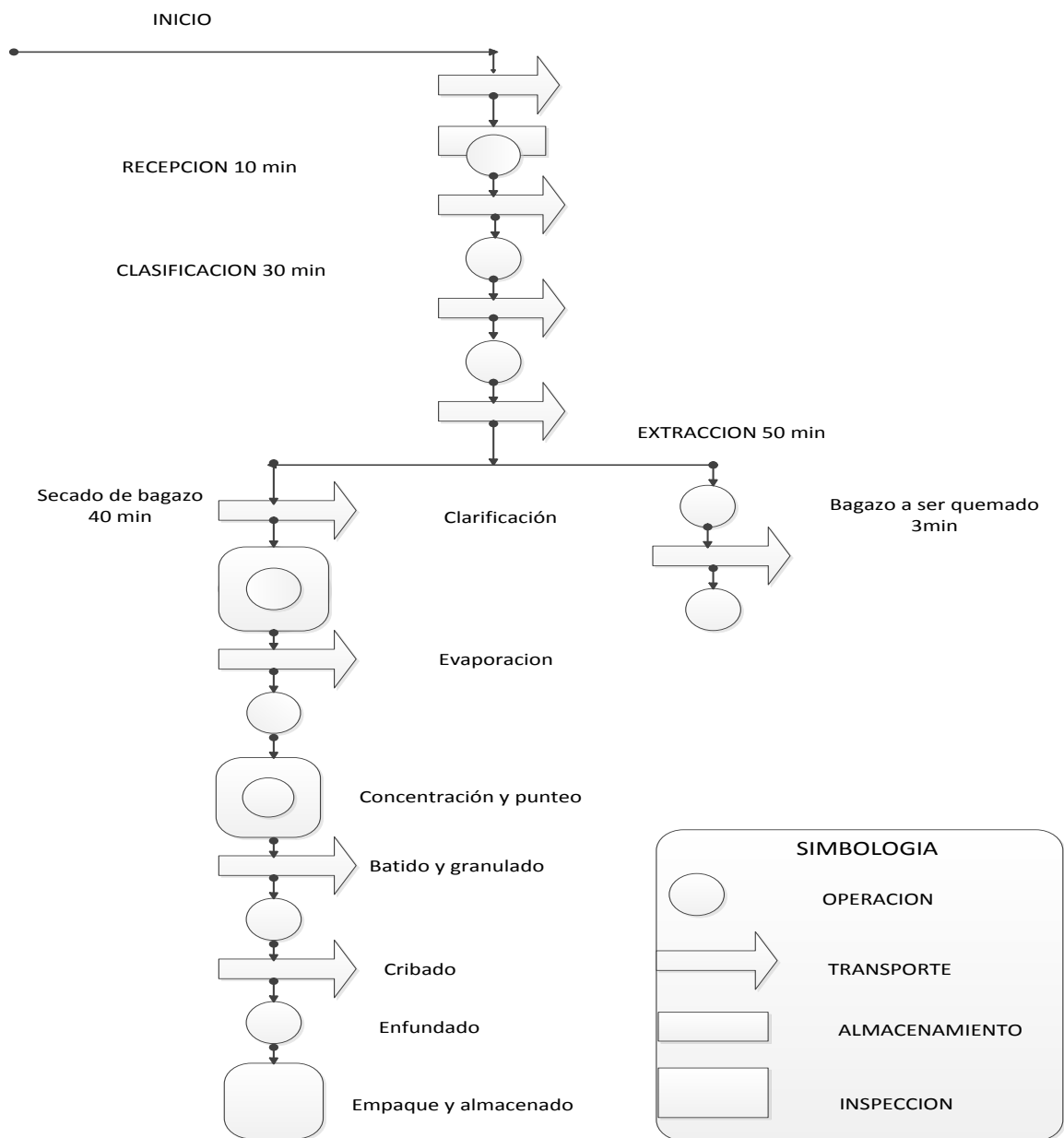
Figura No. 27



4.3.3 PROCESO PRODUCTIVO

4.3.3.1 FLUJO GRAMA PARA LA ELABORACION DE PANELA GRANULADA

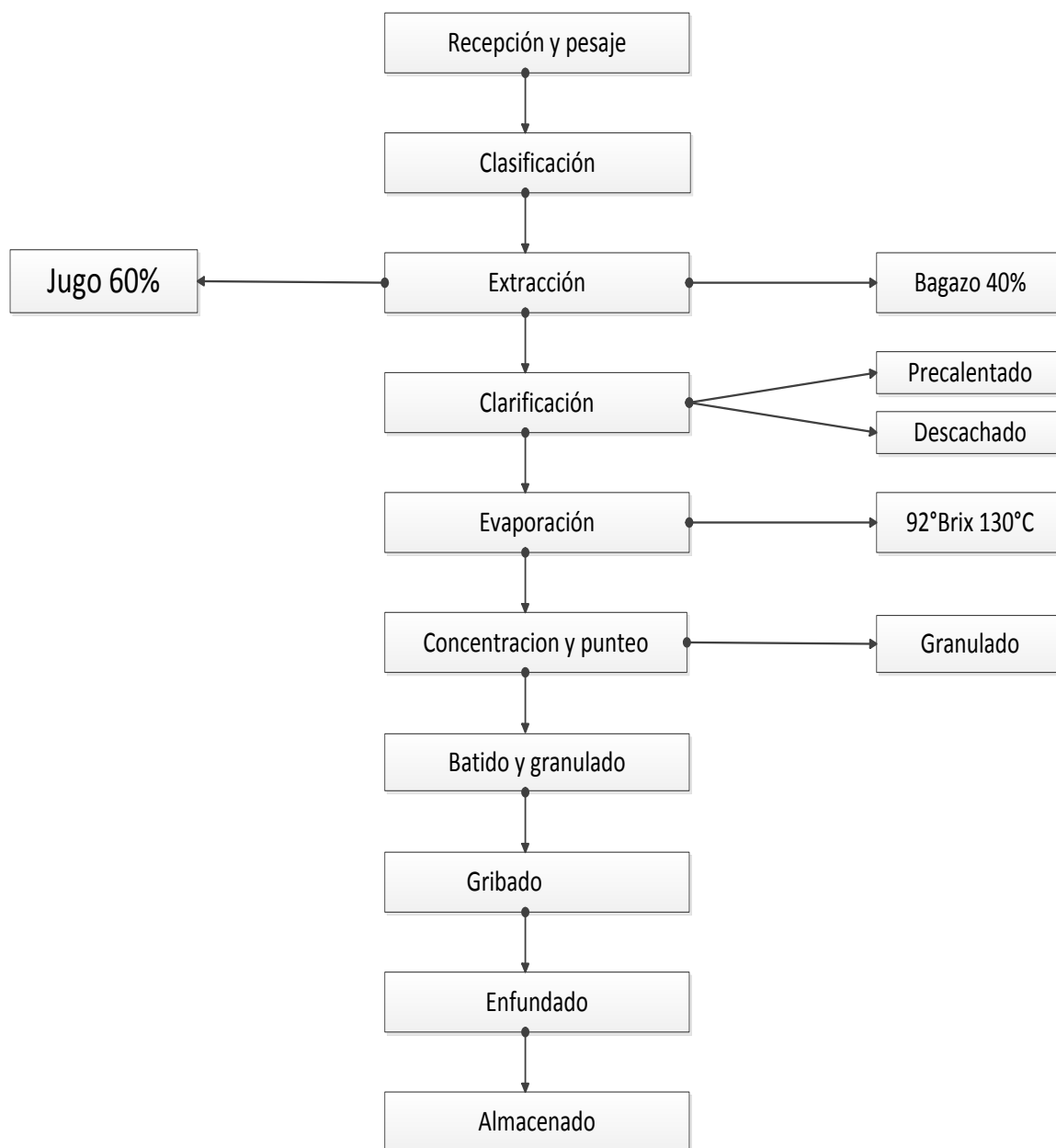
Figura No.28



Elaborado por Nelly Salazar

4.3.3.2 DIAGRAMA DE BLOQUES PARA LA ELABORACION DE PANELA GRANULADA

Figura No. 29



Elaborado Por Nelly Salazar

4.3.4 MAQUINARIA

La maquinaria y equipo se utilizara para poner en marcha el proyecto de la microempresa de panela granulada, se contara con maquinaria totalmente nueva para un buen funcionamiento las máquinas y los equipos que se adquieran serán eléctricos con luz monofásica.

