



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE:

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA
REFINADORA DE SAL EN GRANO EN LA REPÚBLICA DE HAITÍ.

AUTOR: MARQUELY JEAN

TUTOR : MG. CADENA MEJÍA EDUARDO JAVIER

TUTOR TÉCNICO: MG. IBARRA ZULETA FAUSTO ORLANDO

QUITO- ECUADOR

AÑO: 2020

Certificación del Tutor

En mi calidad de tutor del presente trabajo de Investigación “Plan de negocio para la creación de una fábrica refinadora de sal en la Republica de Haití”, presentado por el estudiante Marquely Jean, previo para la obtención del título de ingeniero en Administración de Empresas, CERTIFICO, que ese trabajo de investigación ha sido revisado en toda su integralidad y doy fe que el mismo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal evaluador que se digne.

Quito, abril 2020

Mg Fausto Ibarra
Tutor

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Marquely Jean estudiante de la Universidad de Israel declaro que la investigación para el desarrollo de este trabajo de titulación ha sido obra personal aplicando citas y referencias bibliográficas como complementos necesarios.

La Universidad de Israel puede utilizar el mismo como una ayuda bibliográfica.

Marquely Jean

1757233653

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Proyecto de aprobación de acuerdo con el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Tecnológica Israel.

Quito, abril 2020

Para constancias firman:

TRIBUNAL DE GRADO

F.....

PRESIDENTE

F.....

VOCAL 1

F.....

VOCAL 2

DEDICATORIA

El desvelo que he hecho en este trabajo se dedica a los seres más importantes en mi vida especialmente, a mi Dios, a mi querida madre MELINAT JOSEPH, quien, gracias a sus sacrificios vitales, puedo lograr grandes cosas en la vida. A mi amada esposa JEAN CAMESUZE, por su apoyo en todo momento y a mis amados y adorados hijos (Jesús Jean y Dayra Jean).

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, expreso mis agradecimientos al gran arquitecto del universo, DIOS, quien ha sido mi guía y mi protector durante todo el proceso de los estudios y me ha ayudado a superar todo tipo de impedimentos y barreras que de la propia vida surgen, a mi madre, quien, gracias a sus principios, valores y educación familiar soy parte de la sociedad activa. Quiero dirigir mis más sinceros agradecimientos a la Universidad de Israel, especialmente a los profesores quienes han dedicado su tiempo para formarme intelectualmente y poder lograr este trabajo. Que Dios en su gran amor les bendiga para poder seguir haciendo esta inmensa labor.

RESUMEN EJECUTIVO

La sal es un elemento que contiene las propiedades vitales para los seres vivos, sobre todo los humanos, por lo cual presenta una importancia fundamental para ellos. Sin embargo, se puede ser tóxico en el caso de ser consumido de manera inadecuada. Por lo

tanto, considerando el nivel de riesgo bajo el cual los ciudadanos haitianos están consumiendo este producto, decimos realizar ese trabajo de investigación con el objetivo principal de dar una solución a ese problema social y sanitario. Desde hace mucho tiempo el cuidado de la salud representa un tema de mucha importancia para la humanidad y se ha tratado durante muchos períodos con el propósito de controlar efectivamente varios casos de enfermedades que pueden afectar a la salud humana. La empresa poseerá entre su portafolio la flor de sal, se trata de un producto que aporta mucho a la salud porque durante el proceso de refinación no se utiliza químico y se considera como la sal gourmet por excelencia por su gran valor gastronómico y organoléptico.

La implementación del presente proyecto se enfoca en un cambio de costumbres y mejorar la condición alimenticia de aquella sustancia. La prioridad de la empresa será enfocada en el tratamiento de la sal con el fin de que ese producto sea adecuado para el consumo humano, para lo cual, se desarrollará este trabajo para la creación de una fábrica que se dedica a la refinación de la sal mediante los procesos innovadores y bajo los estándares, de acuerdo a las normas internacionales para la regulación del consumo de la sal en el país. Para tal fin, se utilizó la investigación descriptiva determinando la demanda del producto mediante una investigación del mercado para evidenciar el poder adquisitivo del mercado de demanda de ese producto. Se realizará el análisis financiero y económico considerando que el valor actual neto y la tasa interna de retorno son favorables, de esta forma se confirma la factibilidad del proyecto, recomendando el aprovechamiento del mercado internacional a nivel de los países del caribe especialmente para la generación de rentabilidad para la empresa.

Palabras claves: Sal gourmet, propiedades vitales, flor de sal, cambio de costumbres, tratamiento

EJECUTIVE SUMMARY

The salt is an element that contains the vitals properties for the living beings, above all the humans, for that it presents a fundamental importance for them. However, it can be toxic in the case it be consumed from inadequate way. Thus, considering the risk level that the Haitian people are consuming this product, we decide to implement this project with the main objective giving a solution to this social and sanitary problem. For a long time, health care represents an issue of great importance for humanity and has been treated for many periods with the purpose of effectively controlling several cases of diseases that can affect human health. The company will have among its portfolio the flower of salt, it is a product that contributes a lot to health because during its refining it is not used chemical and it is considered as the gourmet salt par excellence for its great gastronomic and organoleptic value.

The implementation of this present project focuses on a change of habit and improve the nutritional status of that substance. The priority of the company will be focused on the treatment of salt in order that this product is suitable for human consumption, for which, this work will be developed for the creation of a factory that is dedicated to the refining of salt though innovative processes and under the standards, according to international standards for the regulation of salt consumption in the country. For this purpose, descriptive research was used to determine the demand for the product though market research to demonstrate the purchasing power of the demand market for that product. A financial and economic analysis will be carried out considering that the net present value and the internal rate of return are favorable, thus claim the feasibility of the project, recommending the use of the international market at the level of the countries of the Caribbean especially for the generation of profitability for the company.

Keys words: Gourmet salt, vital properties, salt flower, change of customs, Treatment

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO	v
-------------------------	---

EJECUTIVE SUMMARY	vii
Tabla de contenido.....	vii
INTRODUCCIÓN	1
PROBLEMA.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
OBJETIVOS	3
OBJETIVO GENERAL.....	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	3
JUSTIFICACIÓN.....	4
SOCIAL	4
ECONÓMICO.....	4
CAPÍTULO I.....	5
MARCO TEÓRICO.....	5
1.1 CONTEXTUALIZACIÓN.....	5
1.2 SAL Y SALUD PÚBLICA: DEFICIENCIA DE YODO.....	6
1.3 SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS SALINERAS EN EL CARIBE	7
1.4 CASO DE LA REPÚBLICA DE HAITÌ	7
1.5 LA CIUDAD DES GONAIVES	8
1.6 ESTUDIO FINANCIERO	9
1.7 PLAN DE NEGOCIOS.....	10
1.8 ENTORNO LOCAL	11
1.9 CLIENTE.....	11
1.10 VENTAJAS COMPETITIVAS	11
1.11 VENTA.....	11
MARCO METODOLÓGICO.....	12
2.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN.....	12
2.1.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.	12

2.1.2 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA.....	12
2.1.3 METODOLOGÍA DEL PROYECTO	13
2.2 DISEÑO ORGANIZACIONAL.....	13
2.2.1 FILOSOFÍA EMPRESARIAL	13
2.2.1.1 MISIÓN	13
2.2.1.2 VISIÓN.....	13
2.3 OBJETIVOS	13
2.3.1 OBJETIVOS CORPORATIVOS.....	13
2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
2.3.3 POLÍTICAS	14
2.3.4 ESTRATEGIAS	14
2.3.5 VALORES INSTITUCIONALES	14
2.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	15
2.5 MÉTODO E INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	16
2.5.1 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	16
2.5.1.1 POBLACIÓN.....	16
2.5.1.2 MUESTRA.....	16
2.5.1.3 DISEÑO DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN.....	17
2.5.1.4 TABULACIÓN.....	17
2.5.1.5 ANÁLISIS DEL DIAGNÓSTICO	27
CAPÍTULO III.....	28
PROPUESTA	28
3.1 ANTECEDENTES	28
3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	29
3.2.1 DESCRIPCIÓN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA.	29
3.2.2 DESCRIPCIÓN DE GRUPO JEAN S.A.....	29
3.2.3 TIPO DE LA EMPRESA.....	29
3.3 PRODUCTOS DE LA EMPRESA	29

3.4 SOCIOS, ACCIONISTAS E INVOLUCRADOS EN LA EMPRESA	30
3.5 PROCESO DE INVESTIGACIÒN DEL MARKETING	30
3.5.1 DEMANDA POTENCIAL	30
3.5.1.1 PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL	31
3.5.2 CONSUMO APARENTE	31
3.5.3 ANÀLISIS DE LA COMPETENCIA	32
3.6 PRODUCTO	32
3.6.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	32
3.6.2 BENEFICIOS QUE BRINDA EL PRODUCTO	32
3.6.3 DIFERENCIA CON LA COMPETENCIA	33
3.7 DISTRIBUCIÒN	33
3.7.1 CANALES DE DISTRIBUCIÒN	33
3.7.2 EVALUACIÒN AL CANAL DE DISTRIBUCIÒN	33
3.8 COMUNICACIÒN	33
3.8.1 PROMOCIÒN DE VENTAS.....	33
3.8.1.1 GESTIÒN COMERCIAL	33
3.8.1.2 PROCESO DE VENTA	33
3.8.1.2.2 CADENA DE VALOR.....	34
3.9 PROMOCIÒN.....	35
3.9.1 CREACIÒN DE LA MARCA.....	35
3.9.2 LOGOTIPO.....	35
3.9.3 SLOGAN	35
3.9.4 ESTRATEGIA COMERCIAL DEL PRODUCTO	35
3.10 FUNCIONES ESPECÌFICOS DE LOS PUESTOS.....	36
3.10.1 GERENTE	36
3.10.2 SECRETARIA.....	36
3.10.3 GERENTE ADMINISTRATIVO	36

3.10.4 GERENTE PRODUCTIVO	37
3.10.5 GERENTE DE RECURSOS HUMANOS	37
3.10.6 CONTADOR	37
3.10.7 JEFE DE PRODUCCIÓN	38
3.10.8 VENDEDOR	38
3.11 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	38
3.11.1 GERENTE GENERAL (Anexos)	38
3.12 DESARROLLO PERSONAL	39
3.12.1 CAPACITACIÓN	39
3.12.2 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS	39
3.13 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE PRODUCCIÓN	39
3.13.1 LEVANTAMIENTO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	39
3.13.2 DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS	40
3.13.2.1 EVAPORACIÓN Y CRISTALIZACIÓN.....	41
3.13.2.2 COSECHA	42
3.13.2.3 LAVADO Y CENTRIFUGADO	42
3.13.2.4 SECADO.....	42
3.13.2.5 MOLIENDA.....	43
3.13.2.6 TAMIZADO	43
3.13.2.7 ADITIVACIÓN.	44
3.13.2.8 EMPAQUE	44
3.14 CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA	45
3.14.1 MAQUINARIA Y EQUIPO	45
3.14.2 MANTENIMIENTO.....	47
3.15 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES.....	47
3.15.1 ANÁLISIS DEL PROVEEDOR	48
3.16 MANO DE OBRA	49
3.17 TAMAÑO DE LA EMPRESA.	49

3.17.1 DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DEL PROYECTO	49
3.17.2 REPARTICIÓN DE LA CAPACIDAD ÓPTIMA	50
3.17.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	50
3.17.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN	50
3.17.3.2 ASPECTO GEOGRÁFICO	51
3.17.3.3 ASPECTO SOCIO-ECONÓMICO Y CULTURAL.....	51
3.17.3.4 INFRAESTRUCTURA	53
3.17.4 MICROLOCALIZACIÓN.....	53
3.17.4.1 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS DE MICROLOCALIZACIÓN	53
3.17.4.1.1 COQUIS DE LA MICRO LOCALIZACIÓN	54
3.17.4.2 MATRIZ DE EVALUACIÓN PARA LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	54
3.17.4.3 ANÁLISIS DE LA MATRIZ DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	54
3.18 TAMAÑO DE LA PLANTA Y SUS FACTORES CONDICIONANTES	55
3.18.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA.	55
3.18.2 FLUJO DE PRODUCCIÓN	55
3.18.3 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA Y OFICINA.	57
3.18.4 REQUERIMIENTOS DE MÁQUINARIA Y EQUIPO	57
3.19 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE DERECHO EMPRESARIAL.....	58
3.19.1 OBJETIVO DEL ÁREA	58
3.19.2 FORMA JURÍDICA.....	58
3.19.3 EL MARCO LEGAL DE LA FÁBRICA.....	58
3.19.4 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN	59
3.19.5 PERMISOS	59
3.19.6 REGLAMENTO INTERNO DE LA FÁBRICA	59
3.20 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	59
3.20.1 IMPACTO AMBIENTAL	59
3.20.2 IMPACTO SOCIAL.....	60
3.21 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE ECONOMÍA, CONTABILIDAD Y FINANZAS	60

3.21.1 OBJETIVO DEL ÁREA CONTABLE	60
3.21.2 INVERSIÒN TOTAL REQUERIDA	60
3.21.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	62
3.21.3.1 INGRESOS	62
3.21.3.2 PLAN DE VENTAS	62
3.21.4 EGRESOS	62
3.21.4.1 COSTOS VARIABLES	62
3.21.4.2 COSTOS FIJOS	63
3.21.5 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.....	63
3.21.5.1 AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.....	64
3.21.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	64
3.21.6.1 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.....	64
3.21.6.2 ESTADOS DE RESULTADOS	65
3.21.6.3 BALANCE GENERAL/ INICIAL.....	65
3.21.6.4 INDICADORES FINANCIEROS	66
3.21.6.4.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN	66
3.21.6.4.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	66
3.21.6.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	67
3.21.6.4.4 TASA DE DESCUENTO/ TMAR	67
3.21.6.4.5 ANÁLISIS COSTO BENEFICIO	67
3.21.6.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	68
4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	68
4.1 CONCLUSIONES	68
4.2 RECOMENDACIONES	69
Bibliografía.....	70
ANEXOS.....	71

Índices de Tablas

<i>Tabla 1 Género de los encuestados</i>	17
Tabla 2 Edades de los encuestados.....	18
Tabla 3 Estado civil.....	19
Tabla 4 Aceptación del producto.....	19
Tabla 5 Nivel de conocimiento de las consecuencias del consumo de sal en grano.....	20
Tabla 6 Frecuencia de compra.....	21
Tabla 7 Precio de la sal en grano.....	22
Tabla 8 Precio sal refinada.	23
Tabla 9 Envase del producto.	24
Tabla 10 Contenido del envase.....	25
Tabla 11 Ventajas del consumo de sal refinada.....	26
<i>Tabla 12 Proyección de demanda potencial</i>	31
Tabla 13 Proveedores (grupo 1)	48
Tabla 14 Proveedores (grupo 2)	48
<i>Tabla 15 Mano de Obra</i>	49
Tabla 16 Matriz de la macro localización.....	51
Tabla 17 Matriz de evaluación.	54
Tabla 18 Tiempo productivo.	56
Tabla 19 Producción.....	56
Tabla 20 Cuadro de activos	57
Tabla 21 Cuadro de Inversión	60
<i>Tabla 22 Cuadro de depreciaciones</i>	61
<i>Tabla 23 Amortización del diferido</i>	61
Tabla 24 Ingresos por ventas.....	62
<i>Tabla 25 Proyección de ventas</i>	62
Tabla 26 Costos variables.....	63
Tabla 27 Costos fijos.....	63
<i>Tabla 28 Financiamiento de la inversión</i>	63
Tabla 29 Amortización de deuda.....	64
Tabla 30 Estado de flujo de efectivo.	64
Tabla 31 Estado de resultados proyectados.....	65
Tabla 32 Situación Inicial.....	65
Tabla 33 Valor Actual Neto.	66
<i>Tabla 34 Perfil de puesto Gerente General</i>	73

