

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE TRABAJO SOCIAL

CARRERA DE GESTIÓN SOCIAL

**DISERTACION PREVIA A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE
LICENCIADAS EN GESTIÓN SOCIAL**

TEMA: PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
COMUNITARIA ASOCIATIVA DE PRODUCCIÓN, INDUSTRIALIZACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE PANELA ORGÁNICA GRANULADA EN LA
PARROQUIA DE SALINAS, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

Autoras:

Gabriela Moreno Loza

Sandra Torres Salazar

Director:

ING. DARWIN RAMIREZ

Quito - Ecuador

Noviembre / 2011

DEDICATORIA

Con amor y gratitud dedicamos este trabajo
a nuestros hijos, padres y familiares
por su infinita paciencia y apoyo...

Las Autoras

AGRADECIMIENTO

*Expresamos nuestro sincero y formal agradecimiento,
a todas las personas e instituciones que nos
han colaborado, especialmente a la
Pontificia Universidad Católica del Ecuador,
a la Industria Panelera "Estrella"
y a todos quienes de una u otra manera,
nos brindaron su apoyo oportuno y desinteresado,
ya que de no contar con el mismo,
no hubiese sido factible culminar con éxito este trabajo.*

*De una forma muy particular, con gran aprecio y respeto
expresamos nuestro reconocimiento a la
Directora y Lectores de esta Disertación,
quienes en calidad de asesores, pusieron todas sus
capacidades y buena voluntad para ayudarnos
desde el inicio hasta su terminación.*

Las Autoras

RESUMEN EJECUTIVO

La industrialización, producción y comercialización de la panela orgánica granulada, a través del uso de la caña de azúcar como materia prima, es un proceso en cual se amplían las oportunidades del ser humano. Las tres más esenciales son: disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente, más aún cuando el estudio estuvo enfocado a mejorar la organización de las comunidades; emprendiendo en la formación de pequeñas empresas asociativas comunitarias. Todo en el sentido de que debe existir igualdad de oportunidades para todos, sin distinción de culturas, etnias, y condiciones económicas.

Es preciso que asegure que las futuras generaciones gocen del mismo bienestar que las presentes; incentivando en la inversión en las personas que logren promover ambientes favorables, para que estas puedan desarrollar toda su potencialidad. El desarrollo se basa en la participación de las personas, no en paternalismo, existencialismo o acciones de caridad.

La creación de la empresa asociativa comunitaria de panela granulada es el cambio social, por el que la comunidad se hace más compleja, aumenta el número de sus instituciones, incrementa el poder colectivo y cambia cualitativamente su organización. La panela orgánica se obtiene a través del tronco de la caña de azúcar, la misma que está compuesta por una parte sólida llamada fibra y una parte líquida, jugo. El jugo contiene principalmente agua y azúcar, entre ellos la sacarosa se sintetiza en la caña de abajo hacia arriba y su contenido aumenta con el tiempo, hasta alcanzar su óptimo de madurez, estado adecuado para utilizar en la industrialización de la panela; cabe destacar que este criterio generalmente no emplean en la industria del azúcar.

De acuerdo a los resultados de los análisis económicos y financieros, se ha logrado determinar que existe la viabilidad, la factibilidad y lo que es más la confiabilidad de incursionar en la creación de las empresas asociativas comunitarias de industrialización, producción y comercialización de la panela orgánica granulada; misma que permitirá y garantizará mejores niveles de vida para la población de estos sectores.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPITULO I

- 1.1. INTRODUCCIÓN
- 1.2. JUSTIFICACIÓN
- 1.3. DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA
- 1.4. ALCANCE
- 1.5. OBJETIVOS
 - 1.5.1. OBJETIVO DE DESARROLLO
 - 1.5.2. OBJETIVOS INMEDIATOS

CAPÍTULO II

- 2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA
 - 2.1. ANTECEDENTES
 - 2.2. BASES TEÓRICAS
 - 2.2.1. GESTIÓN SOCIAL
 - 2.2.2. DESARROLLO HUMANO SUSTENTABLE Y DESARROLLO COMUNITARIO
 - 2.2.3. LA MICROEMPRESA
 - 2.2.3.1. Características generales
 - 2.2.3.2. Características operativas de una microempresa
 - 2.2.3.3. La asociatividad en una microempresa
 - 2.2.3.4. Ciclo de desarrollo de las organizaciones
 - 2.2.3.5. Estructura administrativa

- 2.2.4. MATERIALES DE PRODUCCIÓN
 - 2.2.4.1. CAÑA DE AZUCAR
 - 2.2.4.2. YAUSABARA
- 2.2.5. LA RELACIÓN DIRECTA DEL PROYECTO CON EL DESARROLLO SUSTENTABLE
- 2.3. HIPÓTESIS DE PLAN
- 2.4. VARIABLES
 - 2.4.1. Variable independiente
 - 2.4.2. Variable dependiente

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

- 3.1. ESTUDIO DEL MERCADO
 - 3.1.1. ESTRUCTURA DE MERCADO
 - 3.1.2. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO
 - 3.1.3. DEMANDA
 - 3.1.4. OFERTA
- 3.2. ESTUDIO LEGAL
 - 3.2.1. PERMISOS REQUERIDOS PARA LA OPERACIÓN.-
- 3.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL
 - 3.3.1. Proceso de capacitación cooperativa
 - 3.3.2. Visión de futuro deseado por los socios:
 - 3.3.3. Misión de la organización:
 - 3.3.4. Los valores corporativos que observará la Cooperativa son:
 - 3.3.5. Los objetivos fijados para la Cooperativa son:
 - 3.3.6. Estructura de la organización:
- 3.4. ESTUDIO TÉCNICO
 - 3.4.1. UBICACIÓN
 - 3.4.2. PROCESO PRODUCTIVO

3.4.3. TAMAÑO

CAPITULO IV

4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

4.1. INVERSIÓN INICIAL

4.1.1. INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES

4.1.2. INVERSIONES FIJAS

4.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

4.1.4. FINANCIAMIENTO

4.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN

4.2.1. COSTO DE MATERIA PRIMA

4.2.2. COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

4.2.3. GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN

4.2.3.1. Como parte de los gastos generales de fabricación se tiene la depreciación de Inversiones fijas, las mismas que se detallan a continuación

4.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS

4.4. GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN

4.5. COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN

4.6. PRO FORMA DE INGRESOS OPERATIVOS

4.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

4.8. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CAPÍTULO V

5. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

5.1. COBERTURA

5.2. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

5.2.1. La primera fase:

5.2.1.1. Universo y muestreo para el diagnóstico

5.2.1.2. Diagnóstico

5.2.2. La segunda Fase:

5.2.2.1. Identificación de la problemática y diseño de estrategias posibles

5.2.2.2. Identificación de problemas en la parroquia rural de Salinas

5.2.2.3. Determinación de posibles líneas de acción

5.2.3. La tercera fase:

5.3. ACTIVIDADES Y TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO

5.3.1. Matriz de Marco Lógico “Primera Fase de la investigación”

5.3.2. Matriz de Marco Lógico Segunda Fase de la investigación

5.3.3. Matriz de Marco Lógico “Tercera Fase de la investigación”

5.4. IMPACTO

5.4.1. IMPACTO SOCIAL

5.4.2. IMPACTO ECONÓMICO

5.4.3. IMPACTO CIENTÍFICO

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

6.2. RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

INTERNET

CAPITULO I

1.1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada, es la base y sustento de varias organizaciones comunitarias, quienes producen a pequeña escala, con mano de obra familiar, afrontando muchas dificultades para modernizar su producción y expandir sus mercados. Sólo un pequeño segmento de la producción se desarrolla de forma industrial y el resto se realiza en establecimientos pequeños y artesanales con capacidades de producción de más o menos 200 Kg de panela orgánica granulada por hora.

Nuestro país es un país eminentemente agrícola, en el que gran parte de la economía se sustentaba en la agricultura, sin embargo debido al crecimiento de las ciudades, la migración, al desarrollo de otras industrias y la explotación de petróleo, la agricultura pasó a segundo plano.

Actualmente y debido a la situación mundial por la que atravesamos, la agroindustria orgánica rural es una opción que permite a los agricultores y a su comunidad obtener mayores ingresos, pues no sólo comercializan sus productos simplemente cosechados como materia prima, sino que les permite dar un valor agregado a través de diferentes procesos como selección, lavado, empacado, etc., fortaleciendo la economía de las familias más empobrecidas y explotadas de los sectores rurales.

La panela orgánica granulada es producida por las poblaciones campesinas, este grupo poblacional realiza esta actividad durante todo el transcurso de su vida, puesto que constituye su única fuente de ingresos económicos, además es parte de un acervo cultural impregnado en un proceso de desarrollo social; estas manifestaciones agrícolas y sociales se presentan en zonas cálidas, en comunidades de las provincias de la Costa, Sierra y

Oriente, en donde se realiza esta actividad, con criterio de asociación comunitaria de interés y participación netamente social.

Imbabura es una de las provincias que presenta un considerable aporte a la producción de panela orgánica granulada; de hecho esta es una de las principales actividades agropecuarias del Valle del Chota, especialmente de Salinas de Ibarra, ya que el clima es adecuado para la producción de caña de azúcar, la materia prima de la panela granulada.

Sin embargo de la importancia y factores anteriormente planteados, existen limitantes para la comercialización del producto, como son: la deficiente promoción y organización de la población productora de la panela, y la competencia desleal a la que tienen que enfrentar los pequeños productores ante las grandes industrias del sector, que acaparan la materia prima a bajos costos e inclusive a fuerza de chantaje productivo, lo que promueve el empobrecimiento de la población.

1.2. JUSTIFICACIÓN

Durante los últimos diez años el proceso de la agroindustria de la panela orgánica granulada ha afrontado una de sus crisis más graves, poca producción, precios en caída y falta de organización de la población para la industrialización, producción y comercialización de su producto; lo que ha impedido aplicar nuevas y mejores técnicas y tecnologías que les permita obtener un producto de mayor calidad y más atractivo para el consumidor final, generando así una mayor rentabilidad.

Los principales actores son los productores de caña de azúcar orientados a la elaboración de la panela y del azúcar, los procesadores de caña o beneficiarios de la caña panelera (*trapiches*) y los intermediarios del sistema de transporte de la caña (*abastecedores*).

Estos eslabones comerciales y sociales de la cadena están constituidos por mercados mayoristas locales, municipales y regionales, cuyos agentes directos son comerciantes mayoristas; ellos despachan a las centrales de abastecimientos, plazas mayoristas, plazas medianas y supermercados, cuyos principales actores son los almacenes de cadena.

El mercado al menudeo es cubierto por tiendas rurales y urbanas del mismo sector donde está ubicada la pequeña industria; los tenderos son, entonces, agentes directos de la mayor importancia, que colocan una buena parte del producto al consumidor final.

Finalmente los eslabones correspondientes al consumo están compuestos por la demanda del mercado local y del mercado externo. Los agentes son los consumidores finales de un público rural y urbano, la industria de alimentos para consumo humano o de alimentos concentrados para animales.

Por otro lado, se debe tomar en cuenta que en el mundo actual, debido a los continuos problemas de salud en la población, causados básicamente por la falta de una alimentación nutritiva y sana, la tendencia es la de empezar a preferir alimentos sanos y naturales; por esto, a la panela orgánica granulada se la visualiza como una muy buena oportunidad en el mercado, sobretodo, si ofrecemos una presentación que guarde las propiedades nutritivas de la panela.

En la comunidad de Salinas, en la provincia de Imbabura, el 75% de la población económicamente activa se dedica al cultivo caña de azúcar¹ sin mayores tecnologías, en una forma organizada y buscando beneficiar a sus miembros. Sin embargo, sus ingresos no ayudan a mejorar su calidad de vida, pues venden el producto como materia prima, debido a la necesidad económica y la falta de créditos hábiles para el desarrollo de microempresas.

¹ Sandra Torres y Gabriela Moreno, marzo 2010, Encuesta socio-económica, Salinas de Imbabura

Es así que nace la propuesta para la creación de una *microempresa asociativa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada*, en la comunidad de Salinas, como el medio para desarrollar sus potencialidades, mejorar sus ingresos, fortalecer su organización y así mejorar su calidad de vida.

1.3. DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA

La delimitación geográfica de esta investigación es la siguiente:

País: Ecuador

Provincia: Imbabura

Cantón: Ibarra

Parroquia: Salinas

Institución: Junta Parroquial de Salinas

Dirección: Centro de Salinas

1.4. ALCANCE

Esta investigación se considera como una guía de planificación y organización para la formación de una Microempresa Comunitaria Asociativa; como plan piloto en la Producción, Industrialización y Comercialización de panela orgánica granulada, será ejecutada y evaluada por la Comunidad al término de la misma.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO DE DESARROLLO

Formular y diseñar una propuesta para la creación de una microempresa comunitaria asociativa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada en la parroquia de Salinas, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

1.5.2. OBJETIVOS INMEDIATOS

- Realizar el diagnóstico situacional de la parroquia de Salinas para identificar los diferentes niveles y procesos de organización social presentes.
- Investigar y desarrollar la factibilidad de organización e implantación económica y financiera de una microempresa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada.
- Sensibilizar a la población sobre la necesidad de organizarse para enfrentar los altibajos de la crisis económica actual.
- Promover la organización de la población a fin de potencializar y promocionar la creación de la microempresa asociativa productiva.
- Determinar adecuados procesos productivos y de industrialización de la panela para obtener un producto orgánico de calidad.

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES

Las primeras preocupaciones de los economistas clásicos se dirigieron precisamente hacia el problema del crecimiento económico; el modelo elaborado por Adam Smith y desarrollado por Malthus tenía un substrato esencialmente agrarista.

Mientras hubo tierras libres, la humanidad pudo crecer sin ningún límite. El exceso de población, cuando se producía, tenía una vía de escape en la emigración y en la roturación de nuevas tierras. Todos los individuos podían así obtener con su trabajo el producto suficiente para su subsistencia y para el mantenimiento de su familia.²

Pero cuando todas las tierras fértiles fueron ocupadas, el proceso de crecimiento empezó a mostrar sus limitaciones. Al continuar aumentando el número de los pobladores, los nuevos terrenos agrícolas requerían un mayor esfuerzo y proporcionaban menor cantidad de producto. Las mejores tierras tenían que alimentar a una población creciente y la mayor cantidad de trabajo que se les aplicaba conseguía muy menguados resultados en la producción. En otras palabras, cuando la tierra se convirtió en un factor limitativo, la ley de los rendimientos decrecientes empezó a actuar y la productividad del trabajo a disminuir.

² GUTIERREZ GARZA ESTHELA, 2008, De las teorías del desarrollo al desarrollo sustentable, Editorial Ingenierías, Vol11, N°39, México.

Esta disminución en la productividad del trabajo conduce a un punto de equilibrio en el que los individuos sólo pueden obtener lo necesario para su subsistencia. Si se intenta superar ese punto, si continúan reproduciéndose los seres humanos, el exceso de población resultante será eliminado por el hambre, las enfermedades y las guerras. Este estado estacionario es la situación a la que tienden todas las sociedades, el punto final ineludible de todo proceso de crecimiento económico.

A partir de 1987, la Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo de las Naciones Unidas presenta el llamado *Informe Brundtland*, el cual recoge nuevas críticas elaboradas en el seno de los movimientos sociales y en las propuestas teóricas de la comunidad científica y académica. Este Informe concretamente propone impulsar el desarrollo sustentable como un camino para corregir la crisis ecológica global y los problemas de equidad, y fue definido como aquel “*desarrollo que permite satisfacer las necesidades de la presente generación, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas*”.³ En estas dos décadas, los movimientos sociales y la producción del conocimiento confluyeron en el diagnóstico de que las teorías y las políticas públicas y privadas de fomento al desarrollo impulsadas hasta el momento, habían resultado insuficientes para resolver los problemas concernientes a la concepción del desarrollo sustentable.

La experiencia del periodo anterior, hizo tomar conciencia de que el desarrollo sustentable debe considerar, además de las cuestiones ambientales, también aspectos relativos a la pobreza y la explosión demográfica en el mismo nivel de importancia que las cuestiones del medio ambiente. Es decir, el desarrollo sustentable es un campo de conocimiento de frontera que integra el desarrollo económico y la equidad, el ambiente y la biodiversidad, la cultura y la sociedad.

³ Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo de las Naciones Unidas, 1987, Informe Brundtland.