Tabla No. 59

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	CANTIDAD
Motor monofásico	Figueroa 125 HP	1
Trapiche		1

Elaborado por: Nelly Salazar

4.3.5 EQUIPO

Tabla No. 60

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	CANTIDAD
Paila evaporadora	Acero inoxidable 900 lt.	1
Paila recibidora	Acero inoxidable 1000 lt.	1
Paila punteada	Acero inoxidable 600 lt.	1
Tablero eléctrico de control	Instalaciones maquinaria y equipo	1
Pre limpiadores	Acero inoxidable	4
Panelera	Acero inoxidable 500kg	1
Enfriadora	Acero inoxidable 500kg	1
Balanza	acero inoxidable 600kg	1
Cernidora	Acero inoxidable	1
Sellador de fundas	1100 por hora	1
Envasadora	600 por hora	1

Elaborado por Nelly Salazar

4.3.6 MUEBLES Y ENSERES

Tabla No. 61

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	CANTIDAD
Sillón ejecutivo	Mixto	1
Sillas escritorios	Mixtas	6
Juego comedor sala reuniones	Madera	6
Juego de sala	madera	1
Archivador	Metal	5
Estanterías	Metálicas	4
Papeleras	Metálicas	6
Escritorios con cajonera	Madera	5
Mueble Redondo. Recepción	Madera	1

Elaborado por Nelly Salazar

4.3.7 EQUIPOS DE OFICINA

Tabla No. 62

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	CANTIDAD
Teléfonos	Normales	6
Calculadora	Normal	2

Elaborado por Nelly Salazar

4.3.8 EQUIPOS DE CÓMPUTO

Tabla No. 63

DESCRIPCION	CANTIDAD
Computadora	4
Impresoras	2

Elaborado por Nelly Salazar

CAPITULO 5

5.1 INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES

El ingreso operacional es el que la empresa genera por el negocio día a día, como puede ser los ingresos por la venta de la panela, los ingresos no operacionales provienen de otras fuentes como la venta del bagazo de la caña de azúcar para la elaboración de cuadernos. Se puede analizar el estado de resultados de la empresa para determinar cuánto del ingreso neto corresponde a ingreso operacional y cuánto de ingreso corresponde a ingreso no operacional.

5.2 COSTOS

En el presente capítulo se determina cuánto cuesta llevar a cabo el ciclo productivo de la empresa analizando la cantidad de ingresos que los inversionistas recibirán como utilidad, por los recursos invertidos.

El Costo en contabilidad es sinónimo de inversión, se considera costo a toda entrada de factores para la producción como materia prima. Mano de obra y otros insumos. Es el consumo valorado en dinero de los bienes y servicios invertidos en la empresa para alcanzar los objetivos propuestos. **(FLORES, 2011, pág. 11)**

5.2.1 COSTO DIRECTO

5.2.1.1 MATERIA PRIMA DIRECTA

Es considerada como el primer elemento del costo, puesto que sin materia prima para trabajar no se puede hacer nada. (FLORES, 2011, pág. 13)

MATERIA PRIMA

Tabla No. 64

Cantidad (kg)	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
300.000,00	Caña de azúcar	Kg	0,099	29700,00
TOTAL				29700,00

Fuente: Cañicultores Noroccidente de Pichincha

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.1.2 MATERIALES DIRECTOS

Son materiales directos que se cargan directamente al fabricante, en la elaboración de un producto en particular. (FLORES, 2011)

5.2.1.3 MANO DE OBRA DIRECTA

Es el costo de trabajo efectuado para que cambie la apariencia o naturaleza de la materia prima que entra en el producto. (FLORES, 2011)

MANO DE OBRA**Tabla No. 65**

Cargo	Sueldo	Fondos reserva	Sumas	IESS 11,15 %	Total Mensual	Total Año	Decimo 4to	Decimo 3ro	Vacaciones	Total año
PRODUCCION										
Operario	323,41	0,00	323,41	36,06	359,47	4313,64	318	323,41	161,705	5116,76
Operario	323,41	0,00	323,41	36,06	359,47	4313,64	318	323,41	161,705	5116,76
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA										10233,52

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.1.4 INSUMOS

Los insumos son los que se necesitan para el funcionamiento de las maquinarias y los equipos dentro del proceso de producción.

ELECTRICIDAD**Tabla No.66**

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total	Valor anual
1.500	Electricidad	kWh	0,15	225,000	2.700
TOTAL				225,000	2.700

Fuente: E.E.Q

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.1.5 MATERIALES DIRECTOS

Material necesario que se necesita para el empaque de la materia prima es muy necesario para la presentación al cliente.

MATERIALES

Tabla No. 67

Descripción	Cantidad	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
Fundas	32.420	1/2 kg	0,03	972,60
Fundas	40.120	1 kg	0,04	1.604,80
Fundas	17.540	2 kg	0,05	877,00
Subtotal	90.080			3.454,40
Sacos/Costales	1.849	50 kg	0,25	462,25
TOTAL				3.916,65

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2 COSTOS INDIRECTOS

Son otros costos necesarios en la operación de la empresa, son de naturaleza mas general que no pueden identificarse como parte primordial del costo de un producto determinado. (FLORES, 2011)

5.2.2.1 MATERIALES INDIRECTOS

Comprende todo lo que se necesita para completa el producto que se elabora. (FLORES, 2011)

MATERIALES INDIRECTOS**Tabla No. 68**

Cantidad	Descripción	Un./Med.	P.U.	V.T.	Valor anual
1.000	Etiquetas	Unidades	0,06	60,00	720,00
TOTAL				60,00	720,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA

Comprende todos los trabajos de supervisión, registro y asistencia no empleados directamente en el producto manufacturado. **(FLORES, 2011)**

MANO DE OBRA INDIRECTA**Tabla No. 69**

Cargo	Sueldo	Fondos reserva	Sumas	IESS 11,15 %	Total Mensual	Total Año	Decimo 4to	Decimo 3ro	Vacaciones	Total Año
j. Producción	327,9	0,00	327,90	36,56	364,46	4373,53	318	327,9	163,95	5183,38
TOTAL	327,9	0,00	327,90	36,56	364,46	4373,53	318	327,9	163,95	5183,38

Fuente: MITRAB

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2.3 MANTENIMIENTO

La maquinaria a utilizar, y el mantenimiento a la misma es imprescindible a fin de precautelar daños posteriores, razón por la cual se realizara según la maquina semestral o trimestral es decir dos o tres veces al año.

MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS

Tabla No. 70

Descripción	No. Veces al año	Tiempo (meses)	P.U.	V.total
Motor	2	6	15,00	30,00
Trapiche	3	4	20,00	60,00
Balanza	2	6	8,00	16,00
Selladora	3	4	13,00	39,00
E. Computo	2	6	100,00	200,00
Envasadora	2	6	20,00	40,00
TOTAL				385,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2.4 DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS

Es el trascurso del proceso productivo, los activos fijos pierden paulatinamente su valor.

(ZAPATA, CONTABILIDAD GENERAL 4 CUARTA EDICION, 2003)

Dicho procesos se puede valorar con el método de depreciación lineal cuya fórmula es:

CUADRO DE DEPRECIACIONES**Tabla No. 71**

DESCRIPCION	0	vida útil	1	2	3	4	5
Infraestructura	12.202,30	20,00	610,12	610,12	610,12	610,12	610,12
Equipo y maquinaria	14.275,00	10,00	1.427,50	1.427,50	1.427,50	1.427,50	1.427,50
Herramientas	531,75	5,00	106,35	106,35	106,35	106,35	106,35
Muebles y enseres	5.210,00	10,00	521,00	521,00	521,00	521,00	521,00
Equipo de computación	3.700,00	3,00	1.233,33	1.233,33	1.233,33	1.233,33	1.233,33
Equipo de oficina	176,00	10,00	17,60	17,60	17,60	17,60	17,60
TOTAL	36.095,05		3.915,90	3.915,90	3.915,90	3.915,90	3.915,90

Fuente: Estudio propi

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2.5 HERRAMIENTAS

Es de gran necesidad ya se requiere para la limpieza de la materia prima

HERRAMIENTAS**Tabla No. 72**

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
3	Palas	Unidad	12,5	37,50
5	Machetes	Unidad	8,75	43,75
1	Martillo	Unidad	8	8,00
3	Caretillas	Unidad	35	105,00
3	Rastrillos	Unidad	7,5	22,50
1	Caja de herramientas	Unidad	65	65,00

2	Medidores	Unidad	125	250,00
TOTAL				531,750

Fuente: Estudio propio

Elaborado Por: Nelly Salazar

5.2.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son desembolsos que están relacionados con las actividades de gestión, por ejemplo, materiales y útiles de oficina, lo administrativo como, equipos de oficina maquinas muebles, sueldos.