Índices de Figuras

<i>Figura 1 Género de los encuestados.</i>	17
<i>Figura 2 Edades de los encuestados.</i>	18
<i>Figura 3 Estado civil de los encuestados.</i>	19
<i>Figura 4 Perspectiva de los encuestados acerca del producto.</i>	20
<i>Figura 5 Nivel de conocimiento de los encuestados del consumo inadecuado de la sal.</i>	21
<i>Figura 6 Frecuencia de compra de la sal.</i>	22
<i>Figura 7 Precio de la sal en grano.</i>	23
<i>Figura 8 Posible precio de sal refinada y yodada.</i>	24
<i>Figura 9 Envase del producto</i>	25
<i>Figura 10 Contenido del envase.</i>	26
<i>Figura 11 Ventajas del consumo de sal refinada.</i>	27
<i>Figura 12 Imagen del producto</i>	30
<i>Figura 13 Proceso de ventas</i>	33
<i>Figura 14 Cadena de valor.</i>	34
<i>Figura 15 Organigrama.</i>	15
<i>Figura 16 Evaporación del agua de mar y proceso de cosecha de sal en grano.</i>	41
<i>Figura 17 Proceso de lavado y centrifugado de sal en grano.</i>	42
<i>Figura 18 Empaque manual del producto.</i>	44
<i>Figura 19 Molino de discos para moler sal en grano.</i>	45
<i>Figura 20 Tina lavadora.</i>	46
<i>Figura 21 Quemador diésel para secar la sal húmeda.</i>	46
<i>Figura 22 Zalandras o Tamiz.</i>	47
<i>Figura 23 croquis de micro localización.</i>	54
<i>Figura 24 Croquis macro localización.</i>	55
<i>Figura 25 Distribución de la planta refinadora de sal.</i>	57

INTRODUCCIÓN

La sal se considera como la única roca comestible por los seres humanos y que tiene una importancia capital para los mismos, representa el condimento más antiguo utilizado por el hombre, este producto es tan significativo para la vida que ha marcado en varias épocas la historia de la humanidad. Se puede obtener la sal por diferentes procedimientos, por lo cual conocemos cuatro tipos de sal:

1. La sal marina y la manantial, que se obtienen por la evaporación de agua del mar.
2. La sal gema, que proviene de la extracción minera de una roca mineral denominada **“halita”** y,
3. La sal vegetal, que se elabora mediante un proceso de concentración hirviendo una planta gramínea, es el mismo método que se utilizan para la obtención del azúcar a partir de otras plantas de esa especie.

La propiedad salada de la sal permite realzar el sabor de los alimentos, representa uno de los elementos más importantes para que los humanos puedan degustar los comestibles. El consumo de la sal modifica nuestro comportamiento frente a los alimentos, generando el apetito y estimulando su ingesta. La sal es un producto que tiene múltiples usos, son alrededor de 14.000, representa uno de los minerales más importantes en la vida de los seres vivos, pues tiene un conjunto de propiedades que ayudan al organismo humano en su funcionamiento y lo previene de varias enfermedades, tales como:

1. Mantener el equilibrio del líquido en el cuerpo.
2. Asegurar la transmisión de los impulsos nerviosos.
3. La regularización del ritmo del músculo cardíaco.
4. La extracción del exceso de acidez de las células especialmente de las neuronas.
5. Previene los calambres musculares.
6. Permite la absorción de nutrientes. ” (Kurlansky, 2003)

PROBLEMA

¿Cómo se pueden mejorar la elaboración de la sal en Haití para que su consumo sea adecuado?

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El proyecto está enfocado en la creación de una fábrica refinadora ubicada en la república de Haití, específicamente en la provincia de "Artibonite" ciudad "des Gonaïves". La mencionada provincia donde se dirigirá el proyecto, no existe ninguna empresa que se dedica a esta actividad, para dar un valor agregado al producto y que esté libre de insalubridad, listo para el consumo humano. La condición en la cual los ciudadanos haitianos consumen la sal es totalmente inapropiada, debido a que en el país no existe una estructura formal que busca el bienestar de la población, lo que provoca un severo problema de salud que merece ser solucionado, en el objetivo de aportar una respuesta, mediante este proyecto, lograr implementar una fábrica dedicada a refinar la sal con el fin de erradicar el problema y mejorar la condición del consumo. Según el la Organización Mundial de la Salud "la carencia de yodo origina una serie de trastornos: bocio endémico, hipotiroidismo, daño cerebral, cretinismo, anomalías congénitas, mal desenlace del embarazo y deterioro del desarrollo cognoscitivo y físico". "La ingesta diaria recomendada de yodo en mayores de 2 años es de 100-200 µg/d. Las recomendaciones actuales de la OMS (Organización Mundial de la Salud) señalan la necesidad de reducir la carencia de yodo a escala mundial usando sal yodada". Este trabajo surge mediante un largo tiempo de análisis de la situación alimenticia del pueblo haitiano. A pesar de los grandes avances del mundo en temas de mejoras de las condiciones humanitarias y alimenticias, es de suma importancia tener en cuenta la calidad de los productos procesados, desechando los elementos naturales o artificiales que pueden ser dañinos para el organismo de los seres humanos, tales como: el agua no potable, un medio ambiente inadecuado para la elaboración de alimentos, falta de normas técnicas, buenas prácticas de manufactura, entre otras.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar el plan de negocio mediante los procesos de Organización y Gestión empresarial, marketing, producción, finanzas, legal y ambiental, para la implementación de una fábrica refinadora de sal, adecuada para el consumo humano.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Fundamentar teóricamente el plan de negocios mediante fuentes primarias y secundarias para el sustento del diagnóstico y la propuesta.
2. Diagnosticar los gustos y preferencias del consumidor mediante encuestas y entrevistas.
3. Proponer nuevos procesos de refinación y comercialización de sal a través del plan de negocios que evalúa la oferta técnica y financieramente.

Hipótesis:

Mediante el plan de negocios, se logrará brindar un producto saludable, libre de impurezas y adecuado para el consumo humano.

1. Solucionar el hipertiroidismo en el país (Haití)
2. Tener rentabilidad financiera que permite enfrentar nuevos desafíos.

JUSTIFICACIÓN

SOCIAL

Específicamente, este trabajo de investigación tiene un enfoque hacia la búsqueda de solución a un problema que está afectando a la sociedad haitiana, los principales beneficiarios de la implementación del proyecto son los siguientes:

- 1 Mejorar la condición nutricional de los haitianos en general.
- 2 Solucionar el problema de la salud especialmente el hipertiroidismo (bocio)
- 3 Generar nuevas fuentes de empleo.

ECONÓMICO

El presente proyecto de investigación pretende de una parte, generar y crear nuevas fuentes de empleo para los ciudadanos haitianos, ofrecer un producto de calidad para el consumo humano a menor costo posible de manera que sea accesible para todos. De otra parte, mediante la materialización del proyecto se logrará tener una independencia financiera.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 CONTEXTUALIZACIÓN

La sal es considerada como un producto universal que se ha usado desde la antigüedad como sustancia que sirve como condimento indispensable para realzar el sabor de los alimentos. Sin embargo, se puede causar variedades de situaciones adversas para la salud de los humanos, en el caso de que su uso no sea adecuado. Por ejemplo, al consumirlo en grano, puede provocar el hipotiroidismo, comúnmente llamado bocio o coto (es una enfermedad del cuello caracterizada por la aparición de una bola en la parte cervical del cuerpo humano). Gran parte de las personas sobre todo en los países de bajo desarrollo sufren de ese grave problema de salud causado por el consumo inapropiado de la sal.

La sal se puede presentar sobre varias formas o varios tipos de sal: existe la sal marina (cloruro de sodio NaCl extraído del mar), la sal yodada que se usan en la cocina para el consumo humano y la sal con hierbas enriquecida con una hierba especial para realzar aún más el sabor de los alimentos y darle un valor agregado a la misma. La sal no tiene la única propiedad de alzar el sabor de los alimentos, también se utiliza como una fuente muy eficaz de conservación de otros productos. Además, es una excelente fuente de sodio y cloro, elementos químicos que son muy importante para el organismo para que funcione adecuadamente. ‘’ (Rogers, 2007)

Cuando la sal común viene o se extrae de yacimientos se compone casi en su totalidad de cloruro de sodio (NaCl) y luego se realiza un proceso de refinación en el que se eliminan las impurezas que existen en la misma con el fin de contar con un producto fino y listo para su distribución o comercialización para el consumo humano. Desde la antigüedad la sal se ha estado extrayendo del agua del mar y tradicionalmente el método que se usaban para la extracción es inundar unos estanques costeros donde al evaporarse el agua con la incidencia de las radiaciones solares, se precipitan las impurezas. Actualmente el 33% de la sal que se consumen a nivel mundial proviene del agua del mar. Durante el siglo VII, antes de Cristo la china se consideró una de las primeras culturas en las que se ha documentado el uso y la extracción de la sal. Durante el Imperio Romano se crearon rutas específicas en Europa para facilitar el mercadeo de este producto entre

diversas regiones. La sal representa mucho en la etimología de muchas palabras, por ejemplo, el término ‘‘salario’’ es derivado del latín

Salarium, tuvo su origen en la cantidad de la sal que se le daba a un trabajador en retribución o compensación de su trabajo para poder conservar sus alimentos.

La extracción y el uso de la sal tienen una historia muy antigua, la primera mención de este elemento se encuentra en los anales chinos del Emperador Yu que reinó en los años 2205 a 2219 antes de Cristo, quien ordenó a sus súbditos de la provincia de Shantung que suministraran sal a la Corte.

1.2 SAL Y SALUD PÚBLICA: DEFICIENCIA DE YODO

De acuerdo a los estudios realizados por el Instituto de la sal, los trastornos provocados por deficiencias en yodo son considerados como uno de las mayores amenazas para la salud y el desarrollo de la población a nivel mundial.

Las organizaciones internacionales como la Organización Mundial de la Salud (OMS, UNICEF y el Consejo Internacional para el control de los trastornos por deficiencia de yodo, han promovido grandes programas sobre el consumo de la sal yodada, con el fin de evitar ese grave problema que afecta directamente a la salud de los seres humanos. Enfermedades como el cretinismo, el bocio y el hipotiroidismo que se consideran como trastornos más relevantes causado por la carencia del yodo. La sal yodada se considera como el método más eficiente para luchar o erradicar los trastornos.

La incorporación de los yoduros o los yodatos en la sal se realiza en los márgenes que están acordes con las recomendaciones de la OMS, expresados en mg/kg de yodo. Debe estar etiquetado correctamente como ‘‘sal yodada’’ y cumplir con las especificaciones fijadas por las autoridades competentes en materia de seguridad alimentaria. (sal, 2020).

La yodación de la sal es la estrategia mejor calificada para lograr una lucha efectiva contra los desórdenes causados por la deficiencia de yodo en la sal, por lo tanto, es de gran importancia ajustar o añadir el porcentaje necesario de yodo en el producto para evitar la afectación negativa a salud humana.

1.3 SITUACIÓN DE LAS EMPRESAS SALINERAS EN EL CARIBE

La sal representa un producto de mucha importancia para los grupos de indígenas desde tiempo prehispánico. De acuerdo al arqueólogo (Castrillón, 2000)“La sal se convirtió en un bien de prestigio que se entregaba como tributo, como regalo en alianzas matrimoniales y como elemento de tipo medicinal y ritual, no necesariamente para consumo”. Si estos productores indígenas pudiesen disponer de una planta procesadora, como lo tienen previsto en su plan de acción, tendrían la capacidad de mineralizar su producto y ofrecerlo a diversos sectores, como el de los ganaderos, que demandan volúmenes significativos de sal con mejores precios. Manaure se encuentra situado en una zona de régimen aduanero especial y dispone de una no aprovechada potencialidad portuaria. Por tanto, la reactivación de su producción industrial y artesanal lo pondría en condiciones de abastecer la demanda de sal del país y aun de disponer de excedentes para la exportación. Para ello requieren de acompañamiento institucional y de socios privados que se interesen en este sector. Además, deben unificar voluntades entre los distintos sectores económicos y comunitarios que tienen divergentes visiones de futuro. Solo así podríamos afirmar que la expresión “estar salado” no es un estado invencible del infortunio sino una condimentación apropiada y promisorio de la vida.

1.4 CASO DE LA REPÚBLICA DE HAITÌ

Haití es un país del Caribe que comparte la isla La Española con República Dominicana al este. Pese a estar recuperándose del terremoto de 2010, muchos de los monumentos de Haití que datan de comienzos del siglo XIX permanecen intactos. Entre estos se incluyen la Ciudadela de La ferrière, una fortaleza sobre una montaña, y las ruinas circundantes del palacio de Sanssouci, la antigua residencia real de estilo barroco del Rey Enrique I.

La producción de la sal en Haití sigue siendo un proceso tradicional, se generan unas enormes piscinas alrededor del mar, se las llenan de agua del mar y le dejan exponiendo a la sal por un periodo bien determinado sobre todo en la época veraniega donde el sol esta fuerte, alrededor de 30 a 40 grados centígrados, el agua del mar se evapora con el calor del sol y se transforma en sal en grano. Se cosechan la sal en grano pasando por un proceso de almacenamiento para después comercializarlo a los almacenes por mayor, y se encargan de distribuir la sal a los hogares donde le consumen en grano sin pasar por un proceso de refinación. Los haitianos utilizan la sal tanto en el arte

culinario como en los rituales de magia con el propósito de que se puede sanar enfermedades con la misma. De la misma forma por falta de energía eléctrica y baja situación económica en muchos hogares no existe la posibilidad de contar con una refrigeradora o lo tienen, pero no hay energía para que funcione, que, gracias a la sal y sus características conservatorias, se pueden guardar los alimentos por un periodo de tiempo. Por esta razón se logran aumentar el nivel de comercialización de la sal.

Una de las Organizaciones no Gubernamentales (UNICEF), intensifica sus acciones de labor social apoyando a la producción e implementación de yodo en la sal, a pesar de todo solo un 8% de la población haitiana tiene acceso a la sal yodada debido a la situación económica de la gente. La sal yodada por su importancia es como un producto básico, lastimosamente en Haití representa un producto de lujo. Cabe recalcar que la sal en grano en una excelente fuente de yodo pero, el hecho de que viene de las piscinas del agua del mar con bastante insalubridad, para el uso humano, en el proceso de lavado para que sea adecuado para el consumo humano, se disminuye considerablemente el porcentaje de yodo que contiene. La sal yodada es un producto muy difícil a conseguir en el país (Haití), por lo tanto, casi la totalidad de la población haitiana conoce un grave y serio problema de carencia de yodo. Es importante también mencionar que la mayoría de la población no consume la sal iodada por desconocimiento,

1.5 LA CIUDAD DES GONAIVES

La ciudad des ‘‘Gonaïves’’ está situada en el departamento (provincia) de ‘‘l’Artibonite’’ en la parte norte de Haití, es también conocida como la ciudad de independencia de Haití, es el lugar donde Jean- Jacques Dessalines, el padre fundador de la Nación declaró Haití independiente de la colonia francesa el primero de enero del 1804. ‘‘Gonaïves’’ es considerado como una ciudad salinera por su alta producción de sal en grano que los ciudadanos consume de manera bruta sin pasar por un proceso de refinación con la finalidad de eliminar tanta insalubridad que contiene y añadir el nivel de yodo necesario para que sea adecuado para el consumo humano. El proyecto se dirigirá en esa ciudad aprovechando la gran cantidad de sal que han producido en el sector cada año, compraremos la sal en grano y la daremos un valor agregado y un producto saludable para el consumo humano.