Lo anterior nos remite a una dimensión más sutil, aquella relacionada con la visión cultural y política que una sociedad define para movilizar en torno a ella las energías sociales y colectivas que caminan hacia la construcción del proyecto de nación. La participación ciudadana y los procesos sociales constituyen el sedimento fundamental de la emergencia de una nueva política en el campo de la democracia. Sin ella y su desarrollo organizacional e institucional, no es concebible la transformación cultural y social que demandan los principios de la sustentabilidad.

Así, podemos concluir, que la evolución histórica se ha vuelto insostenible en lo relativo a la situación ambiental, social, política y cultural. Las transformaciones necesitan llegar a lo más profundo del ser; se requiere un cambio civilizatorio de valores, definición de prioridades, opciones sustanciales que coloquen lo material en su justa dimensión para que el ser humano se realice plenamente y en armonía con su entorno natural y la comunidad a la que pertenece.

El desarrollo comunitario en el Ecuador, ha sido tratado tradicionalmente por organizaciones No Gubernamentales (ONG's) y organismo de cooperación como: el Centro Andino de Acción Popular (CAAP), Fondo Ecuatoriano Populorum Progresión (FEPP), la Cooperativa de Ahorro y Crédito Maquita Cushunchic, Federación Nacional de Organizaciones Campesinas, Indígenas y Negras (FENOCIN), Sistema de investigación y Desarrollo Comunitario (COMUNIDEC), entre otras.

Por parte del Estado se lo ha manejado a través del Sistema de Información de Cadenas Agroindustriales (SICA); ya que en la actualidad es el Estado ecuatoriano quien está trabajando sobre una base económica de formación de microempresas asociativas, incentivando y fomentando así al agricultor a salir al mercado con su productos ya procesados, tratando de eliminar la especulación vertida por los intermediarios, puesto que son los que se llevan todas las utilidades del agricultor, debido a que no hay propuestas consistentes y a la vez la desinformación por parte de los agricultores en cuanto se refiere a

la formación de microempresas asociativas, como es el caso de esta de productores de panela orgánica granulada en la parroquia de Salinas, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. GESTIÓN SOCIAL

Es un proceso de gestión centrado en el entorno, cuyo compromiso ético con la sociedad, es decir, “lo social” se transforma como el centro y el fin del desarrollo social sostenible. Dentro de la Gestión Social tenemos las diferentes dimensiones que dan forma y sustento a este concepto. Estas dimensiones son:

- Dimensión de futuro.-Toda iniciativa de innovación debe incluir una precaución con el largo plazo y basarse en una visión prospectiva, de preferencia a partir de la construcción de escenarios alternativos.
- Dimensión de entorno.-Los esfuerzos de innovación implican cambios en la interacción de una comunidad con su contexto, porque estos cambios transforman las reglas del juego.
- Dimensión de participación.-La generación de innovaciones implica el uso de la creatividad y la inteligencia de los actores sociales, que tienen el criterio y la fuerza de ser emprendedores del cambio social y económico de los pueblos.
- Dimensión de estrategia.-El desarrollo de estrategias es un proceso intensivo de información, imaginación, intuición, negociación e interacción.
- Dimensión de gestión.-Esta dimensión afecta a todas las demás, pues son los gerentes quienes deciden entre las propuestas asociadas al mejoramiento de los fines.

La metodología de la gestión social es un marco abierto, que articula un propósito a ser logrado, una filosofía para influir (éticamente) en la forma cómo el propósito debe ser

logrado, una racionalidad que crea una lógica general para el proceso y un conjunto de reglas metodológicas, como referencia para los protagonistas del esfuerzo.

2.2.2. DESARROLLO HUMANO SUSTENTABLE Y DESARROLLO COMUNITARIO

El desarrollo humano sustentable es un proceso en el cual se amplían las oportunidades del ser humano. Las tres más esenciales son: disfrutar de una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para lograr un nivel de vida decente. Comprendiendo que el fin del desarrollo es el ser humano y no la economía. Los componentes del desarrollo humano son:

- Equidad: En el sentido de que debe existir igualdad de oportunidades para todos.
- Sustentabilidad: Asegurando que las futuras generaciones gocen del mismo o mayor bienestar que las presentes.
- Productividad: Invertir en las personas y promover un ambiente favorable para que éstas puedan desarrollar toda su potencialidad.
- Empoderamiento: El desarrollo se basa en la participación de las personas, no en paternalismo, existencialismo o acciones de caridad.

Antes de definir el desarrollo comunitario, es pertinente definir lo que es comunidad: *"una comunidad es el agrupamiento de personas concebido como unidad social, cuyos miembros participan de algún rasgo común (intereses, objetivos, funciones), con sentido de pertenencia, situado en una determinada área geográfica, en la cual la pluralidad de personas interactúa entre sí e influye - de forma activa o pasiva - en la transformación material y espiritual de su entorno. Es decir, para poder hablar de comunidad debe partirse de la existencia, el fomento y consolidación de "lo común" a un grupo, de lo que une, ubicado siempre en un espacio geográfico dado"*⁴. De

⁴ ARIAS, Héctor. La comunidad y su estudio. Personalidad, educación, salud. La Habana: Ed. Pueblo y Educación, 1995.

acuerdo a esta definición, para realizar un trabajo comunitario, tanto lo “común” como el sentido de pertenencia de los pobladores es imprescindible para el desarrollo comunitario.

El desarrollo comunitario es el cambio social, por el que la comunidad se hace más compleja, aumenta el número de sus instituciones, incrementa el poder colectivo y cambia cualitativamente su organización, éste debe fomentar el desarrollo sustentable, logrando el equilibrio entre el hombre y el medio ambiente que lo rodea, preservando y desarrollando la cultura local; auto-capacitándose; generando un centro potenciado de trabajo; creando, desarrollando y consolidando el sentido de pertenencia o de identidad de los pobladores con su realidad.

2.2.3. LA MICROEMPRESA

Existen varios conceptos de microempresa, sin embargo, la definición que expresa el sentido que se requiere para este trabajo dice que *“una "microempresa" es un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar.”*⁵

Las microempresas proporcionan una valiosa oportunidad de generar ingresos para todos los diferentes segmentos de la población ecuatoriana: hombres y mujeres, jóvenes y viejos, casados, solteros, etc. con todos los niveles de educación.

La microempresa es el gran motor del empleo en la mayoría de los países del mundo, es la proveedora de ingresos y empleo para más de un tercio de la población económicamente

⁵ USAID, Microempresas y Microfinanzas en el Ecuador, Marzo del 2005 <http://www.ruralfinance.org/cds_upload/1131636604206_Microenterprises_and_microfinance_in_Ecuador_ES_.pdf [Consulta 28 de marzo de 2009]

activa. En América Latina, la microempresa es la principal fuente de puestos de trabajo, “se estima que en la región existen alrededor de 57 millones de microempresas que brindan empleo a por lo menos 110 millones de personas” (BID, 2005).

2.2.3.1. Características generales.-Entre las principales características de una microempresa, se pueden detallar las siguientes:

- Funciona con un máximo de 10 trabajadores, aunque la inmensa mayoría no rebasa los cinco trabajadores.
- Opera con poco capital, casi no utilizan la tecnología y cuando lo hace ésta no es avanzada, por lo que dependen en gran medida del factor trabajo.
- Su principal recurso es la mano de obra.
- Existe un alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio.
- Su volumen de operaciones es sumamente reducido.
- Escasos o nulos conocimientos de gestión.
- Limitado o nulo acceso al sector financiero formal.
- La gran mayoría de las microempresas, pertenece al sector informal.

2.2.3.2. Características operativas de una microempresa.-Las características operativas de una microempresa son las siguientes:

- La mayoría de estas unidades económicas tienden a mantenerse en el mismo lugar donde se iniciaron.
- Son microempresas que ingresan a segmentos o nichos de mercado de una manera pausada y sostenida; cuando ya han penetrado en el mercado tienen tendencia a permanecer en forma constante.

- Las actividades se concentran normalmente en los socios que toman el control y dirección general de la misma.
- Normalmente no tienen asistencia financiera, administrativa por lo que en muchas ocasiones tienen dificultad cuando se trata de tomar decisiones de marketing administración de aspectos financieros.
- Las microempresas insertan a diferentes grupos sociales de la misma localidad y misma actividad económica con el objeto de asociarse para conseguir mejores oportunidades de mercado.

2.2.3.3. La asociatividad en una microempresa.-Esta es una herramienta estratégica, que permite lograr una diversificación de riesgos y costos para la microempresa, pequeña y mediana (Pymes); su principal ventaja es que está destinado a apuntalar y fomentar a los pequeños productores que no cuentan con un volumen para exportar o crear productos derivados de esas materias primas.

Con la asociatividad se obtiene: mercados estables, menores costos de exportación o importación de materias primas y se interrelacionan las capacidades locales con las empresariales.

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada participante manteniendo su independencia jurídica y autónoma decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

Los objetivos de la asociatividad en una microempresa son:

- Convertir a las microempresas en una herramienta para lograr un desarrollo económico sostenido con equidad en el sector rural, urbano marginal o urbano.
- Fortalecer las microempresas en forma asociativa para ampliar el mercado interno o externo, minimizando costos y aumentando márgenes de rentabilidad.
- Aumentar la posibilidad para exportar sus productos a mercados altamente potenciales.
- Desarrollar grupos de microempresas exportadoras con menores riesgos y costos.
- Disponer de volúmenes aceptables para la exportación.
- Hacer de la microempresa un futuro para disminuir la vulnerabilidad, elevar la competencia en mercados internos y externos y mejorar la capacidad de inversión y de renovación de activos.

2.2.3.4. Ciclo de desarrollo de las organizaciones.-Para la organización de una microempresa se deberá viabilizar su sistema orgánico que comprenda su estructura en funciones, sistema de administración, comunicación, organización, medidas de desempeño y sistema de monitoreo y evaluación.

El desarrollo de la organización micro empresarial se basa en decisiones estratégicas que deben tener un enfoque de una estructura organizacional buscando altos niveles de calidad y competitividad, fundamentados en el talento humano.

2.2.3.5. Estructura administrativa.-Son las diversas condiciones estables de la división de proceso, funciones y autoridades a través de las cuales opere la organización.

Se expresa medianamente los organigramas, que son la representación gráfica y objetiva de los sistemas de organización.

Los organigramas permiten:

- Distinguir la división de funciones.
- Conocer los niveles jerárquicos.
- Identificar las líneas de autoridad y responsabilidad.
- Conocer los canales formales de comunicación.
- Saber cuáles son los líderes, responsables de cada grupo de empleados, trabajadores, etc.
- Saber cuál es el tipo de estructura administrativa de la empresa.
- Conocer las relaciones que existen entre los diversos puestos y secciones de la empresa.

La empresa que operará este proyecto será:

- Por la procedencia de los aportes, una sociedad privada.
- Por los fines, una organización para producir y comercializar panela orgánica y sus derivados.
- Por su naturaleza, una empresa comercial del sector agrícola.
- Por el sector al que pertenece, una empresa privada.
- Por la integración del capital, una empresa de sociedad anónima.

2.2.4. MATERIALES DE PRODUCCIÓN

2.2.4.1. CAÑA DE AZUCAR

La caña de azúcar es una planta gramínea originaria de Nueva Guinea, desde donde se fue extendiendo a Asia y otros países tropicales y subtropicales, esta planta consta de dos partes: una subterránea carente de hojas y perenne, y otra aérea y anual, con hojas que llegan a alcanzar de dos a siete metros de longitud. El color de la planta depende de las variedades. La floración se presenta durante el primer año de cultivo.

Los climas apropiados para su explotación son los tropicales y, en ocasiones, los subtropicales; los suelos más indicados, los llanos.

El proceso de siembra es manual y se realiza con simientes o estacas, que es el procedimiento usado más corrientemente. La germinación exige la presencia de humedad en el suelo; además, durante el cultivo, hay que suministrar sólo una cantidad prudencial de agua, porque el riego excesivo contribuiría al crecimiento de malas hierbas.

El tronco de la caña de azúcar está compuesto por una parte sólida llamada fibra y una parte líquida, llamada jugo, que contiene principalmente agua y azúcar.

Entre los principales usos que se le da a la caña se tiene: elaboración de azúcar de mesa; elaboración de panela; obtención de miel de panela; obtención de jugo como bebida refrescante; y obtención de alcohol.

2.2.4.2. YAUSABARA

La yausabara se ha convertido en una planta de gran importancia para el sector panelero, especialmente para la clarificación de los jugos en la agroindustria panelera en el sector norte del país, por la gran cantidad de gomas y mucílagos que posee, se ha comprobado es un excelente reemplazo a los clarificadores químicos.

“Por su capacidad para atrapar impurezas se ha convertido en la preferida de los paneleros en la clarificación de jugos. Esta planta contiene gomas en los tallos mismos que deben ser macerados para obtenerlas”⁶, el mayor contenido de gamas depende del grado de desintegración que sufren los tallos, por lo que es necesario pasar los tallos por el molino o trapiche.

2.2.5. LA RELACIÓN DIRECTA DEL PROYECTO CON EL DESARROLLO SUSTENTABLE

La participación ciudadana y los procesos sociales constituyen el sedimento fundamental de la emergencia de una nueva política en el campo de la democracia; sin ella y su desarrollo organizacional e institucional, no es concebible la transformación cultural y social que demandan los principios de la sustentabilidad.

Como hemos expuesto anteriormente, el desarrollo sustentable apunta a mejorar las condiciones de vida de nuestro planeta y del ser humano como actor principal en el proceso de participación democrática que apuntale el proceso de conservación y manejo sustentable del planeta, de ahí que no es casual la fuerza que han tomado en los últimos años los gobiernos locales en América Latina y en el Ecuador a partir del 2008 con la aprobación de la nueva Constitución.

Tal proceso se debe al menos a dos factores sistémicos asociados a la globalización:

- **Primero.-** la mundialización de los estados nacionales y las políticas públicas generales producto de la globalización económica.

⁶ Quezada W, 2005, Pág. 30

- **Segundo.-** al avance de las demandas públicas locales que reclaman por mayor autonomía y *participación directa en el ejercicio del poder*.⁷

Si bien el primer factor, relativo al retroceso de los estados nacionales, aparece como una aparente ventaja de la sociedad en la mundialización, detrás de ella conlleva el abandono de las políticas nacionales de protección social y ambiental para delegar estas funciones a entidades locales no siempre preparadas para esta transición, en muchos casos carentes de fondos para el financiamiento de una gestión pública efectiva y en ocasiones, atravesadas por prácticas de poder local poco democráticas (*caciques locales, redes clientelares, ventriloquia política y escasa acción colectiva pública*).

En lo que respecta al segundo factor, relativo a la emergencia de demandas locales por el poder, este se relaciona con la búsqueda de una ruptura con formas tradicionales de los estados nacionales de carácter centralista, escasamente participativo y excluyente con respecto a los ámbitos locales.⁸

En nuestro país uno de los resultados más evidentes ha sido el fortalecimiento y apropiación de la gestión por parte de los gobiernos provinciales y municipales, pues, han dejado de tener una función operativa, restringida únicamente a la viabilidad y saneamiento, y han asumido, en algunas ocasiones con éxito, la educación, salud, vivienda, y progresivamente los incentivos para la promoción y generación de microempresas sobre todo en el sector del campesinado, donde se desarrolla la materia prima.

Para esto es necesario que amparados en la nueva Constitución, los gobiernos locales promuevan el desarrollo sustentable de la población, donde se valore, acceda y controle

⁷ Manosalvas Rossana, 2006, Buscando caminos para el Desarrollo Local (Potencialidades de la biodiversidad para el Desarrollo Local), Editorial Corporación Mashí, Quito-Ecuador.

⁸ Manosalvas Rossana, 2006, Buscando caminos para el Desarrollo Local (Potencialidades de la biodiversidad para el Desarrollo Local), Editorial Corporación Mashí, Quito-Ecuador.

adecuadamente los recursos naturales; para que de manera organizada propongan iniciativas para aprovechar los recursos con el menor impacto posible, mediante un conocimiento netamente técnico y operativo, que genere desarrollo.

2.3. HIPÓTESIS DE PLAN

La creación de una microempresas comunitaria asociativa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada contribuirá a dinamizar el desarrollo socio-económico de la zona y por tanto, a mejorar la calidad de vida de los pobladores de la comunidad.

2.4. VARIABLES

2.4.1. Variable independiente

Creación de una microempresa comunitaria asociativa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada.

2.4.2. Variable dependiente

Dinamizar el desarrollo socio-económico de la zona y mejorar la calidad de vida de los pobladores de la comunidad.

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

La factibilidad del proyecto se analiza desde diferentes perspectivas:

3.1. ESTUDIO DEL MERCADO

Quien pretende implementar un proyecto; debe recopilar, registrar y analizar datos sobre el mercado al cual pretende ofrecer sus productos y/o servicios, pues cuanto más conoce el empresario sobre el mercado que planea penetrar mayores son sus oportunidades de alcanzar sus objetivos.