5.2.3.1 SUELDOS Y SALARIOS AREA ADMINISTRATIVA

En el área administrativa se requerirá un Gerente general y un Contador.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla No. 73

Cargo	Sueldo	Fondos reserva	Sumas	IESS 11,15 %	Total Mensual	Total Año	Decimo 4to	Decimo 3ro	Vacaciones	Total Año
Administrador	334,86	0,00	334,86	37,34	372,20	4466,36	318	334,86	167,43	5286,65
Contador	328,12	0,00	328,12	36,59	364,71	4376,46	318	328,12	164,06	5186,64
TOTAL	662,98	0,00	662,98	74,03	736,90	8842,83	636	662,98	331,49	10473,30

Fuente: MITRAB

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.3.2 UTILES DE OFICINA

Los siguientes útiles de oficina se utilizarán a diario para el buen desenvolvimiento de la empresa.

UTILES DE OFICINA

Tabla No.74

Cantidad	Descripción	Tiempo	P.U	V.T
12	Carpetas	Año	0,30	3,60
10	Archivadores	Año	3,00	30,00
25	Esferos	Año	0,30	7,50
25	Lápices	Año	0,44	11,00
4	Cartuchos Imp.	Año	23,00	92,00
12	Borradores	Año	0,13	1,56
6	Correctores	Año	1,25	7,50
5	Clips cajas	Año	1,00	5,00
3	Resma Papel	Año	4,52	13,56
TOTAL				171,72

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.3.3 UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA

Para una adecuada limpieza se requerirá los siguientes artículos.

UTILES DE LIMPIEZA

Tabla No.75

Cantidad	Descripción	Tiempo	P.U	V.T
4	detergente 5kg	Año	10	40,00
12	Biledas unid	Año	2,5	30,00
5	Jabón líquido /lit.	Año	4,5	22,50
5	cloro / galón	Año	5	25,00
2	Recogedor De basura	Año	3,5	7,00
100	Paq. Fundas Bas.	Año	1,5	150,00
12	Basureros	Año	8,5	102,00
10	Escobas	Ano	1,75	17,50
40	Jabones	Año	0,65	26,00
6	Trapeadores	Ano	3,50	21,00
200	Papel Higiénico	Año	0,45	90,00
100	Desinfectantes	Año	2,50	250,00
TOTAL				781,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.3.4 SERVICIOS BASICOS

Para el correcto desempeño de las actividades es indispensable el uso de los servicios básicos

SERVICIOS BASICOS

Tabla No.76

Cantidad	Descripción	Tiempo	P.U	V.T	V. Anual
1000	Agua	Metro 3	0,03	30,00	360,00
1.500	Electricidad	kWh	0,15	225,000	2700,00
5000	Teléfono	Minuto	0,06	300,00	3600,00
TOTAL				555,00	6660,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.3.5 INTERNET

Para el buen desarrollo de las actividades se contara con internet banda ancha que nos permitirá estar en contacto con los clientes.

SERVICIOS DE INTERNET

tabla No.77

Cantidad	Descripción	Tiempo	P.U	V.T	V. Anual
1	Internet	Mes	20,00	20,00	240,00
TOTAL				20,00	240,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.4 GASTOS DE VENTA

Comprende los gastos relacionados directamente con la venta y la entrega de mercancías, es decir con el proceso de comercialización de la empresa.

5.2.4.1 SUELDOS Y SALARIOS VENDEDORES

Para este departamento contaremos con un vendedor.

SUELDO VENDEDOR

Tabla No. 78

Cargo	Sueldo	Fondos reserva	Sumas	IESS 11,15%	Total Mensual	Total Año	Decimo 4to	Decimo 3ro	Vaca- ciones	Total Año
VENDEDOR	324,74	0,00	324,74	36,21	360,95	4331,38	318	324,74	162,37	5136,49
TOTAL	324,74	0,00	324,74	36,21	360,95	4331,38	318	324,74	162,37	5136,49

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.4.2 PUBLICIDAD

La forma que se dará a conocer la empresa es por medio de internet y trípticos de la empresa.

PUBLICIDAD**Tabla No.79**

Cantidad	Descripción	U/M	P.U	V.T
1.000	Trípticos	unidad	0,35	350,000
1	Página web	Año	80	80,000
TOTAL				430,000

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.4.3 COMISIONES

Se cancelara las respectivas comisiones al vendedor.

Tabla No. 80

Cantidad	Descripción	U/M	P.U	V.T
12	Comisiones	Año	60	720,00
TOTAL				720,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.5 COSTOS FINANCIEROS

Comprende los gastos que incurran con las operaciones financieras. Estos gastos representan el costo por la utilización de dinero de terceros y serán financiados por la

cooperativa Cooprogreso ya que está ayudando a las Pymes con préstamos de hasta 50.000 dólares para el crecimiento de la economía en el país,

Ecuación No.1

$$a = \frac{C \cdot r \cdot (1 + r)^n}{(1 + r)^n - 1}$$
$$a = \frac{46.726,06 \cdot 0 \cdot (1 + 0)^{24}}{0 \cdot (1 + 0)^{24} - 1}$$
$$a = \frac{230,3205 \cdot 1,12525}{1,12525 - 1}$$
$$a = \frac{259,1693 \cdot 2069,14}{0,125255}$$

5.2.6 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

5.2.6.1 COSTOS FIJOS

Permanecen inalterables, son los que no cambian sea cual sea el nivel de producción, entre estos son: arriendos, depreciaciones, seguros, sueldo administrativos. **(FLORES, 2011)**

5.2.6.2 COSTOS VARIABLES

Varían en forma directa y proporcional con el volumen de producción, si queremos producir más aumentara la materia prima y en caso contrario se disminuye la materia prima. (FLORES, 2011)

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Tabla No.81

CONCEPTO	FIJO	VARIABLE	TOTAL
Costo de Producción			
Costos Directos			
Materia Prima		29.700,00	
Materiales		3.916,65	
Electricidad		2.700,00	
Mano de obra directa		10.233,52	
Costos Indirectos			
Materiales	720,00		
Mano de obra Indirecta	5.183,38		
Depreciaciones	3.915,90		
Mantenimiento	385,00		
Costos de Administración			
Gastos de Administración			
Sueldos y Salarios	10.473,30		
Útiles de Aseo	781,00		
Útiles de Oficina	171,72		

Servicios Básicos	6.660,00		
Internet	240,00		
Costos de Venta			
Publicidad	430,00		
Sueldos y Salarios	5.136,49		
Comisiones	720,00		
Costo Financiero			
Financiamiento	1.930,24		
TOTAL	36.747,03	46.550,17	83.297,20

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.7 INGRESOS TOTALES

Los ingresos que se obtendrán de la venta de panela granulada

Las ventas estarán distribuidas para minoristas, mayoristas y consumidor final.

Al minorista se podrá vender el 50% de la producción, con un descuento del 13%

INGRESOS MINORISTA

Tabla No. 82

FUNDAS	CANTIDAD(kg)	PRECIO	INGRESO TOTAL
1/2	12998	0,95	12.348,10
1	15746	1,35	21.257,10
2	13256	1,97	26.114,32
TOTAL	42000		59.719,52

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

Al mayorista se venderá el 25% de la producción con un 16% de descuento.