1.6 ESTUDIO FINANCIERO

(Urbina, 2006) menciona que el estudio financiero o también conocido como análisis económico, consiste en expresar en términos monetarios todas las determinaciones hechas en el estudio técnico, las decisiones que se hayan tomado en términos de cantidad de materia prima necesaria y cantidad de desechos del proceso, cantidad de mano de obra directa e indirecta, cantidad de personal administrativo, número y capacidad de equipo y maquinaria necesario para el proceso etc., ahora deberá aparecer en forma de inversiones y gastos. (pág. 138).

El valor actual neto (VAN) es considerado como una opinión o criterio de inversión que consiste en actualizar los pagos y cobros de un proyecto con el objetivo de tener una idea clara de cuanto se va a ganar o perder de la inversión realizada.

(Morales, 2020) El VAN sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son efectuables y en segundo lugar, ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión van a ser los siguientes:

$VAN > 0$: El valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.

$VAN = 0$: El proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.

$VAN < 0$: El proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado.

La tasa interna de retorno (TIR) consiste en la tasa de interés o de rentabilidad de un proyecto. En otras palabras, es el porcentaje de beneficios o pérdida que ofrece el mismo. Se calcula mediante una sumatoria de los flujos actualizados de manera que sean igual a 0.

Los ingresos son las ganancias que un proyecto genera por las ventas de sus productos. Aquellos ingresos se dividen en:

- 1- Ingresos operacionales.
- 2- Ingresos no operacionales

La primera categoría, hablando de ingresos operacionales son las entradas que concibe por la venta de productos que hacen parte de su giro de su negocio. En nuestro caso, los ingresos operacionales serán productos de la producción de sal yodada y apto para el consumo humano.

Para el cálculo de los ingresos operacionales, es fundamental considerar los tres (3) elementos (costos) en base a los cuales tienen su origen.

- MOD (Mano de obra directa)
- MPD (Materia prima directa)
- CIF (Costos Indirectos de fabricación)

1.7 PLAN DE NEGOCIOS

La fábrica se dedicará a la refinación de la sal en grano, sus principales clientes serán toda la población de la ciudad “des Gonaives” y que desean consumir un producto de calidad, limpio y apto para el consumo humano y de esta forma se logrará disminuir la tasa de las personas infectadas por el bocio, causado por el consumo de sal en grano. El consumo de la sal refinada ofrece un conjunto de beneficios para la salud específicamente impedir el hipertiroidismo. Mediante este trabajo de investigación, se averiguará de los nuevos procesos de producción de la sal a nivel mundial para poder transformar la sal en grano en sal yodada limpio para que la gente lo pueda consumir sin ninguna inquietud de que se va afectar a su salud. Se desarrollará un estudio de mercado que nos permite tener una idea clara de la aceptación del proyecto en el mercado, un estudio financiero que, a través de una evaluación financiera calculando el valor actual neto y la tasa interna de retorno se puede deducir si el proyecto es viable o no.

1.8 ENTORNO LOCAL

El entorno local representa el conjunto de factores que influyen de manera significativo sobre las actividades u operaciones a diarios de la empresa. De los cuales tenemos:

1.9 CLIENTE

Los clientes deben ser siempre el objetivo principal de la organización, porque ellos constituyen la esencia de cualquier empresa, sin ellos no existe negocio. Por esta gran razón, se enfocará directamente a buscar las necesidades típicas de la clientela con el fin de que el producto satisfice al máximo sus requisitos. El poder de negociación es la capacidad que se tiene para persuadir o convencer a los clientes, la empresa debe contar con un grupo capaz y la competencia suficiente para afrontar a estos positivamente. Los clientes negocian con sus proveedores por precios más bajo, calidad superior y servicios adicionales, entre otros, esta situación genera mayor competitividad entre las empresas que desempeñan sus actividades en un sector.

1.10 VENTAJAS COMPETITIVAS

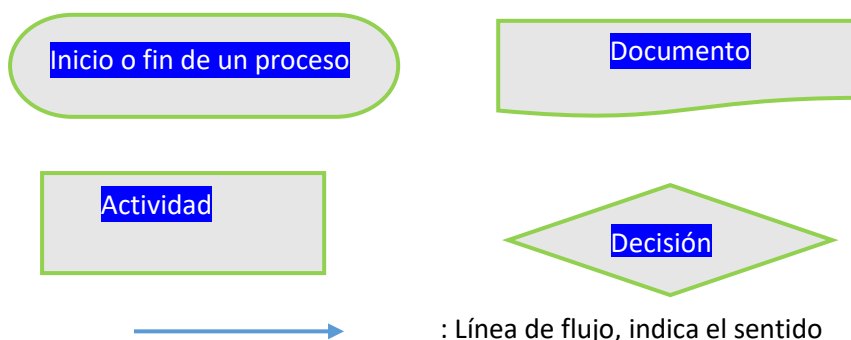
Una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás. (Sevilla, 2012)

Para este proyecto no es necesario hablar de ventajas competitivas porque contaremos con un mercado sin competidores, desarrollaremos nuestras acciones como un monopolio por lo que el proyecto tendrá todo a favor.

1.11 VENTA

La venta es un proceso organizado orientado a potenciar la relación entre vendedor y cliente con el fin persuadirle para obtener los productos de la empresa. (Machuca, 2015)

SIMBOLOGIA (MODELO ANSI)



CAPÍTULO II

MARCO METODOLÓGICO

El objetivo fundamental del presente trabajo se centra en todo el deseo e afán de un ciudadano consciente que constató la situación agravante en la cual el pueblo haitiano consume la sal. Además, investigar acerca de los procesos que se aplican para transformar la sal en grano en un producto terminado fino y apto para el consumo humano. Identificar las oportunidades y beneficios que trae el proyecto de refinación de la sal en Haití específicamente en la ciudad “Des Gonaïves”, en donde se aplicará los procesos y las técnicas de investigación referente al proyecto de estudio.

2.1 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

2.1.1 INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA.

La investigación descriptiva es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y porqué del sujeto de estudio. En otras palabras, la información obtenida en un estudio descriptivo, explica perfectamente a una organización el consumidor, objetos, conceptos y cuantas (Namakforoosh, 2005, pág. 91)

El hecho de que el trabajo se trata de un estudio de factibilidad, se dedicará a determinar la viabilidad del mismo mediante la investigación descriptiva, por medio de la cual se dará a conocer características y propiedades importantes sobre el consumo adecuado de la sal en el mundo y sus beneficios para el bienestar humano. Se pretende estudiar y determinar la demanda la sal yodada en la república de Haití.

Además, realizaremos un análisis del comportamiento del mercado adquisitivo con el fin de determinar los principales factores que influyen en el proceso de adquisición de sal refinada. De esta forma se dotará de una fábrica donde su principal actividad será transformar a la sal en grano en sal elaborada mediante procedimientos y procesos innovadores orientados a la obtención de un producto libre de impureza e ideal para el consumo humano.

2.1.2 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

Con el objetivo de realizar un estudio más a profundidad sobre las consecuencias del consumo de la sal no yodada y acerca del proceso de refinación de la misma, se hará, mediante una encuesta dirigida de manera específica a personas conocedoras del asunto tanto en la Republica de Haití como en las fábricas ecuatorianas y de esta forma contaremos con

informaciones de primera que nos ayuden a tomar mejores decisiones para que el proyecto se aliñe adecuadamente al objetivo que pretende cumplir.

2.1.3 METODOLOGÍA DEL PROYECTO

Para la realización de este trabajo, la metodología aplicada es de tipo bibliográfico y de campo.

Bibliográfico, porque está hecho en base de lectura y consulta de libros, tesis, documentarios y otras informaciones escritas que se revelan importantes y necesarias para enriquecer el proceso de desarrollo del trabajo. De campo, porque se visitó directamente al sitio donde se dirigirá el proyecto con el fin de constatar y saber la opinión de la población acerca del mismo.

2.2 DISEÑO ORGANIZACIONAL

2.2.1 FILOSOFÍA EMPRESARIAL

2.2.1.1 MISIÓN

La fábrica se dedica a la industrialización de sal mediante procesos innovadores, con personal altamente calificado y adecuada tecnología para ofrecer un producto de calidad satisfaciendo a las necesidades de los ciudadanos haitianos.

2.2.1.2 VISIÓN

En el transcurso del tiempo, la fábrica se transformará en una mega fábrica en la producción y comercialización de sal mediante procesos innovadores y maquinaria adecuada.

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 OBJETIVOS CORPORATIVOS

- Incrementar la rentabilidad de la fábrica: Mediante la apertura de nuevos mercados y diversificación de los productos.
- Aumentar la cuota del mercado: Atraer la atención del público mediante la promoción.
- Ofrecer un producto de calidad.

2.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Abrir nuevas sucursales de acuerdo a la necesidad
- Crear nuevas fuentes de trabajo para los ciudadanos haitianos
- Posicionar el producto en el mercado.

2.3.3 POLÍTICAS

La empresa GRUPO JEAN S.A será una organización que se dedicará a la producción y comercialización de la misma en toda la ciudad ‘’des Gonaïves’’.

Los compromisos y principios se enumeran a continuación:

- EL GRUPO JEAN S.A, fábrica refinadora de sal en grano se compromete a cumplir con lo dispuesto en la normativa legal y con los compromisos que ha suscrito con sus clientes y con el resto de grupos de interés.
- Se establecerán sistemas adecuadas para prevenir la contaminación del medio ambiente
- Se compromete a brindar un producto y servicio de calidad a nuestros clientes.

2.3.4 ESTRATEGIAS

- Lanzar campañas publicitarias para posicionar el producto en la mente de los consumidores.
- Lanzar nuevas promociones de ventas para incentivar las ventas del producto.
- Buscar nuevas fuentes de financiamiento.

2.3.5 VALORES INSTITUCIONALES

- **CREATIVIDAD:** Buscar nuevas formas de hacer las cosas y así podemos lograr la diversificación y nuevas ideas para el beneficio del trabajador, de la empresa y de la sociedad.
- **HONESTIDAD:** Actuar con transparencia y la moral cumpliendo con las responsabilidades asignadas en el uso de la información, de los recursos materiales y financieros, ser un ejemplo dentro y fuera de la empresa.
- **RESPETO:** Compartir un clima laboral donde el respeto mutual este al centro de todas las actividades considerando que cada uno tiene su derecho de expresarse libremente según su manera de ver y sentir las cosas. Es un factor primordial porque se constituye el crecimiento interno de la organización.

- **EQUIDAD:** Dar a cada integrante de la organización lo que le corresponde, un clima de justicia, sinceridad e integridad.
- **RESPONSABILIDAD:** Asumir las consecuencias de lo que se hace, tener una actitud positiva para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

2.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

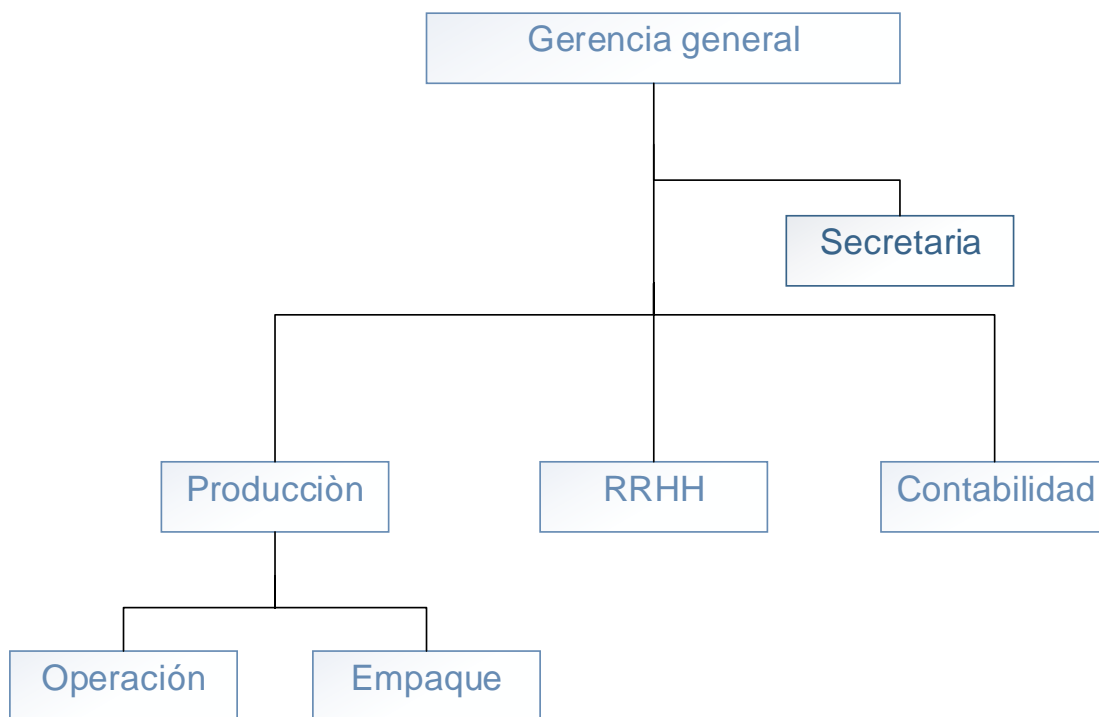


Figura 1 Organigrama.

Referencia:	Elaborado por:	Aprobado por:
Relaciones de dependencia.	Marquely Jean	

2.5 MÉTODO E INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN.

Para la recolección de información, se utilizó el método inductivo-deductivo, en el cual se realizó una encuesta (Anexo1) diseñada con preguntas cerradas, abiertas y de opción múltiples que se dirigen a los posibles consumidores del producto que deseamos ofrecer.

2.5.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

2.5.1.1 POBLACIÓN

Para la extracción de la información requerida y necesaria para la ejecución del proyecto, se considera la población de la ciudad “des Gonaïves”, es el epicentro o el lugar donde se dirigirá el proyecto. De acuerdo a los datos otorgados por la Institución haitiana de estadística e Información (ISHI) y según el último censo realizado en el país en 2018, la población de la ciudad mencionada es de 324045, en base a la cual se calculará la muestra que facilitará el estudio. (ISHI, 2019)

2.5.1.2 MUESTRA

La muestra representa una parte de todo, para el desarrollo del presente trabajo, se considera una porción de la población de la ciudad “des Gonaïves”, para recolectar la información necesaria. Siendo una población finita, para el cálculo del tamaño de la muestra aplicando la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q}{E^2}$$

Donde:

- n: Tamaño de la muestra
- Z: Coeficiente de confianza
- P: Proporción poblacional de éxito
- Q: Probabilidad de ocurrencia sin éxito
- E: Margen de error.