El estudio de mercado se basa en el análisis de la información para identificar y determinar el mercado objetivo al que se enfoca el producto, y, diseñar una mezcla eficiente de marketing (Marketing Mix); se busca justificar la existencia de una demanda potencial suficiente para emprender el proyecto.

3.1.1. ESTRUCTURA DE MERCADO

El mercado es una estructura que se compone de agentes económicos, oferentes y demandantes.

Para determinar la estructura del mercado de la panela, se ha realizado el siguiente análisis:

- Número de productores: Muchos, más del 85% se produce en pequeñas propiedades.
- Tipo del bien: Homogéneo, no existen productos diferenciados.
- Grado de control de precio: Por la cantidad de productores, el grado de control del precio es nulo.
- Barreras de entrada: No existen barreras de entrada para nuevos productores de panela, al contrario se incentiva el consumo de la panela.

Lo antes expuesto permite concluir que la estructura del mercado de la panela granulada es de competencia perfecta.

3.1.2. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

La panela o azúcar integral de caña, es un producto derivado de la molienda de la caña de azúcar en el que se deja cristalizar toda la masa del jugo o jarabe sin proceder a refinarla⁹; es un elemento básico para la población rural del país; se puede utilizar en la industria alimenticia para la fabricación de caramelos, mermeladas, turrónes, entre otros; y para otras industrias como la farmacéutica; para su obtención no se requiere de tecnología sofisticada ni inversiones grandes.

La panela se caracteriza por ser un producto integral, ya que contiene todos los componentes del jugo de la caña de azúcar, y es natural pues durante el proceso no se le agregan sustancias artificiales para darle color, sabor o textura; a diferencia del azúcar que es básicamente sacarosa, presenta significativos contenidos de glucosa, fructosa, proteínas, minerales como calcio, hierro, fósforo, vitaminas, y ácido ascórbico; por lo que es fuente de energía y ayuda a la recuperación rápida de la fatiga o cansancio; de hecho las cualidades de la panela pueden ser comparadas con la miel de abeja.

La panela granulada, es la panela que en vez de tener una presentación sólida o en bloque, se ofrece en forma granulada o en polvo.

TABLA NO. 1: CONTENIDO NUTRICIONAL DE LA PANELA GRANULADA

⁹ Enciclopedia Terranova, 1995, Pág. 238.

DETERMINACIONES	UNIDADES	CANTIDAD
Sacarosa	%	83.33
Glucosa	%	5.81
Fructosa	%	5.81
Calcio	Mgr/100 gr.	79.18
Magnesio	Mgr/100 gr.	81.21
Fósforos	Mgr/100 gr.	68.46
Hierro	Mgr/100 gr.	11.98

Fuente: www.CCBOLGroup/Chancaca

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

TABLA NO. 2: ANÁLISIS MICROBIOLÓGICO DE LA PANELA GRANULADA

ENSAYO	MUESTRA Q-564/01
Humedad (%)	1.5
Materia Extraña	Ausente
De mezo filos	1.5%/10g.
Recuento de Salmonella	0%/10g.
Recuento de E. Coli	0%/10g.

Fuente: www.CCBOLGroup/Chancaca

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

%/10g: porcentaje en peso del componente, por cada 10 gr, de muestra.

TABLA NO. 3: NUTRIENTES DE LA PANELA GRANULADA

NUTRIENTES	PANELA	AZÚCAR REFINADA	MIEL
Calorías	312	384	312
Agua	12.3	0.5	19.3
Proteínas	0.5	0	0.6
Grasas	0.1	0	0.2
Carbohidratos	86	99.3	79.8

Fuente: www.CCBOLGroup/Chancaca

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

TABLA NO. 4: CONTENIDO DE AZÚCAR DE LA PANELA GRANULADA

Azúcar contenido	86.40%
Azúcar invertido	3.20%
Agua	2.26%
Hollín	2.89%
PH	6.50

Fuente: www.CCBOLGroup/Chancaca

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

El pH es el potencial de hidrógeno, una medida de la acidez o alcalinidad de una solución donde el solvente es el agua, su valor va de 0 a 14, son ácidas las disoluciones con pH menores a 7 y alcalinas las que tienen pH mayores a 7, el pH = 7 indica la neutralidad de la disolución.

Para poder competir con otros productos similares, se utilizará una forma de presentación diferente, que sea higiénica, ambiental y que brinde facilidad a los consumidores; que será en fundas ecológicas de diferentes tamaños. La facilidad de la presentación en sobres va a permitir que los consumidores puedan usarla con comodidad, e inclusive que puedan llevarla a las oficinas, viajes, etc. y puedan endulzar sus bebidas. Cada sobre llevará una cucharadita de panela orgánica granulada lista para ser disuelta.

3.1.3. DEMANDA

La cantidad demandada de un bien o servicio, es la cantidad que el consumidor está dispuesto a comprar a un precio determinado, durante un período de tiempo específico; por esto la cantidad demandada se expresa como la cantidad del bien o servicio por unidad de tiempo. Para establecer el comportamiento de la demanda histórica presente y proyectar la demanda futura de panela en la localidad de Salinas y la provincia de Imbabura, se ha tomado como base parte de la información presentada en el estudio titulado **Retrospectiva de la nutrición y tradición culinaria del Ecuador**, que en el año 2009 fue presentado en forma conjunta por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

El estudio respecto a la panela en síntesis manifiesta que: la demanda de panela tiene incidencia a nivel nacional; en la región Sierra, en la década pasada (2000 al 2009) el consumo promedio anual por persona de panela fue de aproximadamente 18Kg. anuales por persona; el consumo no fue homogéneo en toda la población, siendo mayor en el campo y teniendo menos significancia en las áreas urbanas donde fue de aproximadamente 12 Kg. anuales por persona.

Por efecto de la crisis económica, que determina la necesidad que tiene la población de consumir productos más accesibles para sus bolsillos, por la concientización hacia la población del alto valor nutricional del producto y sus propiedades integrales, es de

esperarse que el consumo per cápita de la panela se incremente en el futuro entre un 2% y 5% anual.

Actualmente, la tendencia es de preferir alimentos sanos y naturales, por esto la panela orgánica granulada tiene una alta oportunidad en el mercado, sobretodo si el producto es adecuado a las expectativas de los potenciales clientes.

Para determinar la demanda, se ha considerado que el producto será consumido por alrededor del 25% de las personas de la provincia de Imbabura que según el INEC ascienden a 400.359 habitantes para el año 2010, lo que equivale a 100.000 personas aproximadamente. La perspectiva de crecimiento de la demanda es del 2% anual por efecto del incremento en los gustos de la población, y del 2% anual por efecto del crecimiento poblacional; con estos antecedentes se tiene que la demanda estimada es:

TABLA NO. 5: DEMANDA PRESUPUESTADA

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
POBLACIÓN	400.359	408.366	416.533	424.864	433.361
% CONSUMO	25%	25%	25%	25%	25%
CONSUMIDORES BASE	100.090	102.092	104.133	106.216	108.340
(+) CRECIMIENTO CULTURA	-	2.002	2.042	2.083	2.124
CONSUMIDORES TOTALES	100.090	104.094	106.175	108.299	110.464
CONSUMO PER CAPITA (KG)	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
CONSUMO (KG)	1.501.350,00	1.561.410,00	1.592.625,00	1.624.485,00	1.656.960,00
(-) MARGEN SE SEGURIDAD	(301.350,00)	(313.405,00)	(319.671,00)	(326.066,00)	(332.584,00)
DEMANADA	1.200.000,00	1.248.005,00	1.272.954,00	1.298.419,00	1.324.376,00

Fuente: INEC Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

3.1.4. OFERTA

La mayor producción de panela, tanto en banco como granulada, se concentra en algunas provincias del País. Las zonas de mayor relevancia se ubican en el Noroccidente de Pichincha y en las provincias de: Pastaza, Imbabura, Bolívar, Esmeraldas, Loja, Tungurahua, Cotopaxi y Chimborazo.

Es importante recalcar que el producto que se ofertará no sólo será delicioso, sino que se buscará brindar una opción fácil y cómoda para los clientes, que les permita endulzar sus bebidas de una manera sana y nutritiva.

La venta del producto será ofrecido para consumo al público en general, quienes podrán obtenerlo en los diferentes locales de venta en los cuales será distribuido.

En primera instancia los consumidores del producto serían los habitantes de la Provincia de Imbabura, posteriormente de la ciudad de Quito y el público en general de todo el país.

Para determinar la oferta que desarrolle el proyecto, se ha considerado información de la Federación Nacional de Azucareros FENAZUCAR, que determina que la productividad anual por hectárea es de 78 TM (toneladas métricas) de caña de azúcar; y que el rendimiento de la caña es del 60% respecto a su capacidad de generar materia prima para la panela que es el jugo, ya que el bagazo equivale al 40% del peso de la caña.

Dado que serán diez las familias que participen en el proyecto y cada una dispone de 1 hectárea para siembra, la oferta que generará el proyecto será igual a 468 TM de panela al año, es decir 468.000 Kg; esta demanda se considerará continua para los cinco años del horizonte considerado para el proyecto.

TABLA NO. 6: OFERTA PRESUPUESTADA

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
OFERTA PRESUPUESTADA	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
DEMANDA ESTIMADA	1.200.000,00	1.248.005,00	1.272.954,00	1.298.419,00	1.324.376,00
% DE DEMANDA CUBIERTA	39,00%	37,50%	36,76%	36,04%	35,34%
% DE MARGEN DE SEGURIDAD	61,00%	62,50%	63,24%	63,96%	64,66%

Fuente: INEC

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Se observa que el proyecto no cubrirá la totalidad de la demanda estimada, lo que determina que existirá un margen de seguridad respecto a que alcance el volumen de ventas esperado.

Por mera apreciación en los mercados populares se puede comparar el precio al consumidor de una libra de azúcar refinada a promedio de USD 0,40 a mayo del 2011, contra el precio de una panela en banco con promedio de 7 libras de peso, por el cual el consumidor llega a

pagar USD 4,75 la unidad (precio al por menor en bodegas del Mercado Mayorista de Quito) es decir a un promedio de USD 0,68 por libra es decir USD 1,50 por kilogramo.

Se ha identificado en el mercado varias empresas que comercializan panela granulada, sin embargo las más representativas son: Supermaxi, Al Natural, y De Casa; el producto que comercializan estas empresas, se presenta en funda de un kilogramo de peso, a un precio de USD 1,50.

A fin de satisfacer las necesidades del consumidor final, los sobres del producto cuyo peso será de 20 gr., se empacarán en cajas de 50, 100 y 200 unidades. Según se ha establecido en este estudio, el mercado de la panela es de competencia perfecta, debiendo el precio guardar coherencia con el observado en el mercado, por lo que se ha determinado que el precio estimado para el paquete de 50 sobres será de USD 1,25; por el paquete mediano de 100 sobres USD 2,00 y por el paquete familiar de 200 USD 3,80.

Considerando que la demanda de las tres presentaciones es uniforme, se tiene que el precio promedio de venta es:

TABLA NO. 7: PRECIO PROMEDIO DE VENTA

SOBRES	PESO	PRECIO	PRECIO/KG
50	1	USD 1,25	USD 1,25
100	2	USD 2,00	USD 1,00
200	4	USD 3,80	USD 1,00
PRECIO POR KILOGRAMO			USD 1,10

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Si el proyecto oferta su producto a este precio dispondrá de una clara ventaja competitiva basada en el precio, con referencia a la competencia identificada.

El producto será ofrecido a la venta para consumo al público en general, quienes podrán obtenerlo en los diferentes locales en los cuales será distribuido.

En síntesis se tiene que el marketing mix del proyecto es:

TABLA NO. 8

MARKETING MIX	
ITEM	COOPERATIVA
PRODUCTO	
CALIDAD	VARIEDAD DE PRODUCCIÓN
SUMINISTRO TOTAL	SE PUEDE PARTICIPAR DE DEMANDA
ALMACENADO	EXISTE FACILIDAD DE ALMACENAJE
PRECIO	
POLÍTICA DE PRECIOS	PRECIOS FIJADOS POR MERCADO
CONDICIONES DE PAGO	PAGO A LA ENTREGA
PROMOCIÓN	
PUBLICIDAD	WEB, MARKETING DIRECTO
DESCUENTOS	NO
CONDICIONES DE CRÉDITO	NO
DISTRIBUCIÓN	DIRECTA
FACTOR DISTANCIA	CERCA AL MERCADO, CARRETERAS EN BUENAS CONDICIONES
CANAL DE MERCADO	DISTRIBUCIÓN EN LOCAL DEL CLIENTE
IMAGEN	POR DESARROLLAR

SERVICIO	NO EXISTEN PARÁMETROS DE CALIDAD
TIPO DE COMPRADOR	USUARIO FINAL E INTERMEDIARIOS

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

3.2. ESTUDIO LEGAL

Para impulsar y operar el proyecto, se creará la Cooperativa Salinas Limitada, que se especializará en la producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada.

Las cooperativas se distinguen de otros negocios debido a que los socios son los dueños y las mismas operan para el beneficio equitativo de todos los integrantes, es decir, no para rendir ganancias a inversionistas ajenos.

La creación de la Cooperativa Salinas Limitada, le permitirá a sus miembros: mejorar el poder negociador, reducir los costos operativos, obtener productos no disponibles de otro modo, expandir oportunidades de mercados, mejorar la calidad de los productos, aumentar los ingresos.

La Cooperativa Salinas Limitada, se regirá por la Ley de Cooperativas, en la cual se observa que la Cooperativa cumple el concepto que manifiesta que las cooperativas son sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas, en este caso solamente naturales, que no buscan el lucro, sino planificar y realizar actividades de beneficio colectivo, que es la de mejorar los ingresos y la calidad de vida, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros.

Para constituir la cooperativa se dispone de un número superior a once personas que es el mínimo requerido por la ley.

Primero se estructurará el estatuto de la Cooperativa Salinas, luego las personas interesadas en formarla reunidas en la Asamblea General, lo aprobarán por mayoría de votos; es competencia exclusiva del Ministerio de Inclusión Económica y Social estudiar y aprobar los estatutos de la Cooperativa y de todas las cooperativas que se originan en el País, concederles personería jurídica y registrarlas.

La fecha de inscripción en el Registro, que se llevará en la Dirección Nacional de Cooperativas, fijará el principio de la existencia legal de la Cooperativa Salinas, cuya responsabilidad estará limitada al capital social, además la cooperativa se constituirá por tiempo indefinido.

Los socios de la cooperativa serán una persona por familia de la comunidad de Salinas de Ibarra, siempre que llenen los requisitos establecidos en el Reglamento General y en el estatuto.

El gobierno, administración, contraloría y fiscalización de una cooperativa se hará a través de la Asamblea General de Socios, del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, de la Gerencia y de las Comisiones Especiales, de conformidad con las atribuciones señaladas en esta Ley, en el Reglamento General y en el estatuto para cada uno de dichos organismos.

La Asamblea General es la máxima autoridad de la cooperativa, y sus decisiones son obligatorias para todos los socios. Estas decisiones se tomarán por mayoría de votos.

El Consejo de Administración es el organismo directivo de la cooperativa, y estará compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de nueve, elegidos por la Asamblea General.

El Presidente del Consejo de Administración lo será también de la cooperativa y de la Asamblea General.

El Gerente es el representante legal de la cooperativa y su administración responsable, y estará sujeto a las disposiciones de esta Ley, del Reglamento General y del estatuto; será designado por el Consejo de Administración.

De acuerdo con lo previsto por el Artículo 49, el capital social de la cooperativa será variable, ilimitado e indivisible.

El capital social de la Cooperativa Salinas se compondrá de las aportaciones de los socios que serán de USD500; de las cuotas de ingreso y multas que se impusiere, del fondo de reserva, de las subvenciones, donaciones que reciba, y de todas los bienes muebles o inmuebles que, adquiera la Cooperativa.

Las aportaciones de los socios estarán representadas por certificados nominativos, indivisibles y de igual valor, que serán transferibles sólo entre socios o a favor de la cooperativa, previa autorización del Consejo de Administración.

3.2.1. PERMISOS REQUERIDOS PARA LA OPERACIÓN.-

Los permisos requeridos para la operación del proyecto son:

a) REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC).-El RUC es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador; el plazo para inscribirse es de treinta días contados a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas.¹⁰

Requisitos: Los requisitos para la obtención del RUC de la empresa son:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.
- Original y copia o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías.
- Copia de cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o, comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior.
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.¹¹

¹⁰ TORRES LUIS, "Creación y Formalización de la Microempresa Civil", Editorial QualityPrint, Sexta Edición, Quito, 2007.