INGRESOS MAYORISTAS

Tabla No.83

FUNDAS	CANTIDAD(kg)	PRECIO	INGRESO TOTAL
1/2	5236	0,93	4.869,48
1	9258	1,3	12.035,40
2	6506	1,99	12.946,94
TOTAL	21000		29.851,82

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

Al consumidor final se le venderá el 25% de la producción.

INGRESOS AL CONSUMIDOR

Tabla No.84

FUNDAS	CANTIDAD(kg)	PRECIO	INGRESO TOTAL
1/2	5326	1	5.326,00
1	9258	1,46	13.516,68
2	6506	2,00	13.012,00
TOTAL	21090		31.854,68

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

INGRESOS TOTALES

Tabla No. 85

DESCRIPCION	CANTIDAD(kg)	%	INGRESO TOTAL
Minoristas	42000	50%	59.719,52
Mayoristas	21000	25%	29.851,82
Consumidor	21000	25%	31.854,68
TOTAL	84000		121.426,02

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

Los ingresos totales de las ventas del mayorista, minorista y consumidor final serán de 121.426.02 dólares de una cantidad de producción de 84000 Kg al año adelante detallado.

5.2 INVERSIONES

Es el requerimiento del capital que va hacer necesario para la ejecución del proyecto y la implementación de los recursos necesarios que se necesita para la operación de la empresa productora de panela granulada.

5.2.1 INVERSION FIJA

Es parte de la inversión destinada a la adquisición de los activos como lo es planta y equipo de la empresa para su operación.

5.2.1.1 ACTIVOS FIJOS

Todos los bienes muebles e inmuebles, son los bienes que sirve a la empresa Para la producción de bienes y servicios, que no son destinados a la venta.

ACTIVOS FIJOS

Tabla No.86

DESCRIPCION	VALOR
BIENES INMUEBLES	
Terreno	3.500,00
Infraestructura planta	12.202,30
BIENES MUEBLES	
Maquinaria y equipo	14.275,00

Muebles y enseres	5.210,00
Herramientas	531,75
Equipos de oficina	176,00
Equipos de computación	3.700,00
TOTAL	39.595,05

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

TERRERNO

Tabla No.87

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
650	Terreno	Metros		3500,00
TOTAL				3500,000

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly S.

INFRAESTRUCTURA PLANTA

Tabla No.88

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
CIMENTOS				
15	Excavación y desalojo	Metros	8,5	127,50

15	Hormigón	Metros	90	1350,00
90	Hierro Plintos 10 mm	Metros	2,22	199,80
ESTRUCTURA METALICA GALPON				
15	Columnas 200 x 3	Unidades	40	600,00
10	Cerchas	Unidades	85	850,00
60	Perfiles de amarre	Unidades	15	900,00
360	Cubiteja	Metros	5	1800,00
6.000	Bloque de 15 mm	Unidades	0,13	780,00
1	Portón Metálico 5x 3,5	Unidades	750	750,00
ESTRUCTURA METALICA OFICINA				
12	Columnas 100 X 3	Unidades	25	300,00
15	Perfiles cubierta	Unidades	25	375,00
36	Cubiteja	Metros	5	180,00
1.000	Bloque de 15 mm	Unidades	0,13	130,00
60	Divisiones Gimsum	Metros	7	420,00
4	Sanitarios	Unidades	65	260,00
2	Duchas	Unidades	25	50,00
30	Tubería agua	Metros	5	150,00
	Instalación Eléctrica		480	480,00
	Mano de obra		2500	2500,00
TOTAL				12202,30

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

MAQUINARIA Y EQUIPO**Tabla No.89**

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
1	Trapiche	Unidad	4000	4000,00
1	Motor monofásico 125 HP	Unidad	1900	1900,00
1	Tablero eléctrico de control	Unidad	1000	1000,00
4	Pre limpiadores	Unidad	400	1600,00
1	Paila recibidora	Unidad	800	800,00
1	Paila evaporadora	Unidad	700	700,00
1	Paila punteada	Unidad	700	700,00
1	Panelera	Unidad	800	800,00
1	Enfriadora	Unidad	500	500,00
1	Selladora de fundas	Unidad	500	500,00
1	Envasadora	Unidad	1650	1650,00
1	Balanza	Unidad	100	100,00
1	Cernidora o malla metálica	Unidad	25	25,00
TOTAL				14275,000

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

HERRAMIENTAS**Tabla No.90**

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
3	Palas	Unidad	12,5	37,50
5	Machetes	Unidad	8,75	43,75
1	Martillo	Unidad	8	8,00
3	Caretillas	Unidad	35	105,00
3	Rastrillos	Unidad	7,5	22,50
1	Caja de herramientas	Unidad	65	65,00
2	Medidores	Unidad	125	250,00
TOTAL				531,750

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

MUEBLES Y ENSERES**Tabla No. 91**

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
1	Sillón Ejecutivo	Unidad	100	100,00
6	Sillas escritorios	Unidad	80	480,00
1	Juego comedor sala reuniones	Unidad	1000	1000,00
1	Juego de sala	Unidad	1200	1200,00
5	Archivador metálico	Unidad	60	300,00
4	Estanterías Metálicas	Unidad	80	320,00
6	Papeleras	Unidad	10	60,00
5	Escritorio con cajonera	Unidad	300	1500,00



1	Mueble Recepción	Unidad	250	250,00
TOTAL				5210,00

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

EQUIPOS DE OFICINA

Tabla No. 92

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
6	Teléfono	Unidad	25	150,00
2	Calculadoras	Unidad	13	26,00
TOTAL				176,000

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

EQUIPO DE COMPUTO

Tabla No. 93

Cantidad	Descripción	unidad/Medida	Precio Unitario	Valor Total
4	Computadoras	Unidad	850	3400,00
2	Impresora	Unidad	150	300,00
TOTAL				3700,000

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.1.2 ACTIVOS NOMINALES (DIFERIDOS)

Son todos los gastos que se necesitan para la construcción de la empresa ejemplos, gastos de constitución, gastos de organización.

ACTIVOS DIFERIDOS

Tabla No.94

CONCEPTO	VALOR
Gastos de Constitución	1500
Gastos de organización	1300
TOTAL	2800

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2 CAPITAL DE TRABAJO

Está constituido por la cantidad de dinero que necesitan los inversionistas para poner en marcha el negocio

CAPITAL DE TRABAJO

Tabla No.95

CONCEPTO	VALOR
Materia prima	29.700,00
Material Directo	3.916,65
Insumos	2.700,00
Materiales indirectos	720,00

Mano de obra directa	10.233,52
Mano de obra indirecta	5.183,38
Reparación y mantenimiento	385,00
Gastos administrativos	18.326,02
Gastos de venta	6.286,49
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	77.451.06

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.2.1 INVERSION TOTAL

INVERSION TOTAL

Tabla No. 96

CONCEPTO	PARCIAL	TOTAL
INVERSION FIJA		39.595,05
Terreno	3.500,00	
Infraestructura planta	12.202,30	
Maquinaria y Equipo	14.275,00	
Herramientas	531,75	
Muebles de oficina	5.210,00	
Equipos de Oficina	176,00	
Equipos de Computo	3.700,00	
ACTIVOS INTANGIBLES		2.800,00
Gastos de constitución	1.500,00	

Gastos de organización	1.300,00	
CAPITAL DE TRABAJO		77.451,06
Materia prima	29.700,00	
Material Directo	3.916,65	
Insumos	2.700,00	
Materiales indirectos	720,00	
Mano de obra directa	10.233,52	
Mano de obra indirecta	5.183,38	
Reparación y mantenimiento	385,00	
Gastos administrativos	18.326,02	
Gastos de venta	6.286,49	
INVERSION TOTAL		119.846,11

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USO DE FONDOS

En este punto se conoce detalladamente los requerimientos de la empresa en cuanto a bienes muebles e inmuebles por lo tanto se puede determinar la inversión pero como esta no se puede cubrir el 100% con el esfuerzo de los socios, se utilizara el cuadro de fuentes y usos para definir el porcentaje de inversión propia y el porcentaje de recursos que se requiere solicitar a una entidad financiera para la realización del proyecto de factibilidad de panela granulada