Considerando que:

- Z= 1,96
- P= 0,5
- Q= 0,5
- E= 0,05

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2} = \frac{0,9604}{0,0025} = n = 384 \text{ encuestas}$$

De acuerdo al tamaño de la muestra calculado, se realizará 384 encuestas para el levantamiento de información necesaria, lo cual nos permite determinar la factibilidad del proyecto en la ciudad ‘‘des Gonaïves’’.

2.5.1.3 DISEÑO DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN.

Existen varias técnicas que facilitan la recolección de información en el proceso de realización de trabajo de investigación. De las cuales tenemos: la observación de campo, la entrevista, el focus group y la encuesta. En nuestro caso, se aplicará la técnica de encuesta para el levantamiento de la información que nos ayudará a analizar la perspectiva de los consumidores de la sal en Haití, lo mismo que se realizó de manera presencial en el lugar mediante el viaje efectuado en diciembre del 2019.

2.5.1.4 TABULACIÓN

Datos informativos

Tabla 1 Género de los encuestados

Género		%
Masculino	170	44%
Femenino	140	36%
Otros	74	19%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia)

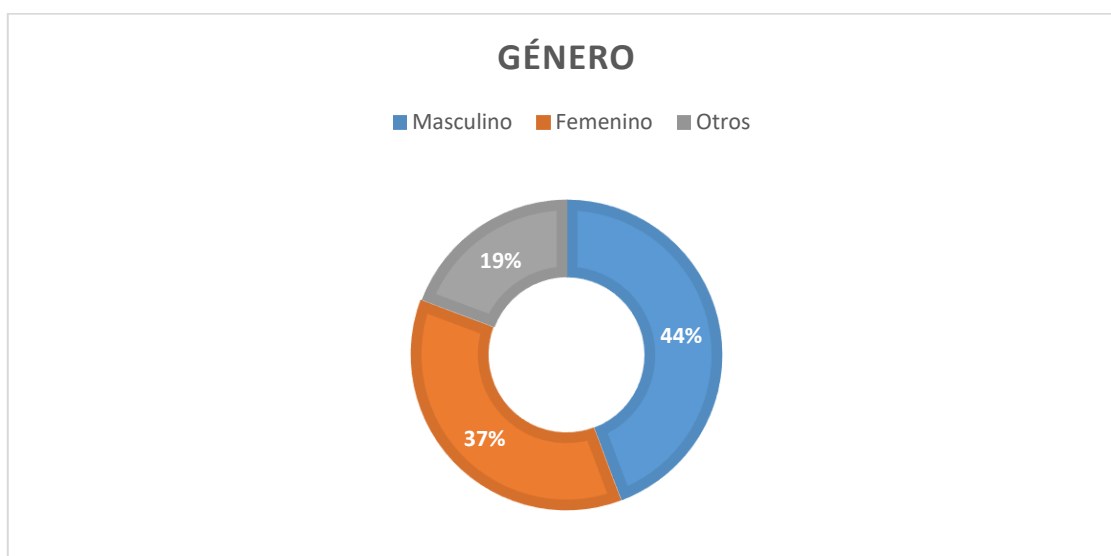


Figura 2 Género de los encuestados.

Análisis:

Las personas encuestadas se distribuyen entre mujeres, hombres y otros, la información de la gráfica muestra, el 44% de las personas son de género masculino, 37% femenino y un 19% otros.

Tabla 2 Edades de los encuestados

		%
15-20	176	46%
21-30	127	33%
31-40	51	13%
41-50	20	5%
51 y más	10	3%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

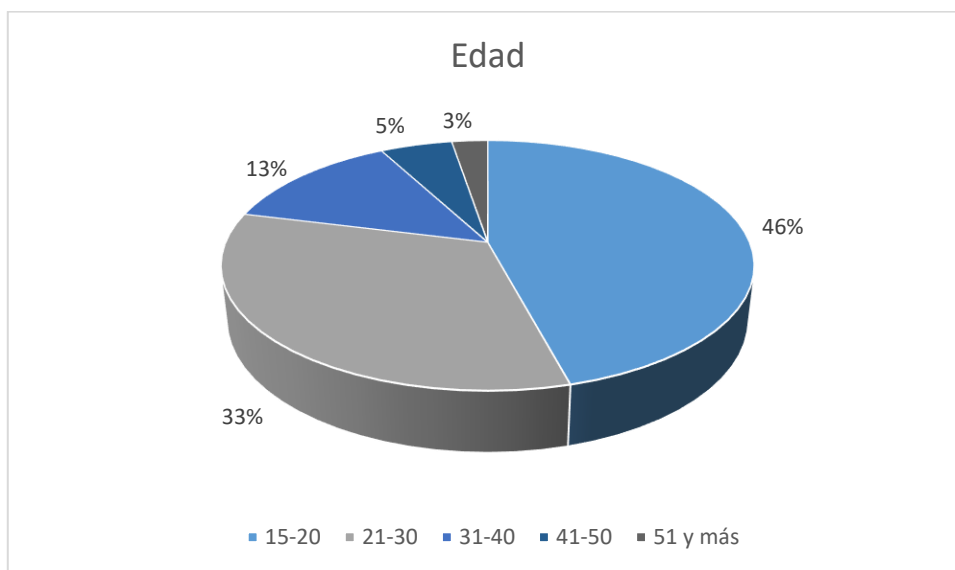


Figura 3 Edades de los encuestados.

Análisis

De acuerdo a la información del gráfico, la mayoría de las encuestadas tienen un rango de edad entre 15-20 quienes representan el 46% de las encuestas, nos acercamos más a ellos porque son jóvenes que deben entender el problemático del consumo de la sal en grano en el país iniciando el trabajo de sensibilización.

Tabla 3 Estado civil

		%
Soltero	209	54%
Casado	144	38%
Otros	31	8%
TOTAL	384	100%

Datos Obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

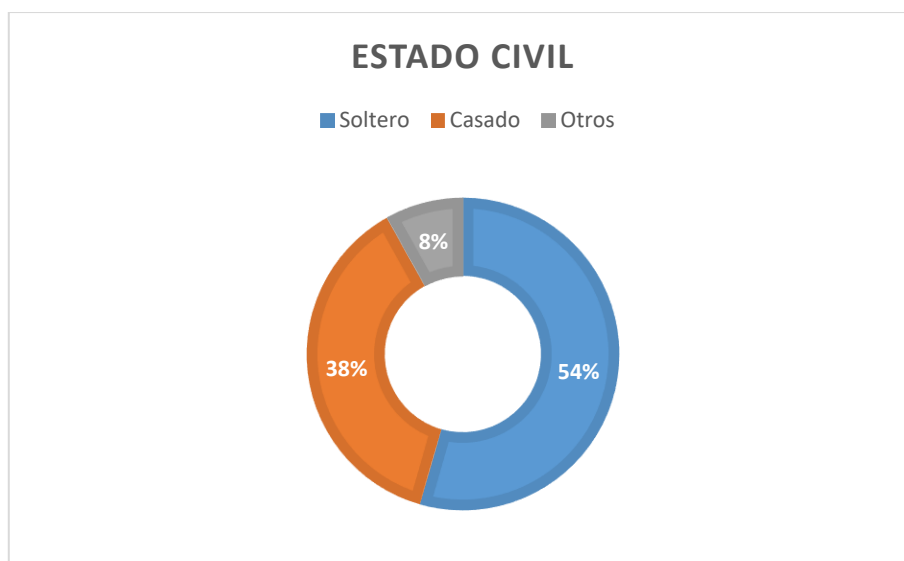


Figura 4 Estado civil de los encuestados.

Análisis

El 54% de las personas consultados son solteros, 38% casados y un 8% otros, una vez más consultamos más a los jóvenes para empezar a posicionar el proyecto en la mente.

Pregunta 1 ¿Considera usted que obtener sal apta para consumo humano es importante?

Tabla 4 Aceptación del producto.

		%
Si	334	87%
No	50	13%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

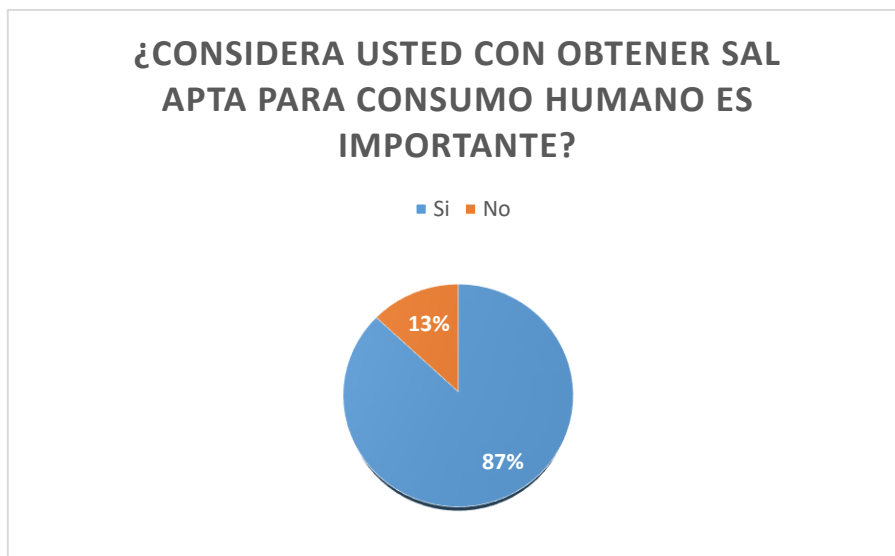


Figura 5 Perspectiva de los encuestados acerca del producto.

Análisis

El 87% de las personas están de acuerdo que se implementará un proyecto de este tipo en el sector y son consciente de que la manera como están consumiendo la sal en el país no está adecuada, y un 13% no están de acuerdo con el proyecto, por lo tanto, lo mismo es ampliamente aceptable.

Pregunta 2 ¿Conoce usted los peligros para la salud que constituye consumir sal en grano?

Tabla 5 Nivel de conocimiento de las consecuencias del consumo de sal en grano

Insalubridad	34
Bocio (hipertiroidismo)	4
Consecuencias en mujeres en estado de gestación	0
Inadecuada producción de la hormona tiroidea	1
Retrasos en el crecimiento	1

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

Nivel de conocimiento de las consecuencias del consumo de sal en grano

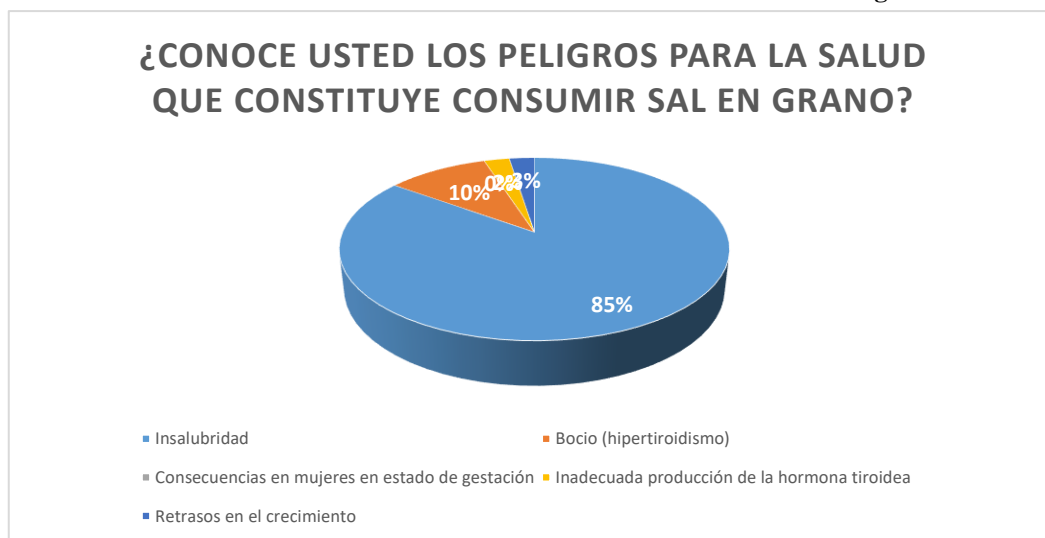


Figura 6 Nivel de conocimiento de los encuestados del consumo inadecuado de la sal.

Análisis

La información del gráfico muestra que el 85% de las personas que consumen la sal en grano están conscientes que están consumiendo un producto lleno de impureza, es decir lo consumen por no encontrar el sustituto, pero no están satisfecho.

Pregunta 3 ¿Con qué frecuencia adquiere usted la sal?

Tabla 6 Frecuencia de compra

		%
Diario	86	22%
Semanal	134	35%
Mensual	164	43%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

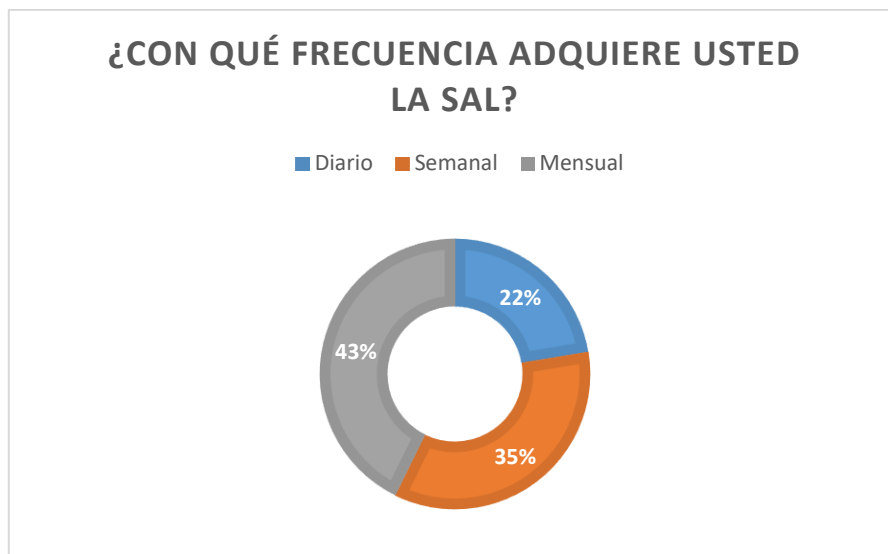


Figura 7 Frecuencia de compra de la sal.

Análisis

La frecuencia de compra es mensual, sea un 43% de las personas lo confirman, 35% de manera semanal y 22% diario. Por lo que, el modo de producción de la fábrica será en función del consumo y la demanda del producto.

Pregunta 4 ¿Cuánto paga usted por la sal que consume?

Tabla 7 Precio de la sal en grano

		%
0,5-0,7ctv	162	42%
0,75-1\$	105	27%
1-1,5\$	45	12%
1,5-2\$	70	18%
Otros	2	1%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

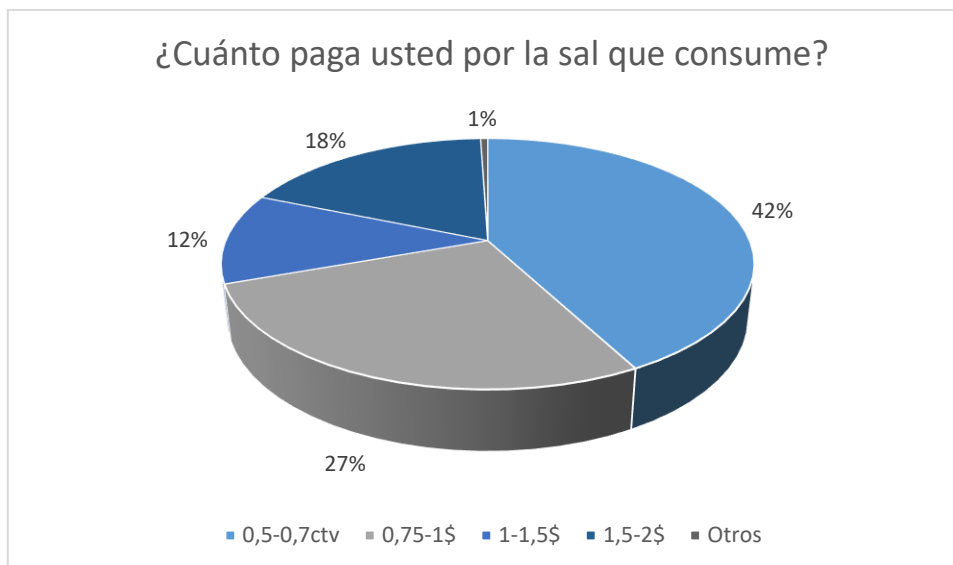


Figura 8 Precio de la sal en grano.