¹¹ www.sri.gov.ec (Servicio de Rentas Internas)

- La obtención de este documento no tiene costo, y su duración es indefinida mientras dure la actividad.

b) PATENTE DE LA MUNICIPALIDAD DE IBARRA.- Es un comprobante de pago emitido por la municipalidad de la ciudad de Ibarra, correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se grava a toda persona natural o jurídica, que ejerza una actividad comercial o industrial y opere en el área urbana y rural, que se encuentra bajo la jurisdicción de este Municipio.

Requisitos: Los requisitos para la obtención de la Patente Municipal son:

- Formulario de declaración del impuesto de patentes, original y copia.
- Copia de la cédula de ciudadanía.
- Certificado de votación.

El valor anual por la Patente, para una empresa con una inversión aproximada de USD 700.000 como es el caso del proyecto, es de aproximadamente USD150.

c) REGISTRO SANITARIO.- Es un documento emitido por el Ministerio de Salud, que deben obtener las empresas que producen y comercializan alimentos. El tiempo de trámite es de alrededor de noventa días laborables.

Requisitos: Los requisitos para la obtención del Registro Sanitario son:

- Solicitud (formulario) de registro sanitario.
- Copia de cédula de ciudadanía y de votación del propietario del negocio.

- Comprobante de pago de patente anterior.
- Certificado(s) de salud.
- Copia del RUC vigente.
- Categorización.
- Informe del control sanitario sobre cumplimiento de requisitos para la actividad.

El valor de obtención de este permiso, es de aproximadamente USD 500.

d) SERVICIO DEL CUERPO DE BOMBEROS.-Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que deben tener para evitar los mismos.

El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendios, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica, en caso de que ocurra el flagelo.

Requisitos: Los requisitos para la obtención del Permiso de Operación del Cuerpo de Bomberos son:

- Comprar un formulario (\$1,00) llenarlo y entregar a los bomberos.
- Conducir a los inspectores al local comercial para la verificación.
- Presentar la Patente y el RUC. Si ya se tiene la Patente no se paga ningún valor a los bomberos.

e) INSCRIPCIÓN DE LA MARCA.- El Registro de Marca, permite salvaguardar y materializar el esfuerzo empresarial, constituye una inversión intangible. Para registrar la marca deberá observarse el siguiente procedimiento:

- Llenar una solicitud o formulario que entrega el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI) (\$ 0,05) o bajar un ejemplar de la página Web del IEPI.
- Búsqueda parcial (marcas registradas, nombres comerciales, nombres de servicios) \$ 8,00.
- Búsqueda completa (todas las anteriores) \$ 16,00.
- Entregar la solicitud.
- Comprobante original de pago de la tasa por registro de marcas \$54,00.
- Copias simples de nombramientos de representantes legales que suscriben la solicitud, debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
- Si la marca tiene diseño se necesitan (6) etiquetas.
- Examen de cumplimiento de los requisitos formales.
- Publicación del extracto de las solicitudes en el informativo La Gaceta del IEPI (circula mensualmente).
- Plazo para que terceros puedan oponerse al registro de las marcas (30 días).
- Examen de registrabilidad, para verificar si procede o no el registro de la marca.
- El Director Nacional de Propiedad Intelectual expide una resolución aprobando o negando el registro de la marca.
- Emisión del título en el caso de aprobación de la marca, previo el pago de una tasa de USD 28,00 (pago único, cada 10 años).

Tiempo aproximado del trámite: 3 meses.¹²

¹² www.iepi.ec (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual)

3.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

En países como el nuestro donde la desocupación predomina y escasea la inversión, se requiere impulsar la creación de oportunidades de empleo. Las asociaciones, cooperativas y microempresas son altamente importantes pues generan fuentes de trabajo, que permiten la supervivencia de los asociados y sus familias.

La cooperativa busca mejorar la calidad de vida de sus socios, los mismos que tienen vínculo directo con el sector agropecuario.

El grupo de precursores de la cooperativa enfrenta actualmente diversos problemas tales como:

- Un alto nivel de desempleo, que aqueja en general a toda la sociedad ecuatoriana.
- La poca oportunidad de financiamiento individual, lo que imposibilita la obtención de recursos para emprender un negocio.
- Falta de conocimientos técnicos administrativos para manejar un negocio, lo que compromete la posible inversión.
- Falta de una cultura asociativa, que permita el acceso al beneficio de la agrupación de individuos en busca del bienestar común.

Las alternativas de solución a los problemas del grupo son:

- Desarrollar una estrategia asociativa, solidaria y de cooperación para lograr conformar una organización con representatividad jurídica, adoptando el modelo cooperativo como forma asociativa; pues la asociatividad comunitaria es la base para materializar el proyecto, no sólo para lograr una producción atractiva, sino

para obtener una figuración y poder de voz importante, inherente a una sociedad bien organizada.

- Para lograr financiar la actividad, se debe desarrollar un proyecto, en base al cual se busquen y faciliten opciones de financiamiento para emprender la actividad productiva.
- El problema de escasez de recursos responde no únicamente a la de falta de empleo, sino además a la falta de conocimientos respecto al ámbito administrativo y de cooperación humana; por lo que se debe impulsar una capacitación intensiva en el grupo precursor; las persona que buscan superación no sólo necesitan recursos materiales y financieros, sino que requieren y exigen conocimientos, tanto técnicos como de gestión empresarial para ser más eficientes y aprovechar las oportunidades que les ofrece el mercado, pudiendo además desarrollarse social y económicamente.

Cuando este grupo social de impulsores, logre una independencia operativa y de gestión, generará un efecto de cascada sobre otros grupos de la comunidad de Salinas de Ibarra.

3.3.1. Proceso de capacitación cooperativa

El objetivo es generar un proceso permanente y sistemático de formación y capacitación, el cual garantice el funcionamiento eficiente y eficaz de la cooperativa buscando el desarrollo endógeno.

Para lograr el objetivo, se plantea el siguiente esquema de capacitación:

- ***DESARROLLO SOCIO-CULTURAL:*** Impulsar los valores que han definido la identidad y la raíz del pensamiento social. Es un proceso que resalta la importancia del arraigo, de los valores familiares colectivos como base del desarrollo socio-cultural.

- *TÉCNICO PRODUCTIVO*: Proceso que implica la apropiación de la información técnica, de la capacitación tecnológica para desarrollar una actividad productiva eficiente, rentable y responsable con el medio ambiente.
- *DESARROLLO PSICOSOCIAL*: La formación individual es considerada como la base fundamental del crecimiento y el desarrollo grupal, en la cual sus miembros encuentran en su grupo el apoyo necesario para el logro de metas comunes y la solidaridad en la búsqueda de soluciones, así como de la importancia en la unión en grupo para el logro de mejores resultados y eficiencia en los asuntos que nos conciernen como sociedad.

Los temas básicos, que en su conjunto conforman un esquema de capacitación adecuado son:

- Comunicación, trabajo en grupo, responsabilidad, respeto, autoestima, valores, cooperativas sistémicas, motivación al logro.
- El desarrollo temático manejará charlas formativas, ejercicios grupales, dinámicas grupales, y cierre con aplicabilidad a la importancia del proceso cooperativo.

Contenido Básico:

- Economía Social Popular.
- Ideología Cooperativa. Reglamentos Internos. Revisión Integral.
- Integración Cooperativa.
- Administración y Contabilidad Cooperativa.
- Gerencia Social y Colectiva. Proyectos Económicos.
- Desarrollo Endógeno. Investigación Comunitaria.

3.3.2. Visión de futuro deseado por los socios:

La Visión estratégica de la Cooperativa indica las aspiraciones de los socios para con la organización; para definir la Visión de la Cooperativa se ha tomado en cuenta los siguientes lineamientos:

1. El período de consolidación de la Cooperativa como una organización competitiva en el mercado de la panela será máximo el año 2017.
2. Los parámetros de producción de sus productos: calidad, valor, etc.
3. Las características de los recursos productivos y humanos: equipos adecuados, personal capacitado, motivado, etc.
4. Los valores a observar en todas las operaciones que realice la Cooperativa.

Con estos antecedentes, la visión que se propone para Cooperativa es:

LA COOPERATIVA SERÁ RECONOCIDA PARA EL AÑO 2017 A NIVEL LOCAL, COMO UNA ORGANIZACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE LA PANELA, ABIERTA A LA DIVERSIFICACIÓN, DESTACÁNDOSE POR: LA CALIDAD DE SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS, LA ATENCIÓN Y RESPETO POR EL CLIENTE, SU SOLIDARIDAD PARA CON LA COMUNIDAD, SU ORIENTACIÓN AL MOVIMIENTO COOPERATIVO ECUATORIANO, Y, LA CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DE LA ZONA Y EL PAÍS.

3.3.3. Misión de la organización:

Para que la Misión de la Cooperativa refleje efectivamente el “DEBER SER” de la organización, la propuesta observa los siguientes lineamientos:

1. La orientación que tiene la Cooperativa a permitir cumplir las necesidades de los socios.
2. Qué ofrece la Cooperativa a los socios, clientes y cómo pretende lograrlo; calidad, etc.
3. Los principios en los cuales la Cooperativa sustentará sus operaciones.

Por lo cual la misión que se propone debe observar la Cooperativa es:

LA COOPERATIVA ES UNA ORGANIZACIÓN CUYA FINALIDAD ES PROMOCIONAR EN SUS SOCIOS EL AHORRO, LA AUTOGESTIÓN Y LA COOPERACIÓN MUTUA; COMO BASE PARA GENERAR INGRESOS QUE LES PERMITAN: LOGRAR UNA SOSTENIBILIDAD DIGNA Y MEJORAR SU NIVEL SOCIOECONÓMICO.

3.3.4. Los valores corporativos que observará la Cooperativa son:

- *Ética*.- Manifestada en el manejo equitativo e íntegro de todos los proyectos y negocios que se emprenda, en el trato justo y equitativo a todos los socios y colaboradores; y en el liderazgo y práctica de los valores en la comunidad.
- *Respeto*.- Representado en el entendimiento, cordura y tolerancia frente al comportamiento de los demás, así como en el acatamiento y cumplimiento de las normas.

- *Trabajo en Equipo.*- Evidenciado en el cumplimiento de la misión a través de la unión, la coordinación, el involucramiento, la fraternidad, la participación y el logro de resultados.
- *Rentabilidad.*- Manifestada en el suministro de productos y servicios de la más alta calidad y de costo competitivo, al igual que en el estímulo de la iniciativa personal y la oportunidad para los colaboradores. Logrando que todos los socios y colaboradores de la Cooperativa obtengan una ganancia adecuada sobre su esfuerzo.

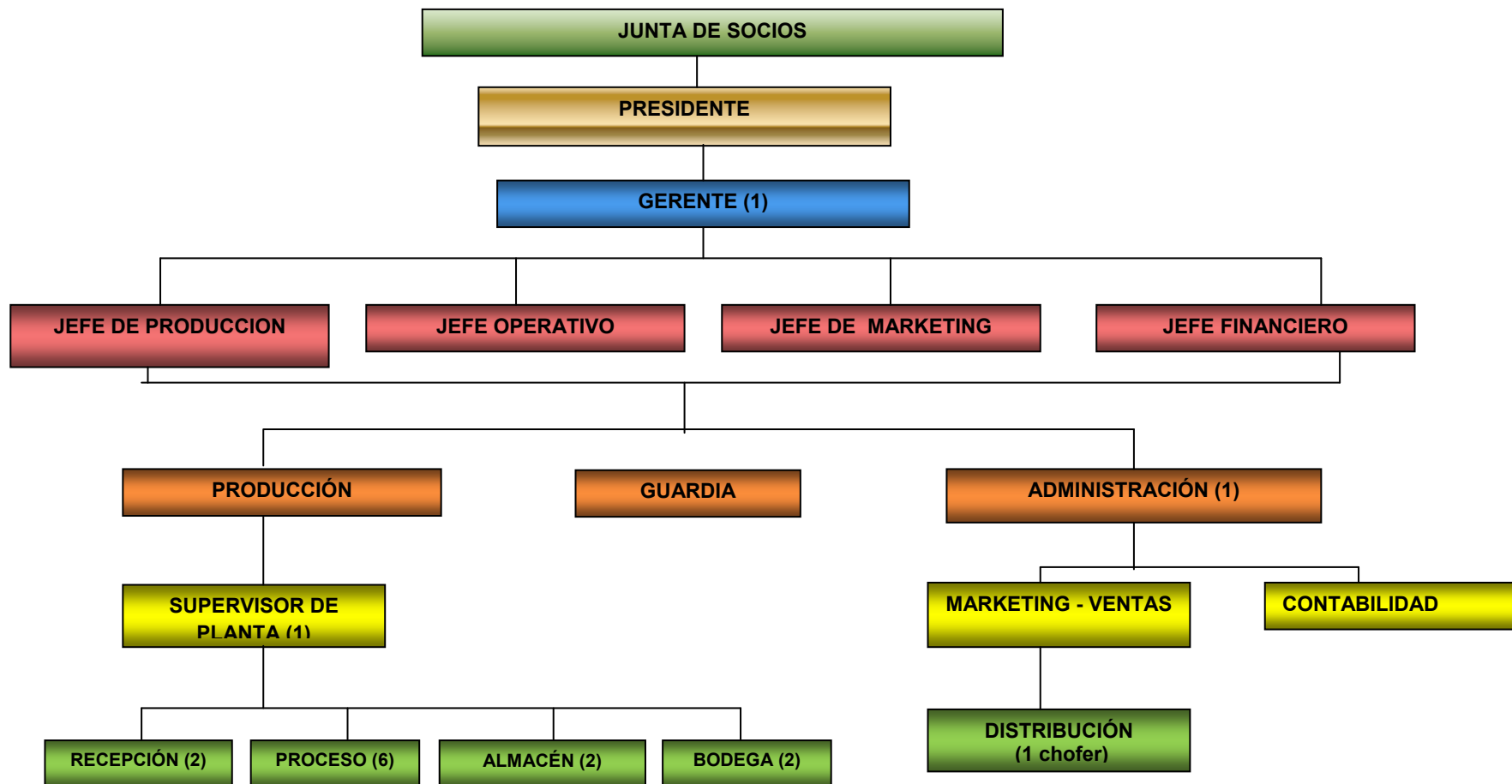
3.3.5. Los objetivos fijados para la Cooperativa son:

- Fomentar el ahorro, para lo cual podrá captar depósitos de sus asociados de acuerdo a las normas establecidas.
- Programar actividades para el desarrollo de la educación de sus asociados, sobre la base de un proyecto educativo social y empresarial.
- Desarrollar proyectos productivos que permitan generar recursos financieros para sus socios.
- Organizar servicios complementarios destinados a cumplir el objetivo general de la Cooperativa.

3.3.6. Estructura de la organización:

La estructura de la Cooperativa, se muestra en el siguiente organigrama:

GRÁFICO NO. 1: ORGANIGRAMA COOPERATIVA SALINAS DE IBARRA LTDA.



Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Para lo operatividad de la Cooperativa es importante considerar el siguiente análisis interno y del entorno de la organización (FODA).

TABLA NO. 9: ANÁLISIS DEL ENTORNO		
FACTORES	CONCEPTO	ANÁLISIS
MACROAMBIENTE		
Factor Político		
INESTABILIDAD POLÍTICA	AMENAZA	Inestabilidad genera menos inversión baja el nivel de consumo
Factor Económico:		
CRECIMIENTO DEL PIB	AMENAZA	El PIB del país crece muy lentamente, el PIB del sector crece al 3% anual
NIVELES DE INFLACION	AMENAZA	Existe volatilidad respecto a los niveles de inflación => si sube el precio baja el consumo
TASAS DE INTERES ALTAS	AMENAZA	Altas tasas de interés no favorecen el crecimiento de la cooperativa
Factor Social:		
NIVELES DE POBREZA	AMENAZA	La pobreza limita el número de posibles clientes.
EMPREDIMIENTOS	OPORTUNIDAD	Muchas personas emprenden pymes, para tener empleo => mayor poder adquisitivo => impulsa demanda
Factor Tecnológico		
TECNOLOGIA INFORMACION	OPORTUNIDAD	Internet permite una promoción a bajo costo, se llega a gran cantidad de posibles clientes
COMPETITIVIDAD Y APRENDIZAJE	OPORTUNIDAD	Si la organización es competitiva, logra una mayor productividad, ofrece mejores opciones a los clientes => mayores ventas
MICROAMBIENTE		
PODER NEG. CON CLIENTES	AMENAZA	El precio de los productos es casi estándar el mercado => no existe poder de negociación con clientes.
PODER NEG. CON PROVEEDORES	OPORTUNIDAD	Servicios públicos => no hay problema mano de obra => abundante => asociados
PRODUCTOS SUSTITUTOS	AMENAZA	Existen ciertos productos sustitutos, la panela puede ser sustituida por edulcorantes naturales y químicos.
AMEN. NUEVOS COMPETIDORES	AMENAZA	Al igual que la cooperativa, pueden ingresar nuevos actores
RIV. COMPETIDORES EXISTENTES	AMENAZA	Existen varios competidores, no cooperan entre ellos => compiten

FORTALEZAS	<p>SOCIOS DESEAN SUPERARSE</p> <p>COMPROMISO DE OFRECER PRODUCTOS DE CALIDAD</p> <p>SOCIOS RELACIONADOS AL SECTOR AGROINDUSTRIAL</p>
DEBILIDADES	<p>SOCIOS CARECEN DE CONOCIMIENTOS EMPRESARIALES</p>

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

3.4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico comprende la descripción de la ubicación, el proceso productivo y la capacidad del proyecto.