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USOS DE FONDOS

Tabla No. 97

USOS		FUENTES			
DESCRIPCION	VALOR TOTAL	CAPITAL PROPIO		CAPITAL AJENO	
		VALOR	%	VALOR	%
ACTIVO DIFERIDO	2.800,00	2800	100%		
ACTIVO FIJO	39.595,05				
Terreno	3.500,00	3500	100%		
Infraestructura planta	12.202,30	12202,3	100%		
Maquinaria y Equipo	14.275,00			14275	100%
Herramientas	531,75	531,75	100%		
Muebles de oficina	5.210,00	5210	100%		
Equipos de Oficina	176,00	176	100%		
Equipos de Computo	3.700,00	3700	100%		
CAPITAL DE TRABAJO	77451,06	45000	58%	32451,06	42%
TOTAL USD	119.846,11	73.120,05	61%	46.726,06	39%

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.4 AMORTIZACION DE FINANCIAMIENTO

Como se puede observar en el cuadro anterior se requiere del 39% de capital ajeno que expresa en valores 46.726,06, como se puede apreciar el préstamo debe ser del valor que refleja en capital ajeno, a 2 años plazo con una tasa de interés anual del 11.83% a 2 años plazo, en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso ya que esta entidad en la

actualidad está ofreciendo créditos para impulsar el desarrollo en el Ecuador y el crecimiento de Pymes.

Los pagos serán mensuales que a 2 años plazo son 24 pagos, a continuación se presenta la tabla de amortización.

TABLA DE AMORTIZACION

CREDITO	46.726,06		
TASA DE INTERES	11,83%	0,11830	0,00492917
TIEMPO	2	AÑOS	
FORMA DE PAGO	MENSUAL		
PERIODOS	24		

Tabla No. 98

CUOTA				SALDO
PERIODO	INTERES	FIJA	CAPITAL	INSOLUTO
0	0	0	0	46.726,06
1	230,32	2069,14	1838,82	44.887,24
2	221,26	2069,14	1847,88	43.039,36
3	212,15	2069,14	1856,99	41.182,37
4	202,99	2069,14	1866,14	39.316,23
5	193,80	2069,14	1875,34	37.440,88
6	184,55	2069,14	1884,59	35.556,30
7	175,26	2069,14	1893,88	33.662,42
8	165,93	2069,14	1903,21	31.759,21

9	156,55	2069,14	1912,59	29.846,62	2155,69
10	147,12	2069,14	1922,02	27.924,60	
11	137,65	2069,14	1931,49	25.993,11	
12	128,12	2069,14	1941,01	24.052,09	
13	118,56	2069,14	1950,58	22.101,51	
14	108,94	2069,14	1960,20	20.141,32	
15	99,28	2069,14	1969,86	18.171,46	
16	89,57	2069,14	1979,57	16.191,89	
17	79,81	2069,14	1989,33	14.202,56	
18	70,01	2069,14	1999,13	12.203,43	
19	60,15	2069,14	2008,99	10.194,45	777,57
20	50,25	2069,14	2018,89	8.175,56	
21	40,30	2069,14	2028,84	6.146,72	
22	30,30	2069,14	2038,84	4.107,88	
23	20,25	2069,14	2048,89	2.058,99	
24	10,15	2069,14	2058,99	0,00	

5.2.5 DEPRECIACIONES

Disminución que sufre el valor de un bien tangible como consecuencia de una pérdida en su valor material o funcional por uso, desgaste, insolencia, etc. **(PEREZ, 2005)**

CUADRO DE DEPRECIACIONES

FIJA

Tabla No.99

DESCRIPCION	0	vida util	1	2	3	4	5	V.RESID.
Infraestructura	12.202,30	20,00	610,12	610,12	610,12	610,12	610,12	9.151,70
Equipo y maquinaria	14.275,00	10,00	1.427,50	1.427,50	1.427,50	1.427,50	1.427,50	7.137,50
Herramientas	531,75	5,00	106,35	106,35	106,35	106,35	106,35	-
Muebles y enseres	5.210,00	10,00	521,00	521,00	521,00	521,00	521,00	2.605,00
Equipo de computación	3.700,00	3,00	1.233,33	1.233,33	1.233,33	-	-	-
Equipo de oficina	176,00	10,00	17,60	17,60	17,60	17,60	17,60	88,00
TOTAL	36.095,05		3.915,90	3.915,90	3.915,90	2.682,57	2.682,57	18.982,20

Fuente: Estudio propio

Elaborado por: Nelly Salazar

5.2.6 ESTADO DE SITUACION INICIAL

Dentro del Estado de situación Inicial la empresa permite efectuar un análisis corporativo de la misma, dentro de dicho análisis incluye activo, pasivo y capital contable se formula de acuerdo a un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente.

ESTADO DE SITUACION INICIAL

Tabla No. 100

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Capital de trabajo	77.451,06	préstamo a corto plazo	
ACTIVO FIJO			
ACTIVO TANGIBLE		PASIVO LARGO PLAZO	46.726,06
Terreno	3.500,00	Prestamos largo plazo	46.726,06
Infraestructura planta	12.202,30		
Maquinaria y equipo	14.275,00		
Herramienta	531,75		
Muebles de oficina	5.210,00		
Equipos de oficina	176,00		
Equipos de computo	3.700,00		
ACTIVO INTANGIBLE		PATRIMONIO	73.120,05
Gastos constitución	1.500,00		
Gastos organización	1.300,00		
TOTAL ACTIVOS	119.846,11	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	119.846,11

5.2.7 ESTADO DE RESULTADOS

La proyección se la realizara de acuerdo al crecimiento del Pib que tuvo la panela granulada que es del 5%, como la empresa recién entra al mercado se le dará un castigo del 2% por ser nueva en el mercado entonces se tomara el 3% para poder realizar la proyección en el Estado de Resultados a cinco años después de cinco años que ya la empresa es reconocida en el mercado se podrá hacer la proyección de acuerdo al porcentaje del PIB.

ESTADO DE RESULTADOS

Tabla No. 101

AÑOS	1	2	3	4	5
DESCRIPCION					
Ventas	121.426,02	125.068,80	128.820,86	132.685,49	136.666,06
(-) Costo de Ventas	56.754,45	58.457,08	60.210,80	62.017,12	63.877,63
UTILIDAD Bruta en Ventas	64.671,57	66.611,72	68.610,07	70.668,37	72.788,42
(-) Gastos Administrativos	18.326,02	18.875,80	19.442,07	20.025,34	20.626,10
(-) Gastos de Ventas	6.286,49	6.475,08	6.669,34	6.869,42	7.075,50
Utilidad Operacional	40.059,06	41.260,83	42.498,66	43.773,62	45.086,82
(-) Gastos Financieros	2.155,69	777,57	0,00	0,00	0,00
Utilidad Antes del 15% del trabajador e Imp.	37.903,37	40.483,26	42.498,66	43.773,62	45.086,82
(-) 15% Participación Trabajadores	5.685,51	6.072,49	6.374,80	6.566,04	6.763,02
Utilidad antes de impuesto renta	32.217,86	34.410,77	36.123,86	37.207,57	38.323,80
(-) 22% del impuesto a la renta	7.087,93	7.570,37	7.947,25	8.185,67	8.431,24
Utilidad Neta	25.129,93	26.840,40	28.176,61	29.021,91	29.892,56
(+) Depreciación	3.915,90	3.915,90	3.915,90	2.682,57	2.682,57
Utilidad / Perdida del ejercicio	29.045,83	30.756,30	32.092,51	31.704,48	32.575,13

5.2.8 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es una importante herramienta para la dirección, pues ayuda a estimar las necesidades de efectivo de la empresa en diferentes épocas del año, es el resumen de las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirán en un periodo próximo, comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al principio del año. (DUARTE & FERNANDEZ, 2005)