Análisis

Según los datos del gráfico, el precio de la sal en grano está entre 0,5-0,7 ctvs.

Pregunta 5 ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por 1kg de sal refinada?

Tabla 8 Precio sal refinada.

		%
0,60-1\$	176	46%
1,5-2\$	122	32%
2,5-3\$	86	22%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

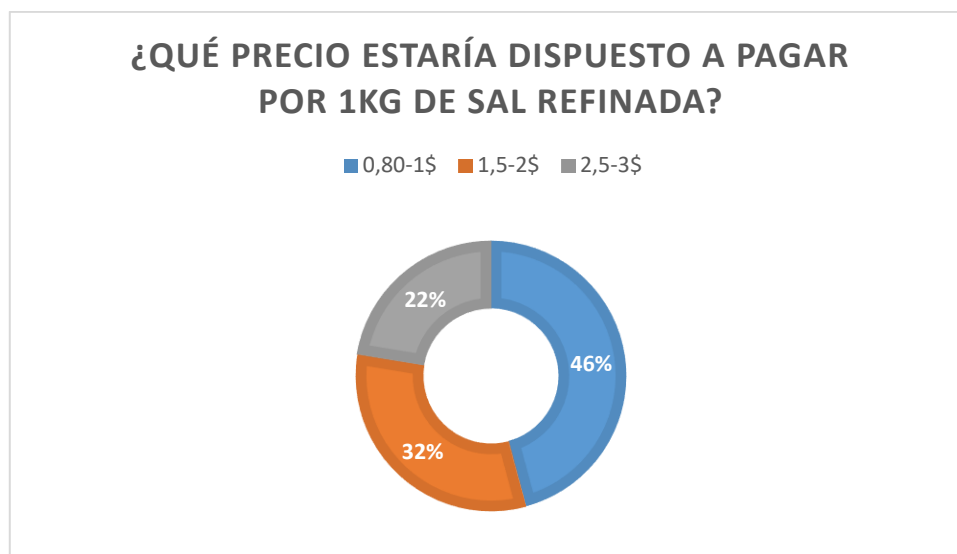


Figura 9 Posible precio de sal refinada y yodada.

Análisis

46% de las personas estarían dispuestos a pagar entre 0,80 centavos hasta 1 \$ por 1 kilogramo de sal refinada, pues tocará manejar el precio del producto dentro de este intervalo y de acuerdo al poder adquisitivo de la población, pero evitando margen de pérdida.

Pregunta 6 ¿Qué tipo de presentación le gustaría del producto?

Tabla 9 Envase del producto.

		%
Funda	176	46%
Frasco	121	32%
Otros	87	23%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

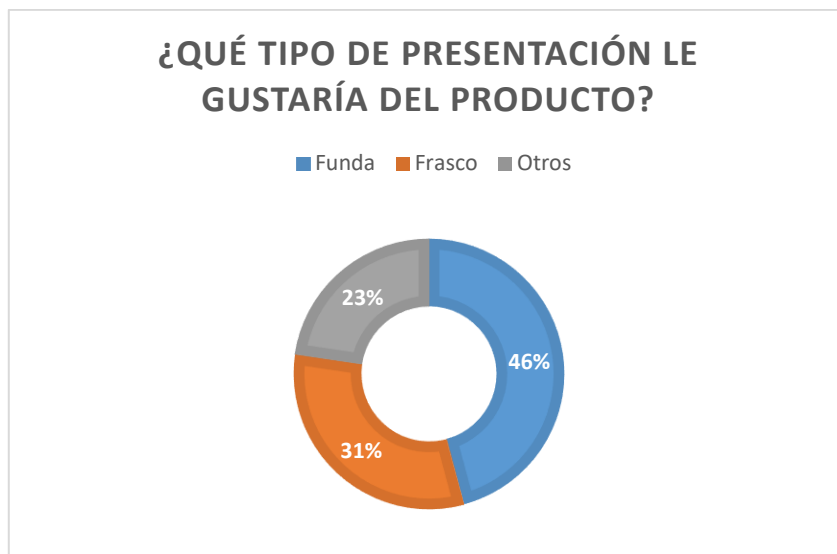


Figura 10 Envase del producto

Análisis

El 46% de las personas encuestadas prefieren el producto en funda, 31% frasco y 23% en otros envases, por lo tanto, el producto será envasado en funda.

Pregunta 7 ¿Compraría usted una funda de sal yodada de?

Tabla 10 Contenido del envase.

Opciones	Frecuencias	%
100g	101	26%
300g	80	21%
1 kg	95	25%
2kg	57	15%
otros	51	13%
TOTAL	384	100%

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).

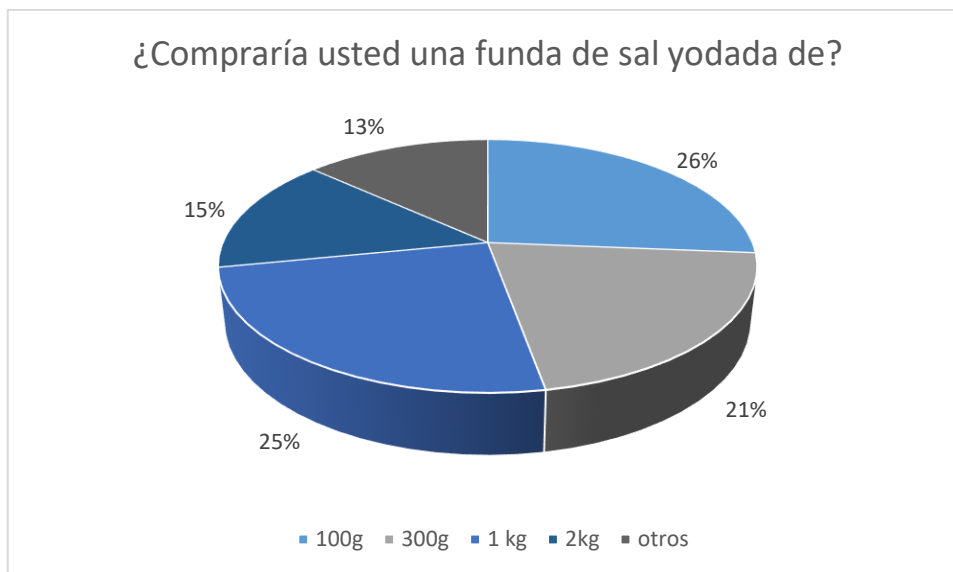


Figura 11 Contenido del envase.

Análisis

Por la elección de los consumidores, el producto será vendido en fundas de 100 gramos, 26% de las personas lo prefieren de esa forma.

Pregunta # 8 ¿Sabía usted que la sal yodada contiene un conjunto de ventajas nutricionales que ayudan en gran manera a los seres humanos Como?

Tabla 11 Ventajas del consumo de sal refinada.

Desarrollo fetal e infantil	2
Desarrollo cerebral	8
Disminución de bocio	161
Equilibrio del sistema cardiovascular	4

Datos obtenidos de los encuestados (Fuente: propia).



Figura 12 Ventajas del consumo de sal refinada.

Análisis

De acuerdo a esa pregunta, se comprueba que la mayoría de las personas que consumen la sal en grano no tiene conocimiento de las consecuencias nefastas que tiene lo mismo para su salud. Por esta razón, es de grandes importancias que iniciemos un trabajo de educación en el sector para que la gente aprenda lo necesario que es el consumo de la sal yodada.

2.5.1.5 ANÁLISIS DEL DIAGNÓSTICO

Se hizo un diagnóstico basado sobre el problema presentado del consumo de la sal en la República de Haití, se puede observar y detectar que las condiciones bajo las cuales la población consume este producto tan importante para la salud no son las adecuadas, por lo tanto, se pone en riesgo la salud de los ciudadanos. La sal representa un producto de gran importancia para el ser humano, sin embargo, el consumo inapropiado puede causar graves inconvenientes para el mismo. La sal una vez procesada, refinada; con sus propiedades ayuda a las células gustativas a dar sabor a diferentes alimentos que degusta el ser humano. De esta forma, se puede enumerar algunos beneficios de la sal:

- Se considera una de los ingredientes más utilizados en la dieta alimenticia a nivel mundial.
- Posee propiedades que permiten conservar ciertos alimentos por mayor tiempo.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA REFINADORA DE SAL EN GRANO EN LA REPÚBLICA DE HAITÍ.

3.1 ANTECEDENTES

El presente proyecto se enfocará en la evaluación de la situación alimenticia de la sal en la ciudad “des Gonaïves” (Haití) y proponer una solución viable que se dirige a la refinación y yodación de la misma, despojar la sal en grano de todo tipo de impurezas y ofrecer un producto apto y adecuado para que los seres humanos le puedan consumir sin ningún tipo de preocupación y sin efecto secundario a la salud. La implementación de este trabajo aportará un conjunto de ventajas y beneficios para los ciudadanos solucionando el grave problema de bocio al cual la generación anterior, actual y futuro están expuesto.

Aportar de manera substancial en el desarrollo de la producción local utilizando en gran parte la materia prima local generando fuentes de empleo. El problema de la insalubridad o la suciedad de la sal en grano es preocupante en todo el país, a través de la materialización del proyecto, se verá una ruptura total en todo el país con el consumo de la sal en grano iniciando desde la ciudad de los Gonaïves. Pues, proponemos comprar la sal en grano a los productores de la misma en el mar, al mismo tiempo incentivándolos y ayudarlos en el proceso de comercialización de la sal en grano y nosotros nos encargamos a transformar la sal en grano en un producto fino, limpio, yodado y apto para el consumo humano. De esta forma y por medio de este proyecto todos que se dedican a la actividad de producción de sal, se beneficiará de una o de otra manera.

Se trata del proyecto del pueblo cuyo objetivo es dar solución a ese problema social que existe en el país.

La organización es parte de la administración que supone el establecimiento de una estructura mediante la cual se asigna los papeles o funciones que cada individuo debe desempeñar dentro de la organización. En otras palabras, la organización es la función administrativa que establece el rol formal que cumplirá cada integrante dentro y a fuera de la empresa. El propósito de una estructura organizacional es contribuir a la creación

de un entorno favorable para el desempeño humano donde la gente se siente estar trabajando seguramente y que la empresa se preocupa por su bien estar.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

El estudio técnico permite de obtener la información necesaria de las necesidades de capital, el nivel de infraestructura del proyecto, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha y el funcionamiento operativo del plan.

3.2.1 DESCRIPCIÓN DEL NOMBRE DE LA EMPRESA.

GRUPO JEAN S.A, que resalta a la familia Jean como los pioneros de tal actividad y dar solución a ese problema social.

3.2.2 DESCRIPCIÓN DE GRUPO JEAN S.A

La empresa **GRUPO JEAN S.A**, se dedicará a la compra de sal en grano y mediante procesos y métodos innovadores se lo refinará despojándolo de todo tipo de impurezas y añadir la cantidad necesaria de yodo de forma que sea apta para el consumo humano.

3.2.3 TIPO DE LA EMPRESA

De acuerdo al sector de actividad que se desempeñará, la empresa GRUPO JEAN S.A, será parte de las empresas productivas específicamente en la producción y refinación de la sal.

3.3 PRODUCTOS DE LA EMPRESA

La principal actividad de la empresa GRUPO JEAN S.A es la refinación de sal en grano para ofrecer un producto de calidad, limpio, sano de forma que el pueblo haitiano pueda consumirlo sin ninguna preocupación alguna. A través de un plan que implique una inversión para crear una fábrica necesaria para producción o refinación de sal en grano en sal de mesa fina y que sea apta para el consumo humano. Llegar a producir la sal por medio de procesos innovadores reconocidos internacionalmente. Con tener la sal refinada y yodizada, se logrará la abolición del consumo de sal en grano haciendo llegar un producto limpio y sano a la mesa de los ciudadanos haitianos, por medio de programas de sensibilización y concientización la gente acerca de la peligrosidad por la degustación de la sal en grano.

Para hacer posible este proyecto, se buscará financiamiento a través de las ONG, organismos estatales que se dedican a empujar al emprendimiento local y por medio de los fondos propios.



Figura 13 Imagen del producto

3.4 SOCIOS, ACCIONISTAS E INVOLUCRADOS EN LA EMPRESA.

La apertura de la organización será la colaboración de un grupo de hermanos y hermanas de la familia JEAN, cada quien aportará el porcentaje necesario para formar el capital de trabajo para iniciar la planta refinadora.

3.5 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DEL MARKETING

3.5.1 DEMANDA POTENCIAL

El estudio de mercado realizado revela que el proyecto tiene un porcentaje de aceptación de 87%, es decir de una población de 324043 habitantes, la demanda potencial que consiste en los posibles consumidores de la sal refinada es:

Demanda Potencial: $324.043 \times 87\% = 281.917$ habitantes

3.5.1.1 PROYECCION DE LA DEMANDA POTENCIAL

Tabla 12 Proyección de demanda potencial

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL(1,4%)	DEMANDA PROYECTADA (HABITANTES)	DEMANDA EN KILOS
2020	281.917,00	1,00	281.917,00	281.917,00
2021	281.917,00	1,01	285.863,84	285.863,84
2022	285.863,84	1,01	289.865,93	289.865,93
2023	289.865,93	1,01	293.924,05	293.924,05
2024	293.924,05	1,01	298.038,99	298.038,99
2025	298.038,99	1,01	302.211,54	302.211,54

Cabe mencionar que, de acuerdo con el estudio de mercado realizado, 87% de las personas encuestadas contestaron de manera positiva al proyecto. De una población de 324043 habitantes, 281917 individuos están dispuestos a adquirir sal refinado (281917 kilogramos de sal anual)

Considerando la capacidad de la planta y la maquinaria que poseerá, nuestra capacidad instalada o la producción normal de los molinos será de 9060 kilogramos de sal mensual, y la producción anual será 108720 kilogramos para poder cubrir una parte de la demanda insatisfecha en un inicio, (281917), que representa el 39% de la demanda potencial (108.720/281.917). Con la adquisición de los 108.720 kilogramos de sal refinado a un precio unitario de 0,65\$, las ventas anuales serán \$70.668, lo que permite proyectar las mismas.