3.4.1. UBICACIÓN

Provincia: Imbabura

Cantón: Ibarra

Parroquia: Salinas

Dirección: Centro de Salinas

Santa Catalina de Salinas es una parroquia del cantón Ibarra, ubicada al norte de la ciudad de Ibarra, a 30 minutos de viaje por un ramal de la Panamericana que se conecta con el cantón San Lorenzo, fue considerada en la Colonia como uno de los sitios más ricos de la región, gracias a su próspera producción de sal.

Hoy es un poblado limpio, ordenado y con casi la totalidad de sus calles adoquinadas, y con disponibilidad de infraestructura básica para desarrollar el proyecto.

controlado. Este proceso produce granos más grandes de sacarosa que luego se separan de la miel mediante centrifugación.

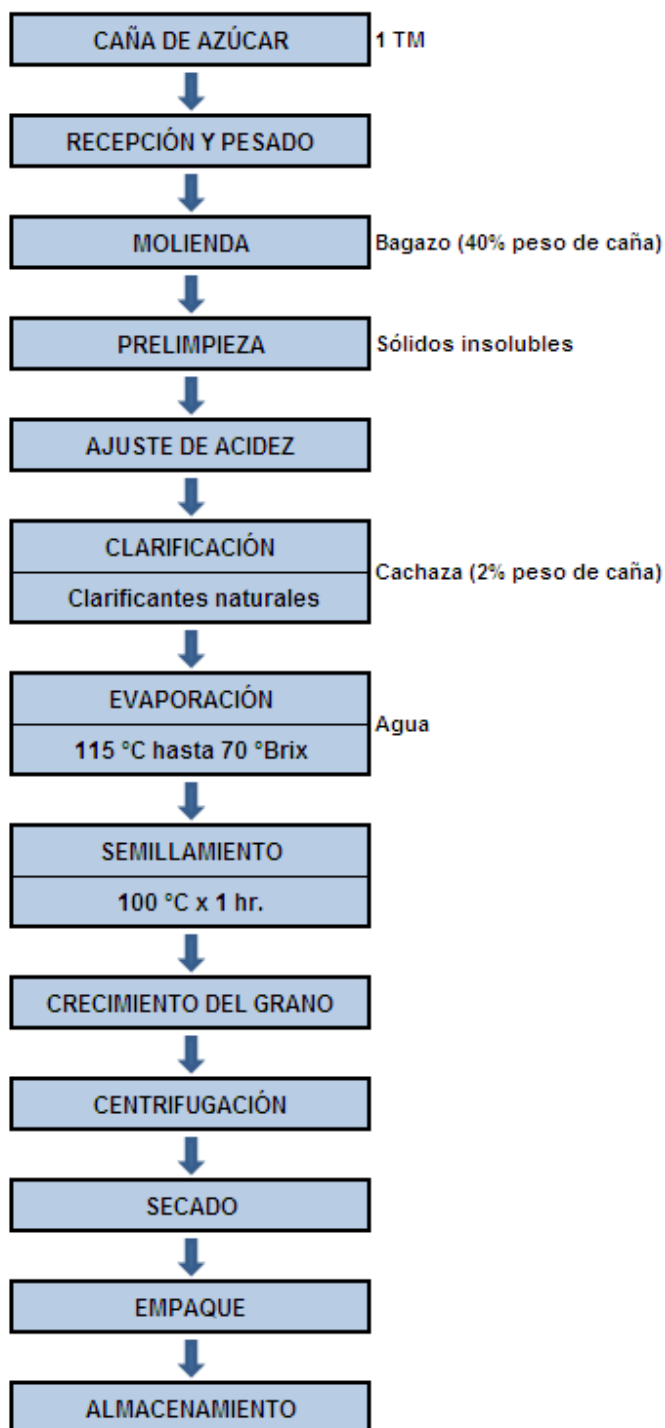
El proceso escogido para la elaboración de la panela granulada en el proyecto es el siguiente:

1. **Recepción y Pesado:** Se recibe y pesa la caña de azúcar, para conocer la cantidad que entrará al proceso y evaluar al final su rendimiento.
2. **Molienda:** La caña es pasada por un molino para extraer el jugo conocido también como guarapo. La parte sólida resultante de este paso se conoce como bagazo. En un molino adecuado y ajustado se obtiene un jugo con un mínimo del 60% del peso de la caña que entró a molienda.
3. **Pre limpieza:** Consiste en separar residuos de la caña (bagacillo) o tierra. Estos tres sólidos se conocen como sólidos insolubles. La pre-limpieza se hace dejando desplazar lentamente el jugo, por depósitos con fondo en forma de "V", donde los sólidos insolubles flotan y los más pesados se van al fondo, quedando el jugo limpio en medio o centro del tanque.
4. **Ajuste de la acidez:** Para facilitar el proceso de clarificación se ajusta la acidez del jugo hasta un pH entre 5.8 y 6.2, mediante la adición de cal. La lechada de cal se prepara disolviendo 200 gramos de cal en un litro de agua.
5. **Clarificación:** Esta etapa tiene como objetivo eliminar las impurezas solubles como gomas, mucílagos y sustancias colorantes. Esto se logra utilizando resinas naturales, extraídas de cortezas de árboles como el "mozote", el "guácimo" o la "yausabara". Otra opción es agregar fosfato de sodio en una proporción de 140 gr. por cada 100 litros de jugo (0.14%). Los sólidos solubles se aglomeran, facilitando su retiro con un colador. Esta operación se conoce como descachazado. El fosfato se adiciona cuando el jugo está tibio.
6. **Evaporación:** El jugo se hace hervir para evaporar el agua y concentrar los sólidos del 20% (inicial) al 65 -70% (final). En este punto se interrumpe el proceso, para dar lugar al semillamiento.

7. **Semillamiento:** De la miel concentrada a 65-70 °Brix¹³ se toma una tercera parte y se traslada al tanque de semillamiento, donde se agregan cristales de sacarosa a razón de 0.5 a 1.5 g/galón de miel. La temperatura se mantiene a 65 °C y la agitación a menos de 65 rpm (revoluciones por minuto), para proteger la formación y crecimiento de los cristales.
8. **Crecimiento del grano:** El grano se hace crecer mediante la adición de miel y su evaporación a temperatura controlada no mayor de 70 °C. De esta forma se va formando una masa semisólida compuesta por granos de panela y miel sin cristalizar.
9. **Centrifugación:** Se emplea una máquina centrífuga que puede ser una adaptación de la lavadora casera, a la cual debe colocarse un medio filtrante constituido por un cedazo plástico y manta de algodón al interior de la cesta perforada. La masa cocida (mezcla de grano y miel se adiciona lentamente mientras la centrífuga gira, entonces la panela granulada es retenida por la manta, mientras que la miel se descarga en un recipiente para su posterior reproceso.
10. **Lavado y secado:** Se aplican chorros de agua a la panela en la centrífuga para eliminar la miel residual, quedando la panela con una humedad entre 4 y 6%.
11. **Empaque:** La panela granulada se empaca en sobres de papel multicapa, y posteriormente en cajas según las presentaciones de 50, 100 y 200 sobres.
12. **Almacenamiento:** La panela es un producto bastante higroscópico, es decir que atrae agua en forma de vapor o de líquido de su ambiente, por eso debe almacenarse en ambientes muy secos y ventilados.

¹³ Los grados Brix miden el cociente total de sacarosa disuelta en un líquido. Una solución de 25 °Bx tiene 25 g de azúcar (sacarosa) por 100 g de líquido o, dicho de otro modo, hay 25 g de sacarosa y 75 g de agua en los 100 g de la solución. http://es.wikipedia.org/wiki/Grado_Brix

GRAFICO NO. 3: PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA PANELA GRANULADA



Fuente: Industria panelera del Valle del Chota (procesos)

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

3.4.3. TAMAÑO

El tamaño del proyecto está limitado a 10 hectáreas de terreno disponibles para la siembra de caña de azúcar, con una productividad del 955 sobre el peso de caña el proyecto generará 702 TM de panela al año, es decir 702.000 Kg.

TABLA NO. 10: CAPACIDAD PRESUPUESTADA

CONCEPTO	AÑO				
	1	2	3	4	5
CAPACIDAD ESTIMADA	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00

Fuente: INEC

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Es de esperarse que el proyecto logre el éxito proyectado, posibilitando a que otras familias emprendan proyectos similares o se adhieran a éste, ampliando su capacidad instalada.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio financiero y económico, permitirá determinar la viabilidad de implementar el proyecto de producción y comercialización de panela orgánica granulada en la comunidad de Salinas de Ibarra.

Para esto se sistematizará la información monetaria de los estudios realizados anteriormente, y en base a esta información, se establecerán: las necesidades de inversión en activos y capital de trabajo, los flujos de afectivo asociados al proyecto, y el valor residual después del tiempo considerado como horizonte del proyecto.

Se analizarán también las diferentes fuentes de financiamiento y el costo de capital asociado a cada una de ellas, la liquidez y por último, en base a indicadores financieros, se determina la viabilidad del proyecto, con el fin de administrar y minimizar el impacto del riesgo en la empresa.

El horizonte del proyecto (tiempo por el cual se extienden las proyecciones financieras asociadas a la inversión), en el caso de este proyecto es de cinco años.

4.1. INVERSIÓN INICIAL

El monto de la inversión inicial, que es el desembolso que hay que hacer en el momento cero para llevar adelante el proyecto; está compuesto por tres rubros: Activos fijos o tangibles, Activos intangibles y Capital de trabajo.

4.1.1. INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES

Son las inversiones realizadas sobre activos constituidos por servicios o derechos adquiridos, en los cuales se encuentran comprendidos: los gastos de constitución y

organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, sistemas de información, etc.

En el caso del proyecto, el detalle de la inversión inicial en activos intangibles es:

TABLA NO. 11: PRESUPUESTO GASTOS PREOPERATIVOS

RUBRO	UNIDAD/ MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Personal:				
1 Coordinador	Mes	18	500	9000.00
2 Asistentes de coordinación	Mes	18	350	6300.00
4 Capacitadores	Mes	12	350	4200.00
2 Capacitadores Especiales	Mes	6	500	3000.00
1 Secretaria	Mes	12	240	2880.00
Material de oficina:				
Papelotes	Resma	1	12	12.00
Marcadores	Ciento	2	3.5	7.00
Lápiz, esferográficos	Ciento	4	3.2	12.80
Hojas de papel bond	Resma	10	3.8	38.00
Carpeta	Ciento	2	4.5	9.00
CD.	Ciento	1	18	18.00
Equipos:				
Computadores.	Equipo	2	350	700.00
Internet.	Mes	18	25	450.00
Proyectores de imagen y video.	Equipo	1	500	500.00
Dispositivo de almacenamiento portátil.	Equipo	2	8	16.00
Movilización:				
Combustible	Salidas	30	1.25	37.50
Pasajes (Ibarra - Salinas)	Salidas	36	1.60	57.60
Alimentación:				
Almuerzo	Día	720	1.50	1080.00
Refrigerios	Capacitación	700	0.80	560.00
Imprevistos:	Mes	18	100	1800.00
TOTAL				29.777.90

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Dentro del siguiente presupuesto se valora la parte de dirección y capacitación de la microempresa, además el presente presupuesto partirá de la gestión interinstitucional con el gobierno provincial y local de la zona, además de buscar financiamiento en la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Incluyendo las inversiones intangibles por gastos de constitución y gestión, se tiene que la inversión inicial total en intangibles es:

TABLA NO. 12: INVERSION INICIAL - ACTIVOS INTANGIBLES	
ITEM	VALOR
GASTOS DE PREOPERACIÓN	29.777,90
SUB TOTAL PREOPERACIÓN	29.777,90
CONSTITUCION DE COMPAÑÍA	800,00
REGISTRO SANITARIO	700,00
DESARROLLO Y REGISTRO DE MARCA	400,00
SUB TOTAL INVERSION LEGAL	1.900,00
SISTEMA GESTIÓN FINANCIERA/ OPERATIVA	1.500,00
SUB TOTAL INVERSION GESTIÓN	1.500,00
VARIOS IMPREVISTOS	1.822,10
TOTAL INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	35.000,00

Fuente: Investigación Directa / Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.1.2. INVERSIONES FIJAS

Dentro de las inversiones fijas se incluyen las siguientes partidas:

- Valor del terreno a adquirir en el sector del trayecto Chota - Juncal

- Valor de construcciones civiles que comprende dos galpones, un patio de maniobras y el bloque administrativo, baterías sanitarias y vestidores.
- Valor de los equipos y maquinaria, para producción y para administración
- Valor de vehículo
- Valor de muebles y enseres.

4.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo pro forma, se definió en base a las necesidades mínimas que requiere la operatividad de la empresa, en cuanto a los activos corrientes y pasivos corrientes, el capital de trabajo inicial permitirá ajustarse a los objetivos de producción; económicos y financieros que tiene la empresa para producir los 468.000 kilogramos anuales de panela granulada.

El capital de trabajo está contemplado en gastos de combustible, pequeños accesorios de metal y de madera tales como: mesas portátiles, tinas, palas y dos carretillas, así como el aceite quemado que se compra en una proporción de dos tanques para cada semana, a un precio que va desde los 12 a 16 dólares.

Con estas consideraciones se tiene que la inversión total del proyecto es:

TABLA NO. 13: INVERSIONES TOTALES DEL PROYECTO

INVERSIONES		MONTO TOTAL	%
1. Activos Fijos			
Terreno	108.000,00	205.666,00	64,14
Construcción obra civil	87.300,00		
Maquinaria – equipos	18.700,00		
Equipos de oficina	1.666,00		
Muebles y enseres	1.200,00		
Herramienta menor	800,00		
Vehículo	15.000,00		
2. Capital de trabajo	80.000,00		
3. Activos Diferidos	1.800,00	35.000,00	10,91
Total		329.666,00	100%

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Las inversiones totales que tendrá el proyecto son de \$329.666, de los cuales \$205.666.00 corresponderán a activos fijos tales como: terreno, construcción civil, maquinaria y equipos, muebles de oficina (un escritorio, un sillón, un anaquel), muebles y enseres (accesorios de papelería y herramientas como cortadora, grapadora, perforadora, porta papeles, sellos de caucho etc.)

El capital de trabajo que se requiere para empezar con la etapa operativa de la empresa es de \$80.000, el mismo que se determinó de acuerdo a la cantidad y según la necesidad del proceso de operación de la empresa; en especial en los materiales y pequeñas herramientas que se han citado anteriormente.

En activos pre operativos o diferidos se tendrá una inversión de \$35.000, este presupuesto se refiere a los gastos de constitución de la empresa; los trámites de legalización y reconocimiento, para su funcionamiento.

Las partidas de Activos fijos son las siguientes: un terreno con un costo de 108.000 dólares y una construcción civil por una inversión de 87.300 dólares.

En la partida de maquinaria y equipos el valor es de 18.700 dólares y se refiere a: dos motores de transporte pesado, un compresor de aire, instalaciones internas para el asentamiento de las tinas grandes, para el procesamiento del jugo de la caña de azúcar, cuatro carretones para el transporte de la materia prima.

En cuanto a equipos de oficina 3.000 dólares, se refiere a la inversión en un escritorio ejecutivo, sillón tipo gerencial, sillas de sala para la recepción de clientes y usuarios, anaqueles y esquineros de madera; en muebles y enseres se refiere únicamente a la adquisición de accesorios complementarios de la oficina y adornos de pared que no deben superar los 1.200 dólares.