FLUJO DE CAJA

Tabla No. 102

RUBROS	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		121.426,02	125.068,80	128.820,86	132.685,49	136.666,06
Valor residual						18.982,20
(-) COSTOS		83.522,65	84.585,54	86.322,21	88.911,87	91.579,23
Costos de producción		56.754,45	58.457,08	60.210,80	62.017,12	63.877,63
Costos de administración		18.326,02	18.875,80	19.442,07	20.025,34	20.626,10
Costo de venta		6.286,49	6.475,08	6.669,34	6.869,42	7.075,50
Costo de financiamiento		2.155,69	777,57	0,00	0,00	0,00
(=) UTILIDAD EN OPERACIONES		37.903,37	40.483,26	42.498,66	43.773,62	64.069,02
(-) 15% TRABAJADORES		5.685,51	6.072,49	6.374,80	6.566,04	9.610,35
(=) UTILIDAD ANTES DEL 22% IMPUESTO A LA RENTA		32.217,86	34.410,77	36.123,86	37.207,57	54.458,67
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA		7.087,93	7.570,37	7.947,25	8.185,67	11.980,91
(=) UTILIDAD NETA		25.129,93	26.840,40	28.176,61	29.021,91	42.477,76
(+) Depreciaciones		3.915,90	3.915,90	3.915,90	2.682,57	2.682,57
(-) Inversión Fija	-39.595,05					

(-) Inversión Intangible	-2.800,00					
(-) Capital de Trabajo	-77.451,06					
(+) Rec. Capital de trabajo						77.451,06
FLUJO CAJA EFECTIVO	-119.846,11	29.045,83	30.756,30	32.092,51	31.704,48	122.611,39

FLUJO DE INVERSIONES AJUSTADO (FINANCIERO)							
N°	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
	Inversión real	119.846,11	-	-	-	-	-
	Flujo ajustado de inversiones	119.846,11	-	-	-	-	-

FLUJO NETO FINANCIERO							
N°	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
	Flujo de inversiones ajustado	119.846,11	-	-	-	-	-
	Flujo económico actual	-	29.045,83	30.756,30	32.092,51	31.704,48	122.611,39
	Flujo económico neto	(119.846,11)	29.045,83	30.756,30	32.092,51	31.704,48	122.611,39

5.3 EVALUACION FINANCIERA

El propósito de la evaluación financiera es generar un proceso que permita analizar los egresos e ingresos durante una vida determinada de los proyectos de inversión y cuyo objetivo es determinar su rentabilidad financiera. (FERNANDEZ, 2007)

5.3.1 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento será igual a la tasa de interés del mercado, lo que representara la mejor tasa de rentabilidad alternativa que puede obtener el inversionista, más el análisis de otros indicadores económicos financieros.

La tasa de descuento se utiliza para actualizar los flujos de ingresos y costos futuros del proyecto del proyecto de inversión, con el fin de expresar un valor monetario de los flujos en dólares americanos en un periodo determinado.

TMAR	=	$i + f + (i \times f)$				
i		4,47%				
f		11,83%				
TMAR	=	4,47%	+	11,83%	+	(4,47% x 0,12%)
TMAR	=	16,30%	+	0,0000529		
TMAR	=	0,16				
TMAR	=	16,31%				

5.3.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Es la sumatoria de los flujos netos de efectivo menos la inversión.

VANF

Tasa de descuento

16,31%

$$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{F_i}{(1+r)^n}$$

donde r será igual a la tasa de descuento

Inversión inicial	0	1	2	3	4	5
	(119.846,11)	29.045,83	30.756,30	32.092,51	31.704,48	122.611,39

VANF = \$ 23.185,50

VANF (+) = \$ 23.185,50

Si el VAN es = 0 quiere decir que el proyecto es rentable y se debe poner en marcha el proyecto.

5.3.4 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es un indicador financiero que expresa la rentabilidad del proyecto en porcentajes.

5.3.5 PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)

Este índice nos permite conocer el tiempo de recuperación del dinero invertido en el proyecto, mediante dicho indicador permite determinar el número de periodos que se necesitara para recuperar la inversión inicial de los recursos propios del proyecto.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

$$PRC = \frac{\text{Inversión total (IT)}}{\text{Flujo neto promedio anual (FNa)}}$$

Años de vida útil

=	5	año	meses	DIAS
		3	9	163

PRC = 3,79

Nos indica que a partir 3 años nueve meses 163 días se recuperara la inversión del proyecto.

5.3.6 RELACION COSTO BENEFICIO (RBC)

Ecuación No. 2

$$RB/C = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTO ACTUALIZADO + INVERSION}}$$

$$RB/C = \frac{416040,86}{280477,5 + 119846,11}$$

$$RB/C = \frac{416040,86}{400323,61}$$

$$RB/C = 1,04 \text{ dólares}$$

Significa que por cada dólar que se utiliza en el negocio, se recibe \$1.04 adicional.

5.3.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Ecuación No.3

Costos fijos	Costos variables	Ventas
36.747.03	46.550.17	121.426.02

El punto de equilibrio se establece mediante la siguiente formula.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{36.747.03}{1 - \frac{46.550,17}{121.426.02}}$$

$$PE = \frac{36.747.03}{0.6166376}$$

$$PE = 59.592.59$$

Se deberá vender 59.5292.59 unidades de panela granulada para que la empresa opere sin perdida ni ganancia considerando que conforme aumente las ventas, la utilidad se incrementara.

5.3.7 ANALISIS DE INDICES FINANCIEROS

Mediante el análisis financiero se determina tendencias desfavorables en determinadas áreas de desempeño de proyecto y poder hacer los correctivos necesarios. Para su cálculo se toma como base los datos que tenemos en el estado financiero del proyecto, el estado de resultados, a continuación se detalla los índices o razones financieras que se aplican en el proyecto.

5.3.7.1 ACTIVIDAD

Ve el grado de eficiencia con la cual la administración de la empresa maneja los recursos y la recuperación de los mismos.

Ecuación No.4

$$\text{Rotacion del Activo Total} = \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Activos totales}}$$

$$\text{Rotacion del Activo Total} = \frac{121,426,02}{119,846,11}$$

$$\text{Rotacion del Activo Total} = 1,03$$

Esto quiere decir que por cada dólar que se tiene en el activo, se genera \$ 0.03 centavos, en las ventas

5.3.7.2 ESTRUCTURA FINANCIERA

Ecuación No. 5

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{ACTIVO Total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{46,726,06}{119,846,11}$$

$$\text{Endeudamiento} = 0,389883$$

Esto quiere decir que por cada dólar que se tiene en los activos se financia con \$ 0.04 centavos, hacia las obligaciones contraídas.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{119,846,11}{73,120,05}$$

$$\text{Apalancamiento} = 1,639032$$

Esto quiere decir que por cada dólar generado en el patrimonio ha generado 1.64 centavos, en los activos.

5.3.7.3 RENTABILIDAD

Ecuación No.6

$$\text{Margen Neto en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto en Ventas} = \frac{25,566,57}{121,426,02}$$

$$\text{Margen Neto en Ventas} = 0,210553$$

Esto quiere decir que por cada dólar generado en ventas se obtiene \$ 0.21 centavos, de utilidad.

Ecuación No.7

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = 0,349651$$

$$\text{Rantabilidad del Patrimonio} = \frac{25,566,57}{73,120,05}$$

Esto quiere decir que por cada dólar invertido en el patrimonio ha generado \$ 0.35 centavos, de utilidad.

Ecuación No.8

$$\text{Rentabilidad del Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rentabilidad del Activo} = \frac{25,566,57}{119,846,11}$$

$$\text{Rentabilidad del Activo} = 0,213328$$

Esto quiere decir que por cada dólar invertido en activos se genera \$ 0.21 centavos, de utilidad.

CAPITULO 6

6.1 IMPACTO AMBIENTAL

La empresa estará ubicada el noroccidente de Quito en el sector de Nanegal ya que dicho sector es agrícola y con una gran biodiversidad por tal razón se ven en la obligación de cumplir con las normas legales de protección ambiental, eliminando los desechos de origen inorgánico.

Para los procesos se ve la necesidad de ver nuevas alternativas para evitar la contaminación al medio ambiente en la zona donde estará ubicada la fábrica de panela granulada.

El aire está afectado en un 25% y se considera importante reducir la contaminación mediante la forestación alrededor de los cultivos con el propósito de tener el ambiente sano se usara hornillas más acordes a la no contaminación para utilizar el bagazo de la caña después de la extracción del jugo de caña ya que es un material de combustión no toxico para el medio ambiente.