3.5.2 CONSUMO APARENTE

El hábito de adquisición de la sal en la ciudad ‘‘des Gonaïves’’ es mensual de acuerdo a los datos de la investigación de mercado. Por lo tanto, el cálculo del consumo aparente del producto se realiza mediante la siguiente fórmula:

CA= n.p.q donde:

$$C.A=281917 \times 0,65 \times 30 = 5.497.381,50 \$$$

Ca: consumo aparente

n: demanda potencial

p: precio

q: tiempo de compra

3.5.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

La fábrica no tendrá ningún tipo de competencia directa en la actividad de refinación de la sal, salvo los supermercados que importan la sal refinada de otros países, lo cual constituye una rivalidad indirectamente para el proyecto, pero se considera como mínimo. Para remediar esa situación trataremos de ofrecer a los supermercados la sal refinada a mejor precio para evitar la importación de producto extranjero.

Además, existe actualmente en otra provincia del país una empresa cuyo nombre es ‘‘BON SEL DAYITI’’ que se dedica únicamente a lavar la sal, añadir yodo y empaclarlo. Nosotros dedicaremos a proveer un producto totalmente terminado utilizando normas y estándares de calidad.

Por lo general, se puede decir que la competencia es solo de manera indirecta, porque en el sector donde se implementará el proyecto, no hay otra empresa que se dedica a la actividad de refinación de la sal.

3.6 PRODUCTO

3.6.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

El producto que brindaremos a los ciudadanos haitianos se basa en ofrecer a los hogares la sal de mesa refinada y adecuado para el consumo humano. Las propiedades de la sal refinada y yodada permiten que la gente no padece de enfermedades debido al mal uso del producto.

3.6.2 BENEFICIOS QUE BRINDA EL PRODUCTO

Con la implementación de la fábrica refinadora de sal, la población de la ciudad ‘‘des Gonaïves’’ tendrá un producto limpio, yodadizado con el valor correcto, de esta forma se evitará problemas sanitarios, de salud específicamente el bocio y otros inconvenientes que afectan directamente al buen funcionamiento del cuerpo humano por el consumo indebido de la sal.

3.6.3 DIFERENCIA CON LA COMPETENCIA

En el sitio donde se implementará el proyecto, no existe ninguna otra empresa que se dedica a la actividad de refinación de la sal, por lo tanto, seremos la única fábrica en el sector. Lo que constituye una gran oportunidad para el proyecto. Salvo la mínima competencia indirecta debida a pocos supermercados que importan el producto.

3.7 DISTRIBUCIÓN

3.7.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Para distribuir el producto el canal de distribución será directo, es decir desde la fábrica hacia el consumidor con el fin de evitar especulaciones de precio del producto para que todo mundo pueda tener acceso al mismo.

3.7.2 EVALUACIÓN AL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución será directo, analizaremos la necesidad de los clientes y tratar de que el producto será disponible para comercialización.

3.8 COMUNICACIÓN

3.8.1 PROMOCIÓN DE VENTAS

3.8.1.1 GESTIÓN COMERCIAL

La estrategia comercial que la empresa aplicará nos permite lograr una ventaja competitiva frente a los posibles competidores existentes o por venir en el mercado teniendo un posicionamiento sostenible y una fidelización con nuestros clientes.

3.8.1.2 PROCESO DE VENTA

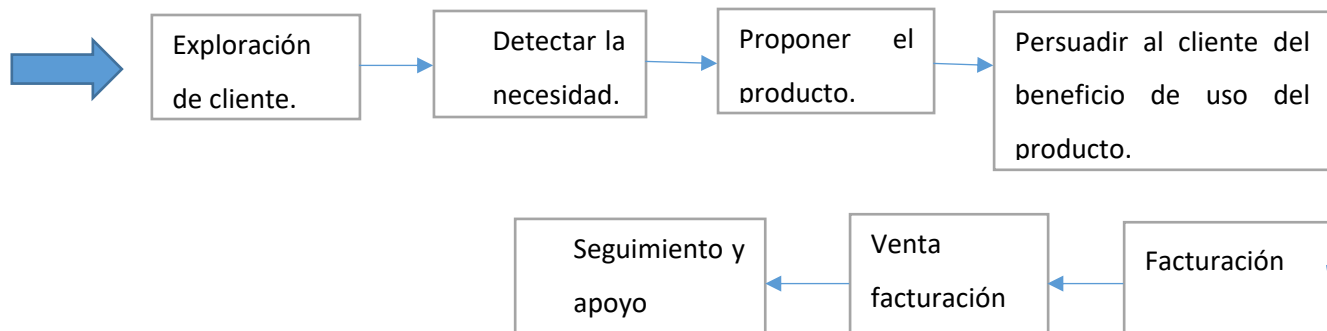


Figura 14 Proceso de ventas

3.8.1.2.2 CADENA DE VALOR



Figura 15 Cadena de valor.

La gestión operativa es un proceso mediante el cual se orienta, se previene, se emplean los recursos y esfuerzos para llegar a una meta.

3.9 PROMOCIÓN

3.9.1 CREACIÓN DE LA MARCA

El producto será distribuido bajo la marca de ‘SEL DE VIE’: SAL DE VIDA.

3.9.2 LOGOTIPO



3.9.3 SLOGAN

SAL REFINADA = VIDA SANA, SIN VOCIO

JEAN'S SALT, THE SOLUTION.

3.9.4 ESTRATEGIA COMERCIAL DEL PRODUCTO

La estrategia que se aplicará para la comercialización y distribución de la sal se basará fundamentalmente en vender las ventajas del consumo de la sal yodada y refinada para su salud y la necesidad de adaptar ese nuevo método de ingerir el producto con la finalidad de evitar el riesgo de que la gente siga enfermando con el bocio.

Para posicionar la fábrica en el mercado y en la mente de los consumidores aplicando las siguientes estrategias para la distribución del producto:

- Promocionar mediante materiales BTL (Below the line, Bajo la línea) usando las redes sociales, es un medio muy económico porque únicamente se requiere tener internet.
- Material POP(Point of purchase: puesta en los puntos de venta (: dípticos, trípticos, merchandising, spot publicitario.

3.10 FUNCIONES ESPECÍFICOS DE LOS PUESTOS

3.10.1 GERENTE

Principales actividades de direccionamiento

- Representar jurídicamente y legalmente la empresa.
- Llevar a cabo la planificación, organización, dirección, controlar y evaluar resultados.
- Atender a los clientes especiales.
- Establecer los planes de desarrollo de la empresa o negocio.
- Conocer el mercado y tomar las medidas necesarias para que su empresa o negocio funcione con éxito.

3.10.2 SECRETARIA

- Atención al público.
- Mantener los archivos de contratos suscritos por la empresa con terceros.
- Atender diariamente de las agendas de la Gerencia.
- Receptar los mensajes telefónicos de gerencia.
- Controlar el fondo fijo (Caja chica), de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos para tal función.

Las áreas funcionales más caracterizadas son:

Producción, comercialización, financiación, recursos humanos y compras.

3.10.3 GERENTE ADMINISTRATIVO

Funciones

- Planear las actividades a ejecutar.
- Organizar la ejecución de las mismas.
- Dirigir al personal.
- Controlar el cumplimiento de los objetivos.
- Evaluar si las actividades se han cumplido como se les planificaron.

3.10.4 GERENTE PRODUCTIVO

Funciones

- Implementar higiene y seguridad industrial.
- Controlar la producción y de los inventarios.
- Controlar la calidad.
- Analizar y controlar la fabricación o manufactura.
- Vigilar los insumos, entrada y salida.

3.10.5 GERENTE DE RECURSOS HUMANOS

Funciones

- Diseñar las políticas a seguir en el reclutamiento, selección, formación, desarrollo, promoción y desvinculación, del personal.
- Elaborar e implementar la política del personal, para conseguir que el equipo humano de la organización sea el adecuado.
- Supervisar la administración del personal.
- Establecer un clima laboral adecuado con el objetivo de motivar al personal y su calidad de vida.
- Coordinar las relaciones laborales en representación de la empresa.

3.10.6 CONTADOR.

Funciones

- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido para Fondos de Empleados.
- Llevar los libros mayores de acuerdo con la técnica contable y los auxiliares necesarios.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias del orden municipal y nacional, a los cuales el Fondo de Empleados esté obligado.
- Preparar y certificar los estados financieros de fin de ejercicio con sus correspondientes notas, de conformidad con lo establecido en las normas vigentes.

3.10.7 JEFE DE PRODUCCIÓN.

Funciones

- Mantener la producción a tiempo y en perfecto funcionamiento.
- Dar mantenimiento a los molinos.
- Controlar el funcionamiento de los mismos.
- Control de calidad.

3.10.8 VENDEDOR

Funciones

- a) Establecer una perfecta relación entre los clientes y la empresa.
- b) Participar en la resolución de conflicto entre cliente y la empresa.
- c) Promover la mercadotecnia de la empresa
- d) Administrar el área de venta.

3.11 DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

3.11.1 GERENTE GENERAL (Anexos)

Dentro de la empresa GUPO JEAN S.A, el gerente general se encargará de asegurar el correcto funcionamiento de la organización en toda su integralidad, velar por el cumplimiento de los objetivos planteados, tomar las decisiones recurrentes con el fin de que la empresa siga con sus acciones y mantenerse en marcha.

El empacador aparte de ejecutar la actividad de empacar el producto terminado, también se cumplirá la función de bodeguero para gestionar y controlar la entrada y salida de la sal.

3.12 DESARROLLO PERSONAL

3.12.1 CAPACITACIÓN

La empresa tendrá un plan de capacitación anualmente para sus colaboradores para mantenerlos capacitados y actualizados con los nuevos cambios en temas de tecnología, maquinaria y equipos para asegurarse el crecimiento sostenible de la fábrica.

3.12.2 ADMINISTRACIÓN DE SUELDOS Y SALARIOS

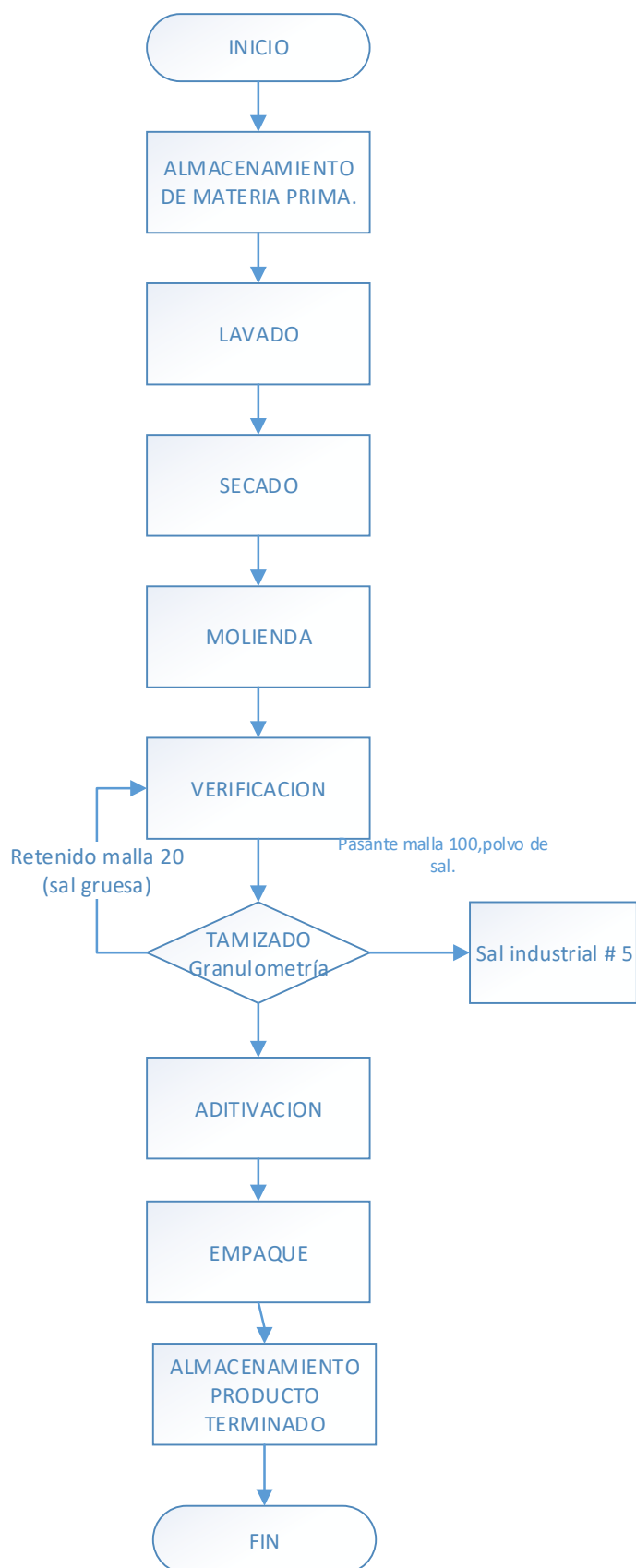
La empresa se comprometerá a compensar la labor de los empleados mediante un sueldo y salario digno y justo, pagándoles puntualmente, brindarles los beneficios necesarios para que se sientan parte de la organización y que la empresa se preocupa siempre para su bien estar.

3.13 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE PRODUCCIÓN

3.13.1 LEVANTAMIENTO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

La obtención de la sal de mesa se realiza de acuerdo a un conjunto de procesos que se detallan mediante el diagrama de flujo a continuación.

3.13.2 DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS



3.13.2.1 EVAPORACIÓN Y CRISTALIZACIÓN

Etimológicamente la palabra evaporación viene del latín evaporatio, es un proceso físico que consiste en la transformación gradual de un líquido en vapor, pues, en las plantas salineras se bombean agua de mar a las piscinas que se dedican a la evaporación y con el transcurso de tiempo y la acción del viento y el sol se procede al aumento de la densidad del agua y dará como resultado la cristalización y así obtendrán la sal en grano.

Esta etapa consiste en la elaboración sistemática de varias piscinas y un decantador por medio del cual se alimenta a las piscinas cristalizadoras de menor tamaño y de esta manera se controla constantemente la densidad con la finalidad de eliminar las impurezas químicas (Ca, Mg, SO₄ que caen aferentemente a la cristalización de la sal, con las aguas denominadas amargas.



Figura 16 Evaporación del agua de mar y proceso de cosecha de sal en grano.

3.13.2.2 COSECHA

Es el proceso de recolección de la sal en grano posterior de la cristalización y evaporación del agua de mar.

3.13.2.3 LAVADO Y CENTRIFUGADO

Es el proceso que consiste en la eliminación de las impurezas que vienen acompañado la sal en grano de la evaporación del agua del mar, se realiza este procedimiento por medio de una tina lavadora donde circula el agua y la sal, de esta forma se agita el agua para quitar toda suciedad con el fin de obtener un producto limpio y listo para pasar a la etapa de molienda.

Para liberar la sal lavada del exceso de humedad, el producto pasa por una secadora centrífuga que gira a altas revoluciones.



Figura 17 Proceso de lavado y centrifugado de sal en grano.

3.13.2.4 SECADO

Esta etapa consiste en alimentar a los cilindros giratorios de sal húmeda que dentro de ellos tienen unos peines que revuelven la misma y de esta manera el calor que existe dentro de los cilindros se distribuye homogéneamente, consecuentemente el producto alcanza una temperatura de 125°C que representa el calor máximo para quitar totalmente la humedad. La generación de calor es posible gracias a la instalación de un quemador de diésel cubierto por paredes de ladrillos refractarios que tienen la finalidad de mantener el

calor dentro de la recamara de aire, provocando una llama de alto contenido calorífico que calienta la sal al interior del cilindro y al otro lado de este existe un sistema que genera aire avivando la llama. El mismo sistema de extracción ayuda a la evacuación de gases producidos por la combustión del combustible. Luego la sal caliente pasa a otro cilindro enfriador de las mismas características que el anterior, pero sin llama permitiendo reducir la temperatura de la sal por lo menos a 40 ° C y de tal manera tenemos un producto seco de 85°C.