En herramienta menor, se refiere a la adquisición de moldes, marcas para la panela, fundas para diferentes pesos, una pequeña máquina de sellado, por un valor aproximado de 800 dólares y en un vehículo 15.000, este vehículo es una camioneta de doble cabina y de doble tracción, marca Chevrolet, mismo que se utilizará para el abastecimiento de materiales e insumos; así como para el traslado de combustible y demás accesorios pequeños.

El capital de Trabajo es de 80.000 y por activos pre operativos 1.800 dólares; que, como ya se ha señalado se utilizará para realizar los trámites de constitución y legalización de la empresa.

4.1.4. FINANCIAMIENTO

El financiamiento de los activos fijos será de 170.000 dólares con recursos propios, estos dineros se obtendrán con la participación de diez personas, las mismas que aportarán con 17.000 dólares cada una en calidad de acciones y derechos dentro de la empresa, para su participación directa en calidad de accionistas y 64.000 dólares adquiridos con un crédito de la Corporación Financiera Nacional; de igual forma el capital de trabajo que comprende los 80.000 dólares, también será financiado por la CFN, dando un monto total de 144.000 dólares otorgados por la CFN; estos créditos se realizarán a través de un convenio corporativo, facilitando a que cada uno de los accionistas tenga la oportunidad y el deber de cumplir con los compromisos adquiridos; los Activos Diferidos serán financiados con recursos propios, es decir, serán cuotas que aporten cada uno de los accionistas, como señala la siguiente tabla.

TABLA NO. 14: FINANCIAMIENTO

Concepto	Fuente		Total
	Recursos Propios	CFN	
1. Activos Fijos	150.000,00	64.000,00	214.000,00
2. Capital de Trabajo		80.000,00	80.000,00
3. Activos diferidos	35.000,00		35.000,00
Total	185.000,00	144.000,00	329.000,00

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Los recursos externos requeridos para instalar la empresa comunitaria tienen un valor total de 144.000 dólares que serán financiados por la Corporación Financiera Nacional; el préstamo tendrá un plazo de 10 años con una tasa de interés del 10% anual. Como se puede observar en la tabla de amortización en el primer año se debe pagar un capital de 14.400 con un interés de 14.400 dólares, ya que el interés es del 10% anual.

El segundo pago para el segundo año es de la misma cuota de 14.400,00 más un interés de 12.900,00 por un capital de 129.600; es importante señalar que el monto del crédito que es de 144.000 dólares se divide para doce meses y de acuerdo a los saldos se calcula los intereses, razón por la cual es decreciente; tal como se observa en el siguiente tabla:

TABLA NO. 15

<i>Año</i>	Valor del préstamo	Pago principal	Intereses	Saldo
0		-	-	-
1		14.400,00	14.400,00	129.600,00
2		14.400,00	12.900,00	115.200,00
3		14.400,00	11.520,00	100.800,00
4		14.400,00	10.800,00	86.400,00
5	144.000,00	14.400,00	8.640,00	72.000,00
6		14.400,00	7.200,00	57.600,00
7		14.400,00	5.760,00	43.200,00
8		14.400,00	4.320,00	28.800,00
9		14.400,00	2.880,00	14.400,00
10		14.400,00	1.440,00	00.00,00

Fuente: Investigación directa Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Los costos financieros corresponden a los intereses por concepto del préstamo.

4.2. COSTOS DE PRODUCCIÓN

4.2.1. COSTO DE MATERIA PRIMA

Si bien se observa un incremento anual en la cantidad demandada, se ha considerado que la demanda se mantendrá constante para todos los años del proyecto en 468.000 Kg. anuales, producción sobre la cual se calcularán todos los costos asociados al mismo.

El costo de materia prima para producir 468.000,00 kilogramos de panela granulada, para el primer año es de 140.400,00 dólares y para el quinto año de la proyección se tiene un valor de 213.136,56 dólares, con un costo por kilogramo de 0.45542; lo que representa en el primer año un costo de 0.30 centavos de dólar por cada kilogramo de panela granulada, y así sucesivamente, se explica el costo de la materia prima por cada kilogramo y por cada año de producción.

TABLA NO. 16: COSTO DE MATERIA PRIMA

Fase	Inversión	Operacional				
Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción						
Unidades producidas		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
Costo unitario de materia prima Kg/USD.		0,30	0,33	0,37	0,41	0,46
Total costos materia prima		140.400,00	155.844,00	172.972,80	192.015,25	213.136,56

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.2.2. COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Los costos de mano de obra directa que tendrá la planta en el primer año son de 14.976 dólares; para el quinto año es de 22.731 dólares; para producir los 468.000 kilogramos de

panela granulada, lo que representa un costo de mano de obra por kilo producido de 0.032 para el primer año proyectado y para el quinto año 0.0485, dándonos un valor consolidado a los cinco años de 22.731 dólares; que comprende a los sueldos y/o salarios más los costos laborales y beneficios que reciben los trabajadores; tal como se puede observar en la tabla No. 19, esto refleja el costo de mano de obra indirecta por cada kilogramo de panela orgánica granulada producida.

TABLA NO. 17: COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Fase	Inversión	Operacional				
Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción						
Unidades producidas		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
Costo unitario de MOD. en \$		0,032	0,03552	0,03943	0,04276	0,04857
Total costos de MOD		14.976	16.623	18.453	20.012	22.731

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.2.3. GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN

Los costos generales de producción por concepto de mano de obra indirecta, materiales indirectos, servicios básicos, mantenimiento y depreciaciones de los activos fijos, para el primer año son de 18.028 dólares y para el quinto año aumentan a 24.581 dólares.

TABLA NO. 18: GASTOS GENERALES DE PRODUCCIÓN

Fase	Inversión	Operacional				
Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción						
Unidades producidas		468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
Gastos Efectivos		14.200,00	15.762,00	17.496,00	19.420,00	21.557,00
Mano de Obra Indirecta		4.800,00	5.328,00	5.914,00	6.565,00	7.287,00
Materiales Indirectos		5.200,00	5.772,00	6.407,00	7.111,00	7.894,00
Servicios Básicos		3.000,00	3.330,00	3.696,00	4.103,00	4.554,00
Mantenimiento		1.200,00	1.332,00	1.478,00	1.641,00	1.822,00
Gastos no Efectivos		3.828,00	3.024,00	3.024,00	3.024,00	3.024,00
Depreciación edificio		1.798,00	1.798,00	1.798,00	1.798,00	1.798,00
Depreciación maquinaria y equipos		1.870,00	1.870,00	1.870,00	1.870,00	1.870,00
Depreciación Muebles y enseres		80	80	80	80	80
Depreciación Herramienta		80	80	80	80	80
Total Costos Indirectos de Producción		18.028,00	18.786,00	20.520,00	22.444,00	24.581,00

Fase	Inversión	Operacional				
Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción						
Unidades producidas (miles)		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
Costo unitario gastos generales de fabricación		0,047	0,049	0,051	0,054	0,056
Total Gastos generales de producción		21.996,00	22.932,00	23.868,00	25.272,00	26.208,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.2.3.1. Como parte de los gastos generales de fabricación se tiene la depreciación de Inversiones fijas, las mismas que se detallan a continuación:

La depreciación de los activos fijos para los cinco años proyectados es de 10.035 dólares con un valor en libros contables en un total de 75.825,00. La amortización de diferidos tiene un valor constante de 360 dólares, por cada doce meses de plazo (un año).

Desglosando tenemos que, la construcción tendrá un valor inicial real de 87.300 dólares, y por efectos de su depreciación el valor del inmueble al transcurrir los cinco años será de 65.475,00 dólares; por efectos de la depreciación de la maquinaria y equipos en el trayecto de los cinco años será de 9.350 dólares; depreciándose su valor en más o menos un 50% de su valor inicial de 18.700,00 dólares.

En tanto que, por depreciación de muebles y enseres y herramientas será de 600,00 y 400,00 dólares respectivamente.

Sumado todos estos valores tenemos un valor en libros que es de 75.825,00 dólares, al transcurrir los cinco años.

Lo que determina que el valor residual de los activos fijos es igual a USD50.175.

TABLA NO. 19: DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE INVERSIONES FIJAS E INTANGIBLES

Concepto	Valor adquisición	Tasa de deprec. (%)	Años Proyectados					Valor en libros
			1	2	3	4	5	
Edificio	87.300,00	5%	4.365,00	4.365,00	4.365,00	4.365,00	4.365,00	65.475,00
Maquinaria y equipos	18.700,00	10%	1.870,00	1.870,00	1.870,00	1.870,00	1.870,00	9.350,00
Vehículo	15.000,00	20%	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	0.00,00
Muebles y enseres	1.200,00	10%	120	120	120	120	120	600
Herramienta menor	800	10%	80	80	80	80	80	400
Equipos de oficina	3.000,00	20%	600	600	600	600	600	0.00,00
Total	126.000,00		10.035,00	10.035,00	10.035,00	10.035,00	10.035,00	75.825,00
AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS								
Gastos diferidos	35000	-	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	35.000,00
Total depreciación amortización			17.035,00	17.035,00	17.035,00	17.035,00	17.035,00	85.175,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Consolidando la información disponible, se tiene que los Costos de Producción son:

TABLA NO. 20: COSTO DE PRODUCCIÓN CONSOLIDADO

Fase	Inversión	Operacional					
Año	0	1	2	3	4	5	TOTAL
Nivel producción (Kg)		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000	2.340.000
Mano obra directa		14.976,00	16.623,36	18.453,24	20.011,68	22.730,76	92.795
Materiales directos		140.400,00	155.844,00	172.972,80	192.015,25	213.136,56	874.369
CIF:		18.028,00	18.786,00	20.520,00	22.444,00	24.581,00	104.359
Variables		14.200,00	14.797,05	16.162,86	17.678,32	19.361,56	84.67,00
Fijos		3.828,00	3.988,95	4.357,14	4.765,68	5.219,44	15.924,00
Total/costos/proa		173.404	191.253	211.946	234.471	260.448	
Costo/producción		0,3705	0,4087	0,4529	0,5010	0,5565	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Los costos de producción que tendrá la planta en el primer año son de 173.404,00 dólares, con un costo unitario de 0,3705 dólares; para el quinto año se tiene proyectado un valor de 260.448 dólares con un costo unitario de 0,5565 dólares.

4.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos en los que incurrirá el proyecto por concepto de salario al personal será de 900 dólares por mes; servicios básicos, insumos de oficina y depreciaciones que en el primer año da un valor de 13.274,00 dólares, de los cuales 11.400,00 corresponden a gastos efectivos y 1.874,00 dólares por gastos no efectivos y en el quinto año de producción se tendrá un valor de 19.180,00 dólares. En la siguiente tabla se muestran los rubros considerados.

TABLA NO. 21: GASTOS ADMINISTRATIVOS

Fase	Inversión	Operacional				
Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción						
Unidades producidas (miles)		468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
Efectivos		11.400,00	12.654,00	14.046,00	15.590,00	17.306,00
Salario		10.800,00	11.988,00	13.307,00	14.770,00	16.395,00
Servicios básicos		480	533	591	656	729
Insumos de oficina		120	133	148	164	182
No Efectivos		1.874,00	1.874,00	1.874,00	1.874,00	1.874,00
Depreciación edificio		54	54	54	54	54
Depreciación equipos de oficina		300	300	300	300	300
Depreciación muebles y enseres		20	20	20	20	20
Depreciación vehículo		1.500,00	1.500,00	1.500,00	1,500,00	1.500,00
Total Gastos Administrativos		13.274,00	14.528,00	15.920,00	17.464,00	19.180,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.4. GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCIÓN

El detalle por este concepto es:

TABLA NO. 22

Fase	Inversión	Operacional				
Año	0	1	2	3	4	5
Nivel de producción						
Unidades producidas (Kg)		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
Efectivos		4.320,00	4.795,00	5.323,00	5.909,00	6.558,00
Salarios a personal		3.600,00	3.996,00	4.436,00	4.924,00	5.465,00
Insumos de ventas (combustible papelería)		720	799	887	985	1.093,00
No Efectivos		1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00
Depreciación de edificios		0	0	0	0	0
Depreciación vehículo		1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Depreciación muebles – enseres		20	20	20	20	20
Depreciación equipo de oficina		300	300	300	300	300
Total Gastos Ventas y Distribución		6.140,00	6.615,00	7.143,00	7.729,00	8.378,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

La empresa comunitaria, tendrá gastos de ventas y distribución por las partidas de: salarios a personal, insumos de ventas y depreciaciones que en el primer año es de 6.140 dólares, de éstos 4.320 dólares son por concepto de gastos efectivos y 1.820 dólares de gastos no efectivos; y para el quinto año es de 8.378 dólares.

4.5. COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN

Los gastos de operación y financiación que tendrá la Cooperativa Salinas de Ibarra Ltda., para el primer año serán de 207.218,00 dólares, por costos de producción se tendrá 173.404,00 dólares, por concepto de gastos operativos 19.414,00, y por pago de intereses del crédito se tendrá 14.400,00 dólares, con lo que el costo unitario total será de 0,4428 dólares; en el quinto año se ha proyectado que los costos de producción serán 260.448,32 dólares, los gastos operativos 27.558,00 dólares y los gastos financieros 9.640,00 dólares, con un costo unitario de 0,6360 dólares por kilogramo de producción de panela granulada.

TABLA NO. 23: COSTOS DE OPERACIÓN Y FINANCIACIÓN

FASE	INVERSIÓN	OPERACIONAL				
AÑO	0	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCIÓN		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
Materiales directos		140.400,00	155.844,00	172.972,80	192.015,25	213.136,56
Mano de obra directa		14.976,00	16.623,36	18.453,24	20.011,68	22.730,76
Gastos generales de fabricación		18.028,00	18.786,00	20.520,00	22.444,00	24.581,00
1. Costos de producción		173.404,00	191.253,36	211.946,04	234.470,93	260.448,32
Gastos generales de administración		13.274,00	14.528,00	15.920,00	17.464,00	19.180,00
Gastos generales de ventas y distribución		6.140,00	6.615,00	7.143,00	7.729,00	8.378,00
2. Gastos operativos		19.414,00	21.143,00	23.063,00	25.193,00	27.558,00
Costos de operación (1+2)		192.818,00	212.396,36	235.009,04	259.663,93	288.006,32
Gastos de financiación (intereses)		14.400,00	12.900,00	11.520,00	10.080,00	9.640,00
Total costos de operación y de financiación		207.218,00	225.296,36	246.529,04	269.743,93	297.646,32
Costos totales unitarios		0,4428	0,4814	0,5268	0,5764	0,6360

Fuente: Investigación directa Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.6. PRO FORMA DE INGRESOS OPERATIVOS

Los ingresos operativos que alcanzará el proyecto son:

TABLA NO. 24

FASE	INVERSIÓN	OPERACIONAL				
AÑO	0	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCIÓN		468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
Unidades vendidas (miles)		468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
Precio de venta (unidades monetarias)		1,10	1,21	1,33	1,46	1,61
Ingreso por ventas		514.800,00	566.280,00	622.908,00	685.198,80	753.718,68

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Los ingresos por ventas es a razón de la producción de 468.000 kilogramos de panela granulada por año; para el primer año tendrá un valor de 514.800 dólares con un precio de venta unitario de 1.10 dólares por kilogramo, que se determinó en el estudio comercial, para el quinto año proyectado se tendrá un valor de 753.718,68 dólares con un precio de venta unitario de 1,61 dólares; estos corresponden a los valores en que se ubica este producto en el mercado.

4.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE_s = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PE_{\text{Unidades}} = \frac{CF}{mc}$$

MC = Precio de venta Unitario – Costo variable unitario

TABLA NO. 25

FASE	INVERSIÓN	OPERACIONAL				
AÑO	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		514.800,00	566.280,00	622.908,00	685.198,80	753.718,68
Costos totales		207.218,00	225.296,36	246.529,04	269.743,93	297.646,32
Costos variables		155.413,50	168.972,27	184.896,78	202.307,95	223.234,74
Costos fijos		51.804,50	56.324,09	61.632,26	67.435,98	74.411,58
Punto de equilibrio (Kg)		78.822,90	77.304,81	76.635,26	75.965,03	76.357,66
Punto de equilibrio (USD)		86.705,19	93.538,82	102.001,52	111.220,40	122.974,78
EN MILES DE UNIDADES (kilogramos)						
Capacidad de diseño		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
Capacidad programada anual		468.000	468.000	468.000	468.000	468.000
% que se utilizará		100%	100%	100%	100%	100%
Producción mínima económica		78.822,90	77.304,81	76.635,26	75.965,03	76.357,66
Margen de Seguridad		83,16%	83,48%	83,62%	83,77%	83,68%

Fuente: Investigación directa Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

En el punto de equilibrio se tomó en cuenta los ingresos que son de 514.800 dólares, los costos totales 207.218,00.