Como aporte al medio ambiente la empresa venderá el bagazo a la empresa norma o cualquier empresa que se dedique hacer cuadernos con el bagazo de la caña de esa manera se ayuda a la reducción de la contaminación del medio ambiente y se ayuda a la contribución de los estudiantes que puedan utilizar dichos cuadernos para sus estudios.

6.2 IMPACTO ECONÓMICO

el proyecto ayudara en la economía del sector de Nanegal ya que existe muchas fábricas artesanales y no cuentan con una producción grande como lo intenta hacer la nueva

empresa y de esta manera poder hacer un gremio de paneleros en el sector de Nanegal y ver las posibilidades de solo distribuir en el país sino en otros países y de esta manera contribuir a la economía del país, otro ingreso económico que tienen el país por la implementación de la empresa será los impuestos que genera para el país y las fuentes de empleo que ayuda a muchas personas del sector para el crecimiento económico de la población del sector de Nanegal.

Con lo indicado anteriormente la implementación de dicho proyecto ayuda a la contribución directa e indirecta de la economía al país por parte de la empresa y sus empleados que de una u otra forma genera ingresos a nuestro país.

6.3 IMPACTO PRODUCTIVO

La distribución de panela granulada ayuda al país y a los minoristas mayoristas y consumidores finales ya que es un producto que no es tan comercial ya que no tiene la propaganda suficiente para ser conocido en el mercado, pero de esta manera se ayuda a la producción del producto para ser más comercializado y poder distribuir más a nivel nacional e internacional ya que se cuenta en el Ecuador con pocas empresas dedicadas a la producción de panela granulada y la gran mayoría exporta a otros países se va a las fábricas de galletas y dulces y un porcentaje muy pequeño al consumo de las personas nuestro proyecto ayudara a cubrir una pequeña parte de la producción de panela para el consumo de las personas, y seguir introduciéndose en el mercado para poder agrandar la empresa y de esta manera que la producción sea mayor y poder cumplir con las expectativas que el Ecuador necesita de la producción de panela.

6.4 IMPACTO SOCIAL

La sociedad actual se preocupa más de la salud exige a las industrias productos de calidad que satisfagan las necesidades del consumidor, también que generen nutrientes y que generen beneficios el momento del consumo para el ser humano y de esta manera ofrecemos un producto natural como es la panela granulada un endulzante libre de químicos y refinamiento que ayuda a la salud de las personas con alto contenido de vitaminas y minerales que posee con altos estándares de calidad que necesita para su elaboración.

El proyecto creara fuentes de trabajo para el sustento de las personas involucradas en la contratación de la empresa, también aumentara la producción con un buen manejo técnico que se le dará, asegurando el abastecimiento del producto en el mercado dando trabajo y ofreciendo un producto rico en proteínas y vitaminas además de obtener una rentabilidad que es factible para el desarrollo del sector.

También serán beneficiados indirectamente los productores de caña de azúcar del sector de Nanegal y sus aledaños, ya que la calidad que ofrecerá el producto los impulsara a mejorar su nivel tecnológico desde su cultivo de la caña hasta las estrategias de comercialización, fortaleciendo de esta manera la cadena productiva de la misma y contribuyendo a que los pequeños productores valoren aún más su producción y cada día vayan mejorando más sus condiciones de vida gracias a los ingresos que generan.

CAPITULO 7

7.1 CONCLUSIONES

- ❖ Es factible el proyecto ya que genera rentabilidad y por lo tanto es una buena opción de inversión, tomando en cuenta que se utilizó herramientas técnicas que confirman la rentabilidad y factibilidad del proyecto.
- ❖ Nanegal tienes los requisitos necesarios para la creación de la empresa y poner en marcha el proyecto de panela granulada.
- ❖ El precio del producto es competitivo para ingresar al mercado ya que se ha establecido en base a las referencias de la competencia mediante el estudio de campo que se lo analizo.
- ❖ La inversión del proyecto será recuperado a partir 3 años nueve meses 163 días, como se observa en el cálculo de Periodo de recuperación de la inversión (PRI).
- ❖ Para llevar a la práctica el proyecto se requiere de recursos humanos, ya que se genera empleo y con esto se incentiva la producción ecuatoriana, se consideró los puestos de trabajo que se crearan con la implementación de la empresa que consta en el proyecto ya que hay que cumplir con los requerimientos de dicha fábrica.

7.2 RECOMENDACIONES

- Mantener una estrecha relación con el cliente sea telefónicamente o por internet, demostrando constante seguimiento e interés por las sugerencias y modificaciones que soliciten.
- Invertir en las certificaciones para garantizar un producto de calidad en el mercado.
- Cumplir con todas las normas legales de protección ambiental mejorando la recuperación y reduciendo los desechos de origen inorgánico de esta manera se contribuirá con el medio ambiente.
- Que la creación de la empresa de panela granulada no se quede solo en papel si no que se lo realice ya que es un buen proyecto para el desarrollo del país ofreciendo un producto de buena calidad que vaya acorde a las necesidades del consumidor.
- Que la empresa de panela granulada vaya acorde a las exigencias del mercado de esta manera ofrezca un producto competitivo y enfrentar los retos que se encontrara en la producción, transformación y distribución del producto.

BIBLIOGRAFÍA

- wikipedia. (2013 de 04 de 2013). Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercadotecnia>
- ANDRADE, R. D. (2003). *LEGISLACION ECONOMICA DEL ECUADOR*. QUITO: ABYA YALA.
- BANCO, C. (04 de 06 de 2013). www.bce.fin.ec/. Recuperado el 04 de 06 de 2013, de [www.bce.fin.ec/ : http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)
- CASTILLO, R. (04 de 07 de 2012). www.elproductor.com. Obtenido de www.elproductor.com: <http://elproductor.com/2012/07/04/cana-de-azucar-cultivo-para-la-sostenibilidad/>
- DUARTE, J., & FERNANDEZ, L. (2005). *FINANZAS OPERATIVAS*. MEXICO: IPADE.
- E_ CONOMIC. (26 de 04 de 2013). www.e-conomic.es. Recuperado el 04 de 06 de 2013, de [www.e-conomic.es: http://forum.e-conomic.es/](http://forum.e-conomic.es/)
- ECONOMIA. (18 de 06 de 2013). www.economia.com. Obtenido de www.economia.com: http://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm
- EL HOY . (25 de 09 de 2009). www.elhoy.com.ec. Obtenido de www.elhoy.com.ec: <http://www.elhoy.com.ec>
- EMPRESA ELECTRICA QUITO. (14 de 09 de 2013). www.eeq.com.ec. Obtenido de www.eeq.com.ec: [http://www.eeq.com.ec/](http://www.eeq.com.ec)
- FEDERACION NACIONAL, D. (13 de 06 de 2013). www.americaeconomia.com. Obtenido de www.americaeconomia.com: <http://www.americaeconomia.com/.../federacion-nacional-de-azucareros-del-ec...>
- FERNANDEZ, S. (2007). *LOS PROYECTOS DE INVERSION*. COSTA RICA: EDITORIAL TEGNOLOGICA DE COSTA RICA .
- FLORES, J. C. (2011). *Contabilidad de Costos*. Quito: JF.
- FUENTElsaZ, C., ICART, T., & PULPON, A. (2006). *Elaboraciony presentacion de un proyecto de investigacion*. Barcelona: Univercidad de Barcelona.
- GASTON, F. (13 de 06 de 2013). www.gastronomiaycia.com. Obtenido de www.gastronomiaycia.com: <http://www.gastronomiaycia.com/>
- JULYMAY. (27 de 03 de 2013). www.panelamonitor.org. Obtenido de www.panelamonitor.org: <http://www.panelamonitor.org>
- MINISTERIO RELACIONES LABORALES. (25 de 8 de 2013). www.relacioneslaborales.gob.ec. Obtenido de [/www.relacioneslaborales.gob.ec](http://www.relacioneslaborales.gob.ec): <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/>
-

- PEREZ, B. T. (2005). *DICCIONARIO CONTABLE, ADMINISTRATIVO*. Mexico: GEO impresores.
- RESTREPO, C. (13 de 06 de 2013). *www.historiacocina.com*. Obtenido de www.historiacocina.com:
<http://www.historiacocina.com/paises/articulos/colombia/panela.htm>
- SRI. (01 de 01 de 2010). *www.sri.gov.ec*. Obtenido de *www.sri.gov.ec*:
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home;jsessionid=ED1D92716F752B53109776E46080D6B3.sriint>
- www.infoagro.net*. (s.f.). Obtenido de *www.infoagro.net*.
- ZAPATA, S. P. (s.f.). *Contabilidad General 4 Cuarta Edición*.
- ZAPATA, S. P. (2003). *CONTABILIDAD GENERAL 4 CUARTA EDICION*. COLOMBIA: MOGRAW HILL.