3.13.2.5 MOLIENDA

Después de haber lavado y secado, se procede a moler. El proceso de molienda se realiza en dos plantas, en la primera planta número 1 se lo realiza en 3 etapas:

1- Una pre-molienda mediante un molino de paletas marca Hazmag, el cual golpea el grano de sal rompiendo su estructura y reduciendo el tamaño del grano. Luego pasa por los molinos de rodillos ‘‘Ludman 1’’ y ‘‘Ludman 2’’ con diferentes calibraciones de aberturas que van reduciendo gradualmente el producto para no malograr o dañar la máquina hasta obtener el tamaño ideal.

2- En la planta dos, se realizan este proceso de molienda en una sola etapa, mediante un molino de disco logra en un solo paso reducir el tamaño de la sal en la dimensión deseada. Pero durante este proceso usando el molino de disco, se encuentra una gran cantidad de polvo de sal, y la extracción de este polvo se realiza mediante un sistema de extracción de polvo, que, luego se considera como subproducto denominada sal industrial #5.

3.13.2.6 TAMIZADO

Esta etapa es la clasificación de la sal molida por medio de conjunto de zarandas o pasadores de diferentes calibres, pues, la planta uno se compone de un sistema de dos (2) cernidores con tres niveles de malla cada uno por encima se coloca la malla 20 y su contenido es sal gruesa que debe ser regresado a moler nuevamente, luego viene la malla 30 que de igual manera tiene sal gruesa que también retorna a moler una vez más y por último la malla 100 que tiene la sal deseada lista para la adivinación de yodo y flúor , y polvo de sal denomina sal industrial # 5.-

Por el otro lado, en la planta 2 existe otro conjunto de tres (3) zarandas componiendo de dos niveles de malla cada uno: la malla 30 que tiene la sal gruesa que

regresa a moler y la malla 100 que retiene la sal de mesa lista para la adivinación de yodo y flúor y el pasante que es la sal industrial #5.

3.13.2.7 ADITIVACIÓN.

Existen 3 tipos de sal de mesa que son:

1.- Sal yodada que contiene yodo en un rango de 20ppm a 40ppm (20-40 mg/kg de sal).

2.- Sal yodada y fluorizada, de la misma manera el yodo está en un rango de 20 ppm a 40 ppm y flúor de 200 a 250 ppm y la última categoría de sal de mesa es la súper refinada que contiene la misma cantidad de yodo y flúor y además un polvo anti-humectante de nombre Zeolex 23-A, es un aluminosilicato de sodio que confiere al producto resistencia a la humedad.

La adivinación consiste en la preparación de una solución de cada aditivo. Para el yodo se disuelve el yodato de potasio en agua agitándole y luego se adiciona mediante un tanque de presión con aire.

3.13.2.8 EMPAQUE

Enfundar la sal ya refinada para la comercialización a los hogares de la ciudad.



Figura 18 Empaque manual del producto.

3.14 CARACTERÍSTICAS DE LA TECNOLOGÍA

A lo largo de la transformación y evolución de la humanidad la tecnología se convierte en un factor fundamental en todos los aspectos, las organizaciones que cuentan con esa herramienta tiene una ventaja competitiva sin igual. Haití en comparación con otros países se encuentra muy atrás por no decir en el último escalón del mundo tecnológico, lo que provoca una deficiencia significativa en el sistema productivo del país.

La ventaja del proyecto se basa en que no se requiere de mayor tecnología para la implementación del mismo, en nuestro caso se necesitará un molino de discos para moler la sal en grano en la dimensión deseada, una tina para lavar la sal despojándola de las impurezas, un quemador diésel para secar la sal y un conjunto de zarandas que permite clasificar la sal molida según su tamaño.

3.14.1 MAQUINARIA Y EQUIPO

Para la implementación de este proyecto, se necesitará principalmente un molino de discos que permite moler la sal en grano, una tina lavadora con la que se lave la sal para quitarle las impurezas que posee proveniente del agua de mar, un quemador diésel que facilita secar la sal después del proceso de lavado para despojarla de la humedad y conjunto de mallas que ayudan en el proceso de tamizaje. Adicional se podrá contar con una microonda como sustituto del quemador diésel para secar la sal.



Figura 19 Molino de discos para moler sal en grano.



Figura 20 Tina lavadora.



Figura 21 Quemador diésel para secar la sal húmeda.



Figura 22 Zalandras o Tamiz

4.14.2 MANTENIMIENTO

Por medio de un plan de mantenimiento, se realizará mantenimiento preventivo y correctivo con el fin de evitar daños eventuales de la maquinaria que puede tener graves consecuencia en la producción y satisfacer constantemente la necesidad de nuestros clientes.

3.15 IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Para la implementación de este proyecto, nuestros proveedores serán los productores de sal en grano para la evaporación del agua del mar, de quienes compraremos la sal que viene de las piscinas para luego proceder a su refinación y adquirimos también el yodo para realizar el proceso de adivinación. Tendremos un gran poder de negociación con los proveedores por falta de competencia, por lo que, uno de los elementos que exigiremos a los proveedores es brindar un producto que no contiene demasiadas impurezas.

- a) En el caso de este proyecto, los proveedores serán los dueños de las piscinas del mar, quienes nos proveerán la sal en grano.
- b) La casa de los químicos haitianos.

3.15.1 ANÁLISIS DEL PROVEEDOR

Lo primero que se debe realizar analizando los proveedores es clasificarlos de acuerdo a los productos que ofrecen, averiguar la porción del mercado que tienen, el nivel de cumplimiento de los requisitos de calidad del producto que vende, el precio y el plazo de entrega, diagnosticar los proveedores potenciales con el fin de establecer una relación de preferencia con ello. Este grupo de distribuidores deben cumplir con estas características: Precios competitivos, fiabilidad en calidad y plazo de entrega, proximidad y cercanía a la empresa. Nuestra organización tendrá un plan de evaluación periódico a los proveedores para constatar el grado de cumplimiento de los mismos.

Tabla 13 Proveedores (grupo 1)

Proveedores	Productos	Unidad	Cantidad	Precio
Proveedor 1	Sal en grano	libras	1	\$ 0,10
Proveedor 2	Yodo	kgramo	1	\$ 0,5
Proveedor 3	Aluminosilicatos de sodio.	kgramo	1	\$ 0,5

Información de proveedores (Fuente: propia).

Tabla 14 Proveedores (grupo 2)

Proveedores	Productos	Unidad	Cantidad	Precio
Proveedor 1	Sal en grano	libras	1	0,15
Proveedor 2	Yodo	kgramo	1	0,55
Proveedor 3	Aluminosilicato de sodio	kgramo	1	0,60

Información de proveedor 2 (Fuente: propia).

3.16 MANO DE OBRA

Tabla 15 Mano de Obra

Concepto	Sueldo mensual	ONA	Aporte patronal	Total mensual	Total Anual
Jefe de producción	\$ 200,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 224,00	\$ 2688,00
Trabajador 1	\$ 150,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 168,00	\$ 2016,00
Trabajador 2	\$ 150,00	\$ 9,00	\$ 9,00	\$ 168,00	\$ 2016,00
Total	\$ 500,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 560,00	\$ 6720,00

Datos de la mano de obra (Fuente: propia).

La organización contará con tres (7) trabajadores (Gerente general, Secretaria, Producción, RRHH, Contabilidad, Operación y Empacamiento) con los cuales producirá 453 kilogramos de sal diario, 9060 kilogramos mensual y 108720 kilogramos anual, tal producción que será variable de acuerdo a la cantidad demandada. Cabe mencionar que la equivalencia del dólar americano en moneda haitiano (Gourdes) tiene un valor significativo. En la actualidad 1 \$ norte americano vale 95 gourdes haitiano.

3.17 TAMAÑO DE LA EMPRESA.

El estudio del tamaño del proyecto nos permite contemplar la parte técnica y la infraestructura del proyecto, la mano de obra y los recursos materiales que se requiere para la puesta en marcha y el funcionamiento operativo del mismo.

3.17.1 DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD DEL PROYECTO

Para realizar un análisis integral del tamaño de la capacidad del proyecto, es necesario considerar tres aspectos fundamentales:

- La capacidad física: en el caso nuestro el proyecto tendrá una capacidad física de 300 metros cuadrados, de los cuales 250 metros constituirán la capacidad óptima y 50 metros cuadrados dedicarán al espacio verde y parqueaderos.

3.17.2 REPARTICIÓN DE LA CAPACIDAD ÓPTIMA

- Área de atención al cliente: $8 \times 6 = 48 \text{ m}^2$.
- Área administrativa: $8 \times 7 = 56 \text{ m}^2$.
- Área de producción: $9 \times 8 = 72 \text{ m}^2$.
- Bodega: $6 \times 5 = 30 \text{ m}^2$.
- Archivo: $5 \times 5 = 25 \text{ m}^2$.
- Baño: $4 \times 4 = 16$

3.17.3 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La ubicación representa un elemento clave en el éxito o fracaso de un proyecto, por consiguiente, eso determina la aceptación o el rechazo de los clientes o del personal por no disponer de un sitio apropiado de acceso para conseguir o adquirir el producto que ofrecemos. La ubicación debe ser un lugar bien adecuado que cumple con las expectativas del proyecto, por ejemplo, cubrir la mayor parte de población posible, de esta manera el negocio puede lograr o esperar a una alta rentabilidad.

Por lo tanto, el sitio donde se instalará la empresa GRUPO JEAN S.A será muy favorable debido a que no existirá ninguna otra empresa que se dedicará a la actividad de refinación de la sal de mesa. Los factores que se analizan para escoger el macro sector son: la seguridad que es un elemento de suma importancia para el proyecto, en este aspecto la localidad cuenta con un sistema seguro, centro de policía y brigadas de control permanente; La movilidad, la situación socio económica, situación de crecimiento y aspecto cultural y transporte.

3.17.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN

La macro localización en la definir la provincia, región, zona o área geográfica donde se debe ubicar la fábrica. El sector que se ha seleccionado para la refinación y comercialización de la sal cuenta con todo lo necesario para lograr el tal fin. A demás las vías de acceso de la localidad están en perfecta condición, es un factor favorable para el proyecto. La macro localización de la empresa GRUPO JEAN S. A será en Haití, provincia del ‘‘Artibonite’’ en la ciudad des ‘‘Gonaïves’’.

Tabla 16 Matriz de la macro localización.

	Seguridad			Nivel socio economico			Nivel cultural			Tendencia de crecimiento			Tendencia de crecimiento
	Gattereau	Bienac	Bigo	Gattereau	Bienac	Bigo	Gattereau	Bienac	Bigo	Gattereau	Bienac	Bigo	
Gattereau		0.75	0.75		0.75	0.75		0.75	0.75		0.75	0.75	6
Bienac	0.25		0.75	0.25		0.75	0.25		0.75	0.25		0.75	3.5
Bigo	0.25	0.25		0.25	0.25		0.25	0.25		0.25	0.25		2

Factores de localización del proyecto (Fuente: propia)

Análisis de la macro localización

Los datos de la matriz de priorización de los factores relevantes nos indican que el macro sector idóneo para la implementación del proyecto es Gattereau, sector norte de la ciudad des ‘‘Gonaïves’’.

3.17.3.2 ASPECTO GEOGRÀFICO

Ubicación: La provincia de ‘‘Artibonite’’ se ubica al norte de Haití.

Límites: La provincia de Artibonite se encuentra limitada al norte con la provincia de cabo haitiano, al oeste con Puerto príncipe, la capital de Haití, al sur con ‘‘les Cayes’’.

Capital: El capital es ‘‘Gonaïves’’.

3.17.3.3 ASPECTO SOCIO-ECONÒMICO Y CULTURAL

El punto fundamental de este proyecto se encuentra focalizado en las personas, el problemático de la sal que existe en el país constituye una situación preocupante que requiere acciones concretas buscando una solución que beneficiará a toda la comunidad. Por medio de este plan de negocio, se mejorará las condiciones en las cuales se consumen la sal en el país, y de manera específica combatir el problema de bocio que afecta directamente a la salud de los ciudadanos, contribuir en la generación de nuevas fuentes de trabajo en la ciudad.

Desde el punto de vista económico, se refiere a un indicador que cumple el papel de medidor y controlador del comportamiento de las actividades económicas, el flujo de dinero, de bienes y de servicios tanto a nivel nacional e internacional.

La crisis política y la corrupción afectan en gran manera a la economía de la República de Haití, lastimosamente a pesar de todo lo que está sucediendo en el país, la comunidad Internacional y los organismos que se encargan de velar por los derechos humanos y crecimiento económicos de países pobres como el caso de Haití han cerrado totalmente los ojos sobre el dicho país, porque en los últimos tiempos al hablar de las protestas sociales en América Latina, se refieren a Colombia, Chile, Argentina, Bolivia, Brasil o Ecuador y casi se olvidan el caso de Haití.

Pese a que Haití es el primer país donde se iniciaron los disturbios y las protestas violentas en la región, pero las recientes movilizaciones no marcan el inicio de situación económica agravante del país, por cierto, lo empeoró. La crisis política, económica y social lleva décadas en la cual el pueblo haitiano permanece día a día en la miseria, penuria y malas condiciones de calidad de vida. Hablando del Producto Interno bruto (PIB), es hablar de un indicador económico que permite evaluar el valor monetario de los bienes y servicios que produce un país durante un periodo determinado. Además, el PIB ayuda a apreciar el crecimiento o decrecimiento de la producción de un país.

Este indicador marca una pendiente descendiente por la débil producción nacional que casi en su totalidad se dedica a la producción de subsistencia, por consecuente la mayoría de los productos son importados lo que provoca el encarecimiento de los precios o el aumento descontrolado de la inflación. Pues, las importaciones en relación con las exportaciones son muy elevadas causa balanza comercial casi siempre negativa. Considerando la situación alarmante de la economía haitiana, se puede deducir que tendrá un impacto negativo sobre el proyecto, pero tomando en cuenta la gran cantidad de sal en grano que existe en el país y es la principal materia prima para la fabricación del producto final, se compensará cualquiera amenaza.

3.17.3.4 INFRAESTRUCTURA

La instalación de la planta refinadora de sal contará con un espacio físico amplio, equipado con maquinaria necesaria para la realización de la actividad de refinación de sal de mesa para el consumo humano. Trabajaremos para generar un clima laboral favorable para el óptimo desempeño de nuestros colaboradores. Contar con fuentes de financiamiento adecuada para asegurar la viabilidad del proyecto, los recursos materiales y materia prima requerida para el procesamiento de la sal.

3.17.4 MICROLOCALIZACIÓN

Con el fin de determinar con mayor certidumbre la micro localización del proyecto, mediante una matriz de factores relevantes, se dará una calificación a cada factor de acuerdo a su nivel de importancia y el lugar que tiene la mayor ponderación es representa el sitio exacto para la ubicación de la empresa. Al terminar la asignación de la calificación correspondiente, se procede a la multiplicación de la ponderación por la nota dada, de esta manera se obtiene el puntaje de cada sector para hacer la suma.