Para efectuar su cálculo se consideraron los costos por su variabilidad (costos fijos, costos variables).

Los costos variables para el primer año son de USD 155.413,50 y los costos fijos de USD 51.804,50 lo que da un punto de equilibrio para el primer año de 86.705,19 dólares produciendo 78.822,90 kilos de panela granulada.

El margen de seguridad, es decir el nivel de ventas sobre el punto de equilibrio es de poco más del 83% para todos los años del horizonte del proyecto, lo que determina que este proyecto es de poco riesgo; por lo que su implementación no implica ningún tipo de peligro de pérdida o fracaso para las familias que lo emprendan.

4.8. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Las ventas netas aparecen en la parte superior de cada estado, después del cual se incluyen los diversos costos impuestos obteniéndose la utilidad neta que en el primer año es de 196.083,53 dólares; en el segundo año 217.377,07 dólares; en el tercero 239.941,59; en el cuarto 264.852,48; y en el quinto 290.746,13.

TABLA NO. 26: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

FASE	INVERSIÓN	OPERACIONAL				
AÑO	0	1	2	3	4	5
NIVEL DE PRODUCCIÓN		468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
Ingreso por concepto de ventas		514.800,00	566.280,00	622.908,00	685.198,80	753.718,68
Menos costos totales		207.218,00	225.296,36	246.529,04	269.743,93	297.646,32
Utilidad antes de impuestos		307.582,00	340.983,64	376.378,96	415.454,87	456.072,36
Menos utilidad trabajadores (15%)		46.137,30	51.147,55	56.456,84	62.318,23	68.410,85
Menos Impuesto a la renta		65.361,18	72.459,02	79.980,53	88.284,16	96.915,38
Utilidad Neta		196.083,53	217.377,07	239.941,59	264.852,48	290.746,13

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

4.9. EVALUACIÓN FINANCIERA

Para actualizar los flujos del proyecto se ha aplicado la tasa del costo de los recursos propios, que equivale a la tasa promedio del mercado $[(t \text{ pasiva} + t \text{ activa})/2] + \text{inflación} + \text{prima de riesgo}$, teniéndose que este valor es igual a: $[(12,50\% + 7,50\%)/2] + 3,5\% + 2,00\% = 19\%$

En base a esta tasa de descuento, se han actualizado los flujos de caja y, se ha calculado los indicadores de evaluación de factibilidad financiera, según lo muestran las siguientes tablas:

TABLA NO. 27

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN INICIAL	-329.666,00					
UTILIDAD NETA		196.083,53	217.377,07	239.941,59	264.852,48	290.746,13
VALOR RESIDUAL						50.175,00
CAPITAL DE TRABAJO						80.000,00
FLUJOS RELEVANTES	-329.666,00	196.083,53	217.377,07	239.941,59	264.852,48	420.921,13
(-) PAGO DEUDA		-14.400,00	-14.400,00	-14.400,00	-14.400,00	-14.400,00
(-) EXTINCIÓN DEUDA						-72.000,00
FLUJO NETO REAL	-329.666,00	181.683,53	202.977,07	225.541,59	250.452,48	334.521,13
TASA DE DESCUENTO	19%	19%	19%	19%	19%	19%
FACTOR $1/(1+i)^n$		0,84033613	0,70616482	0,59341581	0,49866875	0,41904937
FLUJO ACTUALIZADO	-329.666,00	152.675,23	143.335,27	133.839,94	124.892,82	140.180,87
VP ACUMULADO	-329.666,00	-176.990,77	-33.655,50	100.184,44	225.077,27	365.258,14
VALOR ACTUAL NETO					365.258,14	
TASA INTERNA DE RETORNO					58%	
PRI					2 AÑOS 3 MESES	

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

Se observa lo siguiente:

- $VAN > 0$; tanto el VAN es mayor que cero y presenta un valor alto, este indicador manifiesta que el proyecto es viable o factible.
- $TIR > i$, como la TIR es mayor que la tasa de descuento, este indicador manifiesta que el proyecto es viable o factible.
- La inversión se recupera luego de dos años un mes, pues como se observa en la evaluación financiera a finales del segundo año el “flujo acumulado actualizado” se hace positivo.
- Los indicadores en conjunto muestran un proyecto rentable, por lo cual debe ser implementado.

Para medir el riesgo del proyecto, se ha determinado un escenario, en el cual la Cooperativa solamente logra el 50% de la utilidad esperada, y se ha obtenido, según se observa en la tabla siguiente, que aún en este escenario altamente pesimista el proyecto es viable, por lo cual se determina que el riesgo de llevarlo adelante es mínimo.

TABLA NO. 28: ESCENARIO ALTAMENTE PESIMISTA
UTILIDAD = 50% DE LA ESTIMADA

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN INICIAL	-329.666,00					
UTILIDAD NETA		98.041,76	108.688,54	119.970,79	132.426,24	145.373,06
VALOR RESIDUAL						50.175,00
CAPITAL DE TRABAJO						80.000,00
FLUJOS RELEVANTES	-329.666,00	98.041,76	108.688,54	119.970,79	132.426,24	275.548,06
(-) PAGO DEUDA		-14.400,00	-14.400,00	-14.400,00	-14.400,00	-14.400,00
(-) EXTINCIÓN DEUDA						-72.000,00
FLUJO NETO REAL	-329.666,00	83.641,76	94.288,54	105.570,79	118.026,24	189.148,06
TASA DE DESCUENTO	19%	19%	19%	19%	19%	19%
FACTOR $1/(1+i)^n$		0,84033613	0,70616482	0,59341581	0,49866875	0,41904937
FLUJO ACTUALIZADO	-329.666,00	70.287,20	66.583,25	62.647,38	58.856,00	79.262,38
VP ACUMULADO	-329.666,00	-259.378,80	-192.795,56	-130.148,18	-71.292,18	7.970,20
VALOR ACTUAL NETO					7.970,20	
TASA INTERNA DE RETORNO					20%	
PRI					4 AÑOS 11 MESES	

Elaboración: Sandra Torres y Gabriela Moreno

CAPÍTULO V

5. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

5.1. COBERTURA

5.1.1. Caracterización del Área de Estudio

Ubicación geográfica:

Provincia: Imbabura

Cantón: Ibarra

Parroquia: Salinas

Características climáticas:

Temperatura: 17,4 °C

Altitud: 2250 m.s.n.m.

Humedad relativa: 73 %

Pluviosidad: 50,3 mm / año

Latitud: 0° 20' Norte

Longitud: 78° 08' Oeste¹⁴

5.2. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación abarca tres fases para su desarrollo:

5.2.1. La primera fase: consistió en la elaboración de un diagnóstico, que se llevó a cabo por medio de encuestas a la población y cañicultores de la parroquia de Salinas - Cantón Ibarra.

¹⁴ Departamento de Meteorología de la Dirección de Aviación Civil Aeropuerto Militar Atahualpa de la ciudad de Ibarra

5.2.1.1. Universo y muestreo para el diagnóstico

“Un Universo es la totalidad de elementos o fenómenos que conforman el ámbito de un estudio o investigación, o en su defecto la población total de la cual se toma una muestra para la investigación.

El universo seleccionado para esta investigación se tomó del total de la población de parroquia Salinas – Cantón Ibarra.

“En investigación científica, el término muestra sirve para caracterizar una reducida parte de un todo, de la cual nos servimos para describir las características fundamentales de aquel. Generalmente ese “todo” corresponde a la población, universo o colectivo que se investiga”

En esta investigación, el método utilizado para la selección de la muestra fue probabilística, aleatorio o al azar, puesto que todo el elemento que conforman la población tuvo la misma posibilidad de ser elegidos; siendo así la obtención de datos se hizo en base a 15 familias de la comunidad.

5.2.1.2. Diagnóstico

Se realizó una recopilación y análisis de toda la información, a través de encuestas con el apoyo de información secundaria sobre políticas y programas relacionados con el apoyo a actividades de transformación a nivel de pequeños productores rurales; y a las actividades de producción panelera. Para el efecto se establecieron contactos con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), Red de Agroindustria Rural del Ecuador (RAIRE).

5.2.2. La segunda Fase: consistió en realizar la identificación de la problemática y diseño de estrategias posibles, para la elaboración de una Propuesta para la Creación de una

Microempresa Comunitaria Asociativa de Producción, Industrialización y Comercialización de Panela Orgánica Granulada, en la Parroquia de Salinas, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura, a través de la socialización y capacitación en líneas detalladas más adelante.

5.2.2.1. Identificación de la problemática y diseño de estrategias posibles

- Determinar líneas de estrategias en la elaboración de una Propuesta para la Creación de una Microempresa Comunitaria Asociativa de Producción, Industrialización y Comercialización de Panela Orgánica Granulada, en la Parroquia de Salinas, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.
- Identificar la problemática alrededor de la producción panelera y establecer las líneas prioritarias de acción.
- Resolver la problemática identificada:
 - Talleres con productores y técnicos en las de la localidad de Salinas.
 - Talleres con las 15 familias participantes

5.2.2.2. Identificación de problemas en la parroquia rural de Salinas

- Talleres con los agricultores e instituciones gubernamentales y no gubernamentales (ONG's) y personas interesadas en el proyecto.
 - Disposición de la comunidad para mejorar sus niveles de vida
 - Creación de una microempresa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica, mejorará la situación socio económica de la población.
 - Cuáles son los problemas tecnológicos para mejorar la producción de panela orgánica.
 - ¿Cuáles son los principales problemas de la población con respecto al mercado?
 - ¿Qué y cuáles son los problemas de organización en la población de la parroquia de Salinas?

- Disposición de líneas de acción y estrategias para su solución.

5.2.2.3. Determinación de posibles líneas de acción

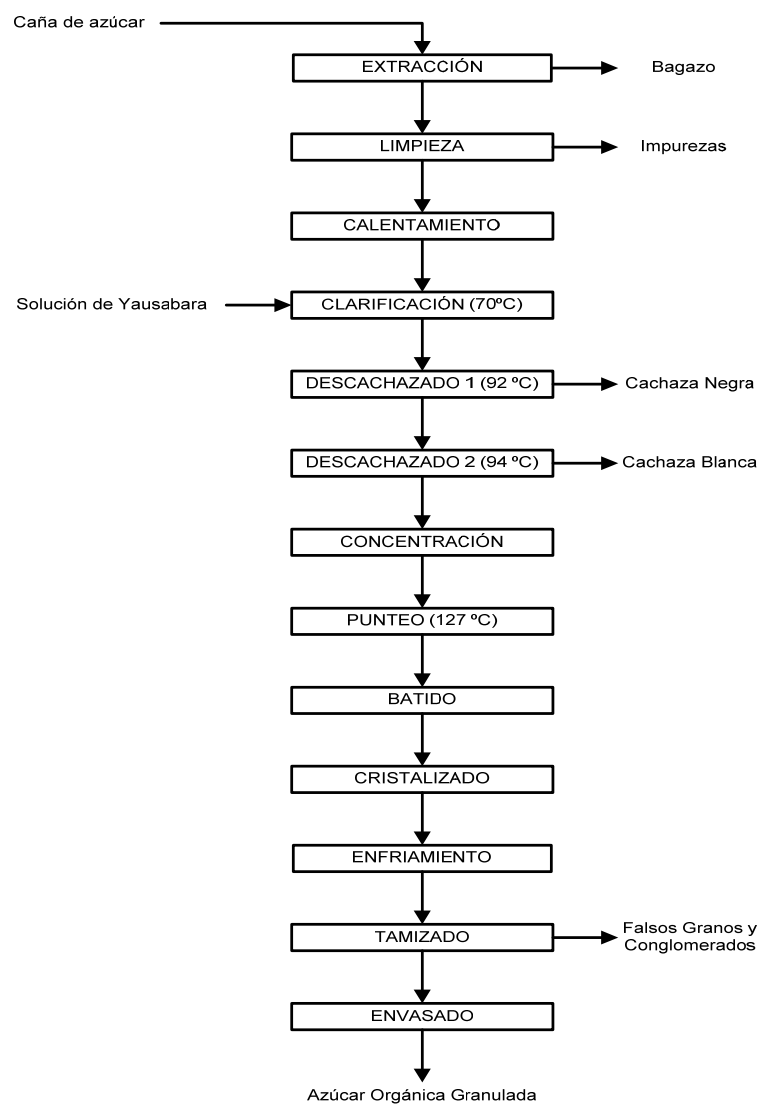
- Programa de capacitación en la producción de panela orgánica granulada
- Sistema de información panelera
 - a) Programa de financiamiento para la modernización de la agroindustria panelera.
 - b) Programa de investigación para el mejoramiento del cultivo de la caña.
 - c) Programa de investigación para el mejoramiento del procesamiento de la caña y programa de diversificación de la producción panelera
 - d) Programa de reducción de emisiones de carbono en la agroindustria panelera y programa de incentivo para la adopción de tecnologías limpias.
 - e) Programa de gestión socio-empresarial
 - f) Programa de promoción del mercado panelero

5.2.3. La tercera fase: Consistió en una investigación de la aceptación de la panela orgánica granulada en comparación con la panela moldeada, y determinar un método de elaboración adecuado de la primera.

- Formulación y diseño de una propuesta para la creación de una microempresa asociativa comunitaria de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada, en la parroquia de Salinas, cantón Ibarra, Provincia de Imbabura.
 - Factores de estudio:
 - Unidad Experimental
 - Diseño Experimental

- Análisis estadístico
 - Análisis funcional
 - Análisis no paramétricos
 - Análisis organoléptico:
 - Determinación de Índice de madures:
 - Determinación del control de calidad materia prima:
- Descripción del método de análisis de las Variables organolépticas del producto final:

GRÁFICO NO. 4: Tercera Fase: Diagrama de flujo de elaboración de panela orgánica granulada.



Descripción del Proceso de la elaboración de panela orgánica granulada.

1. Recepción.- la caña se adquirirá en la parroquia de Salinas perteneciente a la provincia de Imbabura, la variedad es Puerto Rico – 980. Con esta materia prima antes de su corte se determinará el índice de madurez a través de los sólidos solubles.

2. Extracción.- Este proceso consiste en la obtención del jugo de caña de azúcar mediante la utilización de un molino. La cantidad de jugo de caña que se obtenga luego de la molienda, depende de la eficiencia del equipo.

3. Limpieza.- Consiste en separar las impurezas (barros, fibras, lodos, otros) del jugo de caña de azúcar utilizando telas (lienzos) filtrantes.

4. Calentamiento.- Se somete al jugo de caña de azúcar filtrado a un calentamiento previo, hasta logra la temperatura deseado para incorporar el clarificante (yausabara).

5. Clarificación.- Una vez que el jugo alcanzo la temperatura de 70 °C, se incorpora el agente clarificante (yausabara). La misma que por efecto del calor atrapa los no azúcares (pigmentos, proteínas, grasas, gomas, cera, bagacillo, etc.). El proceso consiste en la separación de los no azúcares mediante diferencia de densidades, produciendo la floculación de la cachaza, misma que será separada del jugo a través de medios físicos.

6. Descachazada 1.- Consiste en eliminar la cachaza negra que se forma en la parte superior del jugo, gracias a la adición del agente clarificante. Esta cachaza se separa a temperaturas entre 90 – 92 °C; con el fin de evitar que se mezcle nuevamente la cachaza con el jugo por efecto del movimiento producido en el jugo durante la ebullición.

7. Descachazada 2.- Consiste en separar la cachaza de color blanco que se forma luego de la descachazada 1. La separación de esta cachaza se realiza cuando el jugo alcanza la temperatura de 98 °C.

8. Concentración.- Este paso consiste en concentrar los sólidos solubles presentes en el producto, a través de la eliminación de agua mediante el proceso de evaporación. Aquí se elimina aproximadamente las dos terceras partes del agua contenida en la composición del jugo. Cuando se ha logrado la evaporación del agua contenida en el jugo, éste se denomina jarabe.

9. Punteo.- Una vez que se logra la concentración del jugo se lleva el jarabe hasta una temperatura de 125 y 128 °C para la investigación.

10. Batido.- Esto se realiza con el fin de blanquear el azúcar y permitir la cristalización de la misma por método natural de sobresaturación de 1.5 presión atmosférica. El batido antes y después del punteo es uno de los pasos más importante en el procedo de la elaboración de azúcar por el método natural.