ANEXOS

Anexo No.1

"METALGRIS"			
 FUNDICION DE METALES MORA MONSERRAT JOSÉ ANDRÉS COOP. 15 DE SEPTIEMBRE VIRGEN DEL CISNE B6 Y N 80047 - 0981678256 - SANTO DOMINGO -ECUADOR R.UC. : 1718882879001			
<i>Calificación artesanal...</i>			
NOMBRE :	CEOSPANELA	PROFORMA N°:	001-056
DIRECCIÓN :			
FECHA : 08/04/2013	18/09/2013		
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
			4000,00
	Ejes de transmisión de 4"		
	Rodamientos de temperatura o bronce fosfórico		
	Peso de trapiche 18 quintales		
	Diámetro me masas 25 cm x 40 cm hijuelos de 20 cm x 40		
	Catalinas de masa de 80 centímetros de diámetro		
	Catalina reductora en acero		
	Poleas de tres canales en v de 23"		
	Chumaceras de las reducciones de 3"		
	La estructura es armada de ángulo de 4" x 1/2 de espesor		
	Castillos bien reforzados,		
	Tanque de distribuir aceite para rodamientos		
	Las masas son en hierro gris son templadas		
----- <i>Metalgris</i>		SUB TOTAL	4000,00
		DESCUENTO	
		SUB TOTAL	4000,00
		IVA 12%	
		VALOR TOTAL	4000,00

Anexo No. 2



Motor Americano 125 Hp.

 Me gusta 0**U\$S 1.900⁰⁰**

Artículo usado - 1 vendido - Azuay (Cuenca)

 Pago a acordar con el vendedor. [Más información.](#) Envío a acordar con el vendedor.  Ver calificaciones.[Comprar](#)

Anexo No.3**TABLEROS
TCONTROL S.A**

Descripción	Peso aprox KG.	Dimensiones en mm			PVP
		Alto	Ancho	Profundidad	
Gabinete metálico	4	200	200	150	31,00
Gabinete metálico	4,9	300	200	150	33,00
Gabinete metálico	6,8	300	300	200	40,00
Gabinete metálico	8,9	400	300	200	55,00
Gabinete metálico	8,9	300	400	200	55,00
Gabinete metálico	10,3	400	400	200	61,00
Gabinete metálico	13,4	600	400	200	78,00
Gabinete metálico	13,4	400	600	200	78,00
Gabinete metálico	18,5	600	600	200	109,00
Gabinete metálico	18,3	600	500	200	100,00
Gabinete metálico	24,5	800	600	250	150,00
Gabinete metálico	24,8	800	600	300	156,00
Gabinete metálico	29,3	1000	600	300	180,00
Gabinete metálico	31,3	1000	600	400	193,00

Descripción	Peso aprox KG.	Dimensiones en mm			PVP
		Alto	Ancho	Profundidad	
Tablero	71	1200	600	400	438,00
Tablero	85	1200	800	400	498,00
Tablero	106	1600	800	400	592,00
Tablero	120	1600	800	600	650,00
Tablero	99	1600	600	600	572,00
Tablero	87	1600	600	400	525,00
Tablero	128	1800	800	600	730,00
Tablero	108	1800	600	600	639,00
Tablero	140	2000	800	600	784,00
Tablero	119	2000	600	600	691,00
Tablero	159	2000	1000	600	1000,00

Anexo No. 4

"METALGRIS" MORA MONSERRAT JOSÉ ANDRÉS			
 FUNDICION DE METALES		DOP. 15 DE SEPTIEMBRE VIRGEN DEL CISNE B6 Y N 80047 - 0981678256 - SANTO DOMINGO -ECUADOR R.UC. : 1718882879001	
Calificación artesanal...			
NOMBRE :	CEOSPANELA	PROFORMA Nº:	001-056
DIRECCIÓN :			
FECHA : 08/04/2013	18/09/2013		
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Pre limpiadores	\$ 400,00	\$ 400,00
1	Paila Acero inoxidable recibidora	\$ 800,00	\$ 800,00
1	Paila acero inoxidable evaporar	\$ 700,00	\$ 700,00
1	Paila punteada	\$ 700,00	\$ 700,00
1	Panelera	\$ 800,00	\$ 800,00
1	Enfriadora	\$ 500,00	\$ 500,00
		SUB TOTAL	3900,00
		DESCUENTO	
		SUB TOTAL	3900,00
		IVA 12%	
		VALOR TOTAL	4000,00

NOTA : EL MATERIAL A UTILIZAR ES DE ACERO INOXIDABLE
SE GARANTIZA EL TRABAJO CUALQUIER INQUIETUD CON GUSTO LE ATENDEREMOS

Anexo No. 5

ELABORACIÓN PANELA GRANULADA

Cosecha Materia Prima



Materia prima Seleccionada



Extracción del jugo de caña



Jugo de caña en la paila evaporadora



Punto para la miel de caña



Punto para la panela redonda



Punto para la panela en polvo**Paila recibidora de la panela****Punteo panela en polvo****Producto terminado**

Anexo No. 6

1.3 COSTO DEL CRÉDITO**

TIPO DE CREDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASAS EFECTIVAS		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD	
			DE LA ENTIDAD	MAXIMA BCE				
CONSUMO	General	12 meses	1.500,00	16,25%	16,30%	137,03	136,42	1.637,03
	General	18 meses	3.000,00	16,25%	16,30%	405,14	189,17	3.405,14
CONSUMO VEHICULOS	Vehiculos	36 meses	10.000,00	16,30%	16,30%	2.513,04	353,58	12.513,04
	Vehiculos	36 meses	20.000,00	16,30%	16,30%	5.026,08	707,17	25.026,08
MICROCRÉDITO	Microcrédito	12 meses	1.500,00	27,38%	30,50%	206,00	143,07	1.706,00
	Microcrédito	18 meses	3.000,00	27,38%	30,50%	613,80	202,57	3.613,80
VIVIENDA	Vivienda	3 años	5.000,00	10,89%	11,33%	840,26	165,23	5.840,26
	Vivienda	5 años	10.000,00	10,89%	11,33%	2.860,70	220,35	12.860,70
CREER	Creer	4 meses	2.500,00	27,35%	30,50%	199,89	674,96	2.699,89
	Creer	12 meses	20.000,00	27,35%	30,50%	5.197,11	1.938,24	25.197,11
PYMES	Pymes	12 meses	4.000,00	11,83%	11,83%	277,12	356,43	4.277,12
	Pymes	24 meses	50.000,00	11,83%	11,83%	6.797,44	2.366,56	56.797,44

1.4 GASTOS CON TERCEROS *** (Especificar los gastos que incurre el cliente con terceros, se ha enumerado algunos ejemplos)

1. SEGUROS***	De desgravamen	TODOS LOS CREDITOS
	Costo	1 % DEL SALDO DE CAPITAL
	Frecuencia	MENSUAL
2. OTROS****	AVALUOS:	
	Rangos	LOS AVALUOS SE LOS REALIZA A PARTE
	Registro Propiedad Mercantil	ESTE TRAMITE SE REALIZA POR CUENTA DEL CLIENTE
	Servicios legales	NO COBRAMOS SERVICIO LEGALES

Notas:

(*) Se deberá expresar con total claridad el parámetro que se ha utilizado como base para el cálculo de intereses.

(**) Deben seleccionarse de acuerdo al Manual de Transparencia de Información.

(***) Especificar los seguros más relevantes que están incluidos en cada crédito.

(****) Incluir los principales servicios que se ofrece con sus respectivas tarifas.