11. Reposo y cristalización.- Se somete la masa cosida a un reposo para que se realice la cristalización del azúcar. Durante este proceso la masa debe crecer, lo cual indica que se está formando los cristales de azúcar.

12. Enfriamiento.- Una vez que la masa se cristalice esta debe ser sometida a un batido para acelerar el enfriamiento, evaporación del jugo, y ayudar al blanqueo del azúcar.

13. Tamizado.- El tamizado consiste en hacer pasar el azúcar por un tamiz, con el fin de clasificar el azúcar según el tamaño y separar los conglomerados que se forman en la etapa de cristalización.

14. Envasado.- Se envasa el producto en fundas plásticas resistentes a la humedad ambiental, con el propósito de brindar presentación, protección contra una posible contaminación microbiana y un contenido de humedad excesivo del producto final; logrando así conservar las características del producto y preservar en un buen estado durante el transporte y el almacenamiento.

5.3. ACTIVIDADES Y TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO

Descripción de actividades, medios verificables, indicativos, metas y supuestos

5.3.1. Matriz de Marco Lógico “Primera Fase de la investigación”

Evaluación de Diagnostico Situacional				
Actividades	medios objetivos verificables	Indicativos	Metas	Supuestos importantes
Elaborar de la encuesta para el diagnóstico situacional	Diseño y elaboración de encuesta	Formato impreso de encuesta redactada	Recolectar información veraz y actualizada.	Abnegación de prestación de servicio.
Validar de la encuesta	Consulta a tres expertos profesionales, en formación microempresaria, agroindustria panelera, comercialización	Calificación del formato a realizar la encuesta	Obtener un puntaje de 8/10 en el formato de la encuesta	Abnegación de prestación de servicio.
Ejecutar de la encuesta	Realización de la encuesta	Nº de encuestas realizadas	Mínimo al 10% de la población de la parroquia Salinas - Cantón Ibarra.	Fenómenos naturales y negación de información
Analizar e inferir los datos de la encuesta	Análisis e inferencia de datos tabulación.	Nº informes tabulados	Tener un porcentaje de error despreciable.	Perdida de información

5.3.2. Matriz de Marco Lógico Segunda Fase de la investigación

Identificación de la problemática y diseño de estrategias posibles				
Actividades	medios objetivos verificables	Indicativos	Metas	Supuestos importantes
Identificar la problemática de los productores de panela en la parroquia de Salinas	Capacitación y socialización sobre la problemática en la producción de panela	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Elaborar el árbol del Problema Central de los productores de panela de la parroquia Salinas - Cantón Ibarra.	Capacitación y socialización sobre la del árbol de problema central en la producción de panela	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Determinar las posibles líneas de acción	Capacitación y socialización sobre la producción de panela y sus alternativas	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Programa de capacitación en la producción de panela orgánica granulada	Capacitación y socialización sobre transferencia de tecnología panelera	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Sistema de información panelera	Capacitación y socialización sobre la implementar de un Sistema de Información Panelera,	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes

Programa de financiamiento para la modernización de la agroindustria panelera	Capacitación y socialización sobre la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura y que provea condiciones de seguridad industrial para los operarios que allí laboran.	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Programa de investigación para el mejoramiento del cultivo de la caña	Capacitación y socialización sobre la implementación de una propuesta de un Programa de Investigación para el Mejoramiento del Cultivo de la Caña.	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Programa de investigación para el mejoramiento del procesamiento de la caña y programa de diversificación de la producción panelera	Capacitación y socialización Proponiendo un Programa de Investigación para el Mejoramiento del Procesamiento de la Caña	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes

Programa de reducción de emisiones de carbono en la agroindustria panelera y programa de incentivo para la adopción de tecnologías limpias	Capacitación y socialización sobre la presentación un Programa de Reducción de Emisiones de Carbono en la Agroindustria Panelera	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Programa de gestión socio-empresarial	Capacitación y socialización sobre el establecimiento de un Programa de Gestión Socio-Empresarial	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes
Programa de promoción del mercado panelero	Capacitación y socialización sobre el establecimiento de un Programa de Promoción del	Nº de Participantes	Asistencia del 80 % de los Productores panelero.	Inasistencia de los participantes

5.3.3. Matriz de Marco Lógico “Tercera Fase de la investigación”

Determinación de la temperatura adecuada en el proceso de punteo.					
Actividades	medios verificables	objetivos	Indicativos	metas	Supuestos importantes
Elaborar la panela orgánica granulada	Producto final Panela orgánica granulada		Nº de producto final elaborado	Asistencia del 80 % de los Productores paneleros participantes.	Inasistencia de los participantes
Pruebas organolépticas	realización de pruebas organolépticas		Nº de participantes	Participación de 20 personas con criterio sobre la temática	negación de información

5.4. IMPACTO

5.4.1. IMPACTO SOCIAL

El proceso de construcción de una microempresa con proyección social posibilitará mayores oportunidades de crecimiento social, puesto que gran parte de la estructura social se fortalecerá al participar activamente en cada uno de los procesos de construcción y expendio de un producto propio de la zona, adicionalmente los conocimientos ancestrales de la población mejorarán la producción y elaboración del producto.

Poco a poco otras familias de la población optarán por ser parte de la microempresa y del trabajo comunitario que se realice, en base al desarrollo alcanzado por éstos.

5.4.2. IMPACTO ECONÓMICO

El crecimiento económico se dará de forma gradual en la población y dependerá en gran parte del proceso de expendio del producto. Es posible que algunas industrias ubicadas en el radio de acción de la microempresa, se vean afectadas en su producción y expendio.

El dinamismo del crecimiento económico se dará en base a nuevas formas de negocio que se generen alrededor de la microempresa constituida, promoviendo un verdadero desarrollo sustentable y sostenible.

5.4.3. IMPACTO CIENTÍFICO

La sola idea de que se unificarán conocimientos ancestrales con los modernos, nos permitirá crear o mejorar el tipo de producto a expender, ya que se podría hacer uso

inclusive de algunas materias primas, que contribuirían a mejorar la calidad del producto final.

La población ubicará y mejorará su producción e inclusive optará por crear cultivos orgánicos, con la finalidad de ingresar a mercados internacionales con un producto de calidad.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

Durante el proceso de investigación se han logrado determinar aspectos que permiten realizar un bosquejo de la realidad social de las familias de la parroquia Salinas de Ibarra. Hemos avizorado factores relacionados al modo de organización de la población y ante todo, los procesos económicos deficientes y carentes de respaldo social adecuado, esto, envuelto en la actualidad en un sistema que está despuntando en la inserción de políticas estatales vinculadas a la promoción y capacitación de microempresas de producción agrícola.

1.- El diagnóstico técnico situacional realizado en la parroquia de Salinas, permitió identificar la factibilidad tecnológica, productiva, industrial, comercial y financiera para la creación de la microempresa comunitaria asociativa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada.

2.- Con este diagnóstico, ha sido posible incursionar en la elaboración de una propuesta orientado a todas las comunidades, con el objetivo de incentivar su participación directa en el desarrollo de fuentes alternativas de ingresos, que satisfagan las necesidades prioritarias de su región.

3.- Para evaluar la calidad de la panela orgánica granulada, se llevaron a cabo varias observaciones de los procesos de industrialización del jugo de la caña de azúcar, esto es,

con dos tipos de clarificantes (orgánico “yausabara” e inorgánico “cal viva”), obteniéndose excelentes resultados con la yausabara.

4.- Los resultados alcanzados en la investigación, han sido determinantes al comprobar las ventajas de la factibilidad de organización, implantación, análisis económico y financiero de la propuesta para la creación de la microempresa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada.

5.- La viabilidad y factibilidad de implantar una microempresa comunitaria asociativa de producción, industrialización y comercialización de panela orgánica granulada en las comunidades del Valle del Chota, son desde el punto de vista social de gran interés; además, se estaría fomentando en la población el criterio de ser productivos y emprendedores, a través del manejo y dirección de sus propias microempresas.

6.- El Valle del Chota es un importante productor de panela, aunque por su carácter del producto no muy comerciable y transable, la producción se orienta casi completamente al mercado interno, lo cual no le permite ampliar su demanda fácilmente y se ve expuesto a la competencia del azúcar, los edulcorantes sintéticos y las bebidas artificiales.

7.- El proyecto propuesto es totalmente factible y generaría muy buenos beneficios a la comunidad.

6.2. RECOMENDACIONES

Consientes que el desarrollo comunitario está enmarcado en la sustentabilidad que parte del equilibrio originario entre sociedad, economía y medio ambiente, manifestamos que es necesario retomar los factores que se relacionan con el desarrollo sustentable a fin de lograr entender su verdadero impacto, pues, la falta de organización social es sólo uno de esos factores que afectan e impiden el desarrollo en una población, sea cual fuere ésta.

En base al proceso de investigación desarrollado a través de encuestas e instrumentos utilizados en el proceso de investigación de la población e instituciones públicas y privadas de la Parroquia, debemos señalar que en pos de instaurar una microempresa rentable y sistemática es necesario:

1.- Los indicadores reales que hay que considerar para determinar la factibilidad de la creación de la microempresa comunitaria asociativa, son los aspectos sociales, económicos y financieros.

2.- Para incursionar en una microempresa comunitaria asociativa, es necesario el involucramiento de toda la población, para que sean la base fundamental de todos los procesos y procedimientos de desarrollo social y económico.

3.-Es necesario que se vaya mejorando la calidad de la panela orgánica granulada, a través de una serie de experimentaciones periódicas, observando todos y cada uno de los procesos de industrialización del jugo de la caña de azúcar.

4.- Con la finalidad de mejorar la información, debe mantenerse un correo electrónico, para recibir nuevas y valiosas informaciones relacionadas con el procesamiento de la panela orgánica granulada, esto con la finalidad de mejorar la calidad del producto.

5.- Es importante considerar que la caña de azúcar para la producción de la panela orgánica granulada, es un cultivo con una gran capacidad de adaptación a los diversos ecosistemas de la mayoría de las provincias de nuestro país, lo cual le ha permitido expandir constantemente sus fronteras y ocupar tierras no aptas para otro tipo de cultivos.

6.- Es necesario mejorar los canales de promoción y difusión de la panela orgánica granulada a nivel local y nacional; dando a conocer las ventajas nutritivas de estos productos que son 100% de origen natural.

7.- Como el proyecto es factible y generaría alto impacto positivo, se recomienda que se lleve a cabo.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARCOS, Cabrera Carlos, y PALOMEQUE, Vallejo Edison, El mito al Debate: Las ONG's en el Ecuador, Editorial Abya Yala, Primera Edición, Quito 1997.
2. CERDA, Gutiérrez Hugo, Los Elementos de la Investigación, Editorial Abya Yala, Segunda Edición, Quito 1993.
3. CHEN, P. j. (1991). Manual de la Caña de Azúcar.
4. DE SOUZA, Silva José, CHEZ, Juan, SANTAMARIA, JULIO, Mato, María Adriana y LEÓN, Alicia, La dimensión de Estrategia en le Estructura de la Sustentabilidad Institucional, Publicado por el Servicio Internacional para la Investigación Agrícola Nacional (ISNAR) – Proyecto “Nuevo Paradigma” En Colaboración con la universidad Agrícola de Wageningen, Países Bajos, el Ministerio de Agricultura de Cuba (MINAG) y el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas de Venezuela (INIA), mayo 2001.
5. Enciclopedia Agropecuaria Terranova. (1995). Edison Terranova Vol. 5 Bogotá Colombia.
6. FAUCONIER, R. (1975). Técnicas Agrícolas y producción Tropical de la caña de azúcar, primera edición, editorial Blume Barcelona- España.
7. IANCEM. Memorias. 1997. Memorias Ibarra.
8. LÓPEZ Soledad -M. Eugenio Ruiz; Ed. McGrawHill. DERECHO EMPRESARIAL, Ed. Edebé.
9. MALDONADO A, Rubio K, Obtención de Panela Instantánea Aromatizada con Canela, Primera edición (2005), Tesis Ingeniería Agroindustrial, Universidad Técnica del Norte, FICAYA, Ibarra.
10. MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y ALIMENTACIÓN – MAGA –. Política, Agropecuaria. Guatemala. 2003.
11. PENUD, Informe de Desarrollo Humano Capitulo Ecuador 2001, Editorial ONU quito 2001.

12. POZO A, Maldonado A, Clarificación de Jugo de Caña y Elaboración de Azúcar Orgánica Aromatizada con Extracto Seco Comercial y Aceite esencial de Naranja, Primera edición (2006). Tesis de ingeniería agroindustrial, Universidad Técnica del Norte, FICAYA, Ibarra.
13. QUEZADA W, (2005). Obtención de Miel Hidrolizada por inversión acididad a partir del jugo del caña y transferencia de tecnología al sector panelero de Imbabura. Universidad Técnica del Norte. CUICYT. Ibarra.
14. VILLARROEL, F. (1976). Botánica sistemática. Imprenta colegio Mejía Quito.

INTERNET

ARBOLEDA Andrés disponible en:

“<http://www.monografias.com/trabajos21/clasificacion-empresas/clasificacion-empresas.shtml>” fecha de consulta 02 de Abril del 2008.

Fotografía de la caña de Azúcar, disponible en:

(<http://www.danac.org.ve/semana/imagenes/445bb28db2ae5.jpg>) fecha de consulta 03 de Abril del 2008

Fotografía de la sacarosa, disponible en:

“www.virtual.unal.edu.co/cursos/ciencias/2000024/images/biomoleculas/sa” fecha de consulta 04 de abril del 2008

www.geocities.com Agroindustria o Rapadura

www.minagricultura.gov.co Ministerio de Agricultura. Agro noticias, Septiembre 30 de 2003.

www.maga.gov.gt

Unión Europea, departamento de Síntesis de la Legislación Disponible en s/l

ANEXOS FOTOGRÁFICOS

FOTO NO.1: Cultivo de Caña de Azúcar en Salinas



FOTO NO. 2: PLANTA CAÑA DE AZÚCAR



FOTO NO. 3: MOLIENDA DE LA CAÑA DE AZÚCAR



FOTO NO. 4: REUNIÓN DE SOCIALIZACIÓN CON LOS MIEMBROS DE LA COMUNIDAD



-

FOTO NO. 5: REUNIÓN DE SOCIALIZACIÓN CON LOS MIEMBROS DE LA COMUNIDAD



ANEXOS GRÁFICOS

GRÁFICO 1: NIVEL DE INSTRUCCIÓN SEGÚN ESTADO CIVIL

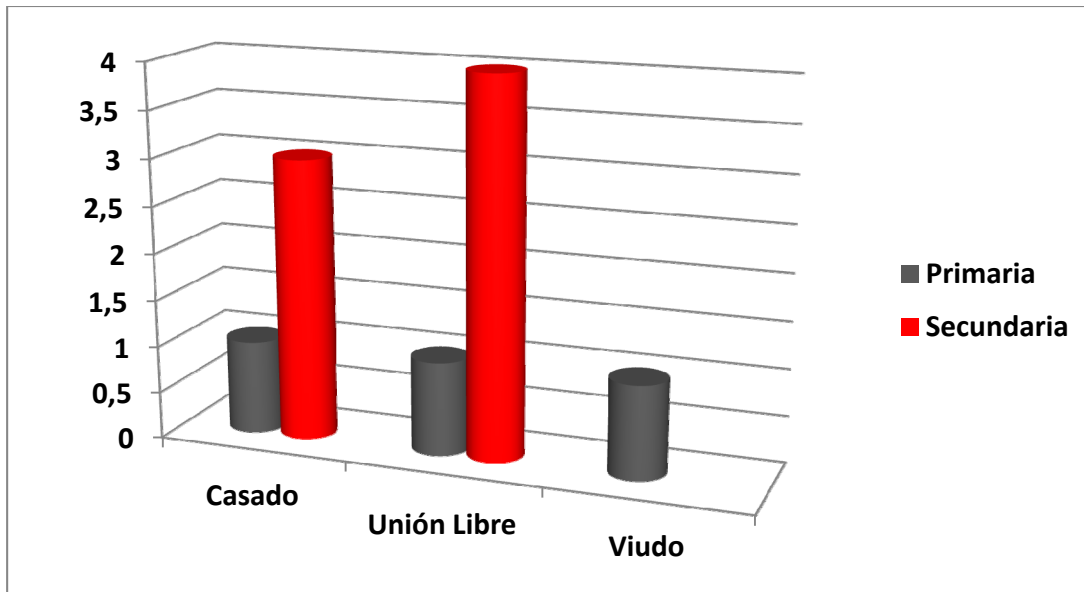


GRÁFICO 2: PRINCIPAL ACTIVIDAD ECONÓMICA SEGÚN LA EDAD