3.17.4.1 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS DE MICROLOCALIZACIÓN

Para el análisis de alternativas de micro localización de la planta refinadora de sal, se considera los siguientes factores:

- La cercanía al mar
- Vías de acceso
- Seguridad
- Servicios básicos
- Transporte

3.17.4.1 COQUIS DE LA MICRO LOCALIZACIÓN



Figura 23 croquis de micro localización

3.17.4.2 MATRIZ DE EVALUACIÓN PARA LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Tabla 17 Matriz de evaluación.

Factores Relevantes	Ponderación	Sectores					
		Gattereau		Bienac		Bigo	
		Calificacion	Total	Calificacion	Total	Calificacion	Total
Cercanía al mar	0,4	8	3,2	9	3,6	7	2,8
Vías de acceso	0,3	9	2,7	8	2,4	5	1,5
Seguridad	0,1	8	0,8	4	0,4	5	0,5
Seguridad Climático	0,05	9	0,45	5	0,25	6	0,3
Servicios básicos	0,1	7	0,7	7	0,7	8	0,8
Transporte	0,05	8	0,4	6	0,3	9	0,45
Total	1		8,25		7,65		6,35

Factores relevantes de localización (Fuente: propia)

3.17.4.3 ANÁLISIS DE LA MATRIZ DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

El sector gattereau representa el lugar apropiado para la instalación de la planta refinadora de sal debido a que en la matriz tiene el mayor puntaje, además es un sector que tiene un aspecto positivo frente a las catástrofes naturales. La ciudad des Gonaïves se encuentra al norte de Haití, se trata de la tercera ciudad del país en población y es el capital de la provincia o departamento de Artibonito, limitada al norte por la comuna de Ennery, oeste por la comuna de Estère, y Noroeste por la comuna de Gros-morne.



Figura 24 Croquis macro localización.

3.18 TAMAÑO DE LA PLANTA Y SUS FACTORES CONDICIONANTES

3.18.1 TAMAÑO DE LA EMPRESA.

El estudio del tamaño del proyecto nos permite contemplar la parte técnica y la infraestructura del proyecto, la mano de obra y los recursos materiales que se requiere para la puesta en marcha y el funcionamiento operativo del mismo.

3.18.2 FLUJO DE PRODUCCIÓN

El Proceso de la refinación de la sal se realiza a través de un conjunto de proceso que, de se interrelacionan secuencialmente para dar la sal de cocina una transformación necesaria y listo para el consumo humano.

Tabla 18 Tiempo productivo.

Proceso	Actividad	Minutos	Kilogramos	Tiempo x Kilogramo
Refinación de la sal de mesa	Recepción de sal en grano	10	200	0,05
	Almacenamiento	5	200	0,03
	Lavado de sal en grano	7	100	0,07
	Secado	20	100	0,20
	Molienda	15	100	0,15
	Tamizado	10	100	0,10
	Aditivación	1	98	0,01
	Empaque	30	98	0,31
	Almacenamiento	15	98	0,15
Total Tiempo productivo				1,06

Tiempo promedio de producción de 1 kg de sal (Fuente: propia)

Los 1,06 minutos representan el tiempo promedio que se demoran para producir un kilogramo de sal de mesa.

Mejía, E. J. (2016). Aplicación del Modelo Jessi ampliado con muestreo de áreas para la estimación de demanda potencial para el segmento de Millenials en Ecuador. Revista Publicando, 3(7), 333- 345.

Demanda Potencial: $324043 \times 87\% = 281.917$ habitantes

Tabla 19 Producción.

Minutos X día	Tiempo x Kg	Producción diario	Producción mensual	Producción anual
480	1,06	453	9060	108720

Producción (Fuente: propia)

3.18.3 DISEÑO Y DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA Y OFICINA.

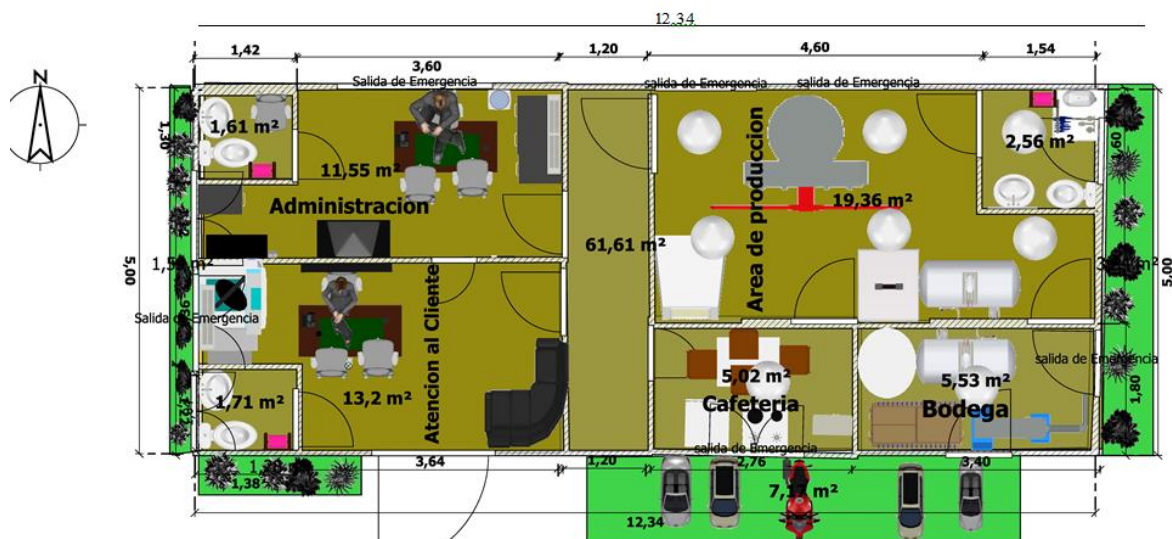


Figura 25 Distribución de la planta refinadora de sal.

3.18.4 REQUERIMIENTOS DE MÁQUINARIA Y EQUIPO

Tabla 20 Cuadro de activos

Descripción	Cantidad	Unidad
Terreno	100	m ²
Construcción	60	m ²
Vehículo	1	
Total		\$
Muebles y Enseres		
Silla Gerente	1	\$
Mesa de trabajo	1	m
Sillas de visitas	10	\$
Mesa de reuniones	1	\$
Archivador documentos	1	\$
Total Muebles y Enseres	14	
Maquinaria y equipos		
Molino de discos	1	
Tina lavadora	1	
Tanque de presión	1	
Quemador diesel	1	
Total Maquinaria y equipos	4	
Equipo de computación		
Computadora	1	
Impresora	1	
Total equipo de computación	2	

Cuadro de Activos (Fuente: propia)

3.19 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE DERECHO EMPRESARIAL

3.19.1 OBJETIVO DEL ÁREA

Redactar la base legal, la forma jurídica y los requisitos legales de constituciones de la organización.

3.19.2 FORMA JURÍDICA

La forma jurídica de la fábrica será individual, porque tendrá un solo propietario.

3.19.3 EL MARCO LEGAL DE LA FÁBRICA.

LEY SOBRE EL CÓDIGO LABORAL Y LAS INVERSIONES MODIFICANDO EL DECRETO DEL 30 DE OCTUBRE DEL 1989.

Vista la ley del 2 de agosto del 2002 sobre las Zonas Francas; considerando que es necesario, para dinamizar la economía nacional, de tomar todas las disposiciones útiles con el fin de acelerar el ritmo de las inversiones productivas; pensando que la inversión privada nacional como internacional es el factor determinante del crecimiento y del desarrollo económico de un país; Considerando la necesidad de crear un clima favorable a la inversión en Haití por el otorgamiento de garantía legal y la puesta en vigor de un reglamento simple y eficaz; considerando que, mediante su programa de lucha contra la pobreza, el objetivo del gobierno es favorecer la ampliación de la economía, las transferencias de tecnologías y la integración de la producción nacional, priorizando, los sectores del turismo, de la agricultura y de la artesanía, el desarrollo de pequeñas y medias empresas y las zonas francas; considerando que, para garantizar el desarrollo sostenible de Haití, es conveniente que protagonice o poner en primer plano la actividad económica.

Según el artículo 34 del presente código, son consideradas como inversiones privilegiadas, todas las que se dedican a la transformación de la materia prima de origen local o extranjera con el objetivo de crear un valor agregado más o menos de un 35% del consumo local.

3.19.4 REQUISITOS DE CONSTITUCIÓN

- Patente

3.19.5 PERMISOS

De acuerdo a lo dispuesto en la normativa legal, para iniciar un negocio individual en la Republica de Haití se requiere tener el permiso de funcionamiento, documento que se deberá sacar en el municipio.

3.19.6 REGLAMENTO INTERNO DE LA FÁBRICA

El reglamento interno de GRUPO JEAN'S abarcará los siguientes puntos:

- La hora de entrada será de 7h AM y salida a las 17h PM, horario que se sujetará a modificación de acuerdo al volumen de producción que tenemos.
- El periodo de descanso será de 1 hora por turno para no parar la producción.
- La forma de remuneración será quincenal
- Se requiere un ámbito laboral adecuado y respetuoso, cualquier incumplimiento de ese reglamento será sujeto a sanciones disciplinario que podrá ser monetario.

3.20 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

3.20.1 IMPACTO AMBIENTAL

La refinación de la sal no tiene en si un impacto ambiental significativo o relevante, porque la sal en grano viene directamente de una fuente inagotable que es el mar y en el proceso de producción se usan recursos naturales como el sol. Que en realidad no afecta en nada al medio ambiente.

Los mínimos de residuos sólidos que se generará serán clasificados y guardados en un lugar específico para reciclaje, mientras que el agua que se utilizará para lavar la sal serán estoqueado en piscinas donde se realizará un tratamiento para poder volver a utilizarlo.

Los residuos del lavado de la sal como el agua salada, así como de otras aguas residuales conllevan a la desintegración del agua pura provocando su contaminación. En el impacto al medio físico, el factor agua es el más utilizado ya que

se necesita bastante agua para realizar el proceso de lavado de la sal con el fin de despojarlo de las impurezas, los impactos negativos que se dan son moderados como consecuencia del uso de este elemento.

3.20.2 IMPACTO SOCIAL

En el ámbito social, el proyecto se contribuirá a solucionar de una parte, la situación de insalubridad en la cual el pueblo haitiano está consumiendo la sal en grano, de otra parte, apoyar a generar fuentes de trabajo para el mismo (pueblo haitiano). Sensibilizar y concientizar a la población de las consecuencias negativas que trae el consumo de la sal en grano y al mismo tiempo informarles sobre los beneficios de la sal refinada. Solventar la necesidad insatisfecha y mejoramiento del nivel de ingreso tanto del propietario y de los colaboradores.

3.21 PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE ECONOMÍA, CONTABILIDAD Y FINANZAS

3.21.1 OBJETIVO DEL ÁREA CONTABLE

Llevar la contabilidad de la fábrica de manera eficiente y eficaz para el desarrollo sostenible de la misma.

3.21.2 INVERSIÓN TOTAL REQUERIDA

Tabla 21 Cuadro de Inversión

Conceptos	Uso de recursos
Terreno	\$ 8.250,00
Construcción	\$ 6.382,12
Vehículo	\$ 3.000,00
Muebles y Enseres	\$ 480,00
Maquinaria y equipo	\$ 3.690,00
Equipo de Computación	\$ 800,00

Total activos fijos	\$
	22.602,12
Activos diferidos	
Gastos de constitución	\$ 150,00
Estudio de factibilidad	\$ 100,00
Total activos diferidos	\$
	250,00
Capital de trabajo	
Costos de producción	\$ 4.183,88
Gastos Administrativos	\$ 504,00
Gastos de ventas	\$ 150,00
Total capital de trabajo	\$
	4.837,88
Total Inversión	\$
	27.690,00

Cuadro de inversión (Fuente: propia)

Tabla 22 Cuadro de depreciaciones

CONCEPTO	Valor de Adquisición	Depreciación anual		Depreciación Acumulada	Valor Residual
		Año 1	Año 2		
EQUIPO DE COMPUTO	800,00			533,33	
VEHICULO		266,67	266,67		266,67
MUEBLES Y ENSERES	5.000,00	1.000,00	1.000,00	2.000,00	3.000,00
MAQUINARIA	750,00	75,00	75,00	150,00	600,00
	3.690,00	369,00	369,00	738,00	2.952,00
TOTAL INVERSION FIJA	10.240,00	1.710,67	1.710,67	3.421,33	6.818,67

Cuadro de depreciaciones (fuente: propia)

Tabla 23 Amortización del diferido

Diferido	valor	vida util del proyecto	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Gastos de constitución	\$ 150,00	\$ 5,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Estudio de factibilidad	\$ 100,00	\$ 5,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Total	\$ 250,00		\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00

Amortización del diferido (Fuente: propia)

3.21.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

3.21.3.1 INGRESOS

3.21.3.2 PLAN DE VENTAS

Tabla 24 Ingresos por ventas

Concepto	Valor	
Costo unitario	\$	0,43
Inflación media	\$	0,22
Pvp	\$	0,65
Producción mensual (kilogramos)		9060
Ingreso mensual	\$	5.889,00
Ingreso anual	\$	70.668,00

Proyección de ventas (Fuente: propia)

Nota: Considerando que en un día hay 480 minutos laborables y tomaremos 1,06 minuto como tiempo aproximadamente para producir un kilogramo de sal, dividiendo los 480 minutos para 1,06 tenemos la producción diaria ($480/1,06=453$ kg), y se multiplica los 453kg por los 20 días laborables para sacar la producción mensual. ($453*20=9060$ kg).

Tabla 25 Proyección de ventas

Años	Ventas Anuales	Tasa de crecimiento poblacional	Ventas Proyectadas
2020	70668	1	70668
2021	70.668,00	1,013	71.586,68
2022	71.586,68	1,013	72.517,31
2023	72.517,31	1,013	73.460,04
2024	73.460,04	1,013	74.415,02
2025	74.415,02	1,013	75.382,41

Proyección de ventas (Fuente: propia)

3.21.4 EGRESOS

3.21.4.1 COSTOS VARIABLES

Los costos variables eran en función del volumen de sal producido, de este rubro tendremos la materia prima, costos indirectos de fabricación y mano de obra (operarios).

Tabla 26 Costos variables

Conceptos	Costo variable mensual	Costo variable anual
MPD	\$ 2.355,60	\$ 28.267,20
MOD	\$ 336,00	\$ 4.032,00
CIF	\$ 1.426,30	\$ 17.115,60
GASTOS DE VENTAS	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Total	\$ 4.267,90	\$ 51.214,80

Proyección costos variables (Fuente: propia)

3.21.4.2 COSTOS FIJOS

El rubro de los costos fijos estará compuesto por las depreciaciones de los activos, la amortización de la deuda, sueldos administrativos, servicios básicos etc.

Tabla 27 Costos fijos

Concepto	Costo fijo mensual	Costo fijo anual
Depreciación	\$ 285,11	\$ 3.421,33
Amortización del diferido	\$ 20,83	\$ 250,00
Sueldos Administrativos	\$ 518,17	\$ 6.218,00
Servicios básicos	\$ 30,00	\$ 360,00
Total	\$854,11	\$ 10.249,33

Proyección costos fijos (Fuente: propia)

3.21.5 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Tabla 28 Financiamiento de la inversión

RECURSOS PROPIOS	\$16270	58,76%
RECURSOS EXTERNOS	\$11420	41,24%
TOTAL INVERSION REQUERIDA	\$27690	100%

Financiamiento del proyecto(Fuente: propia)

3.21.5.1 AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

Tabla 29 Amortización de deuda.

Monto	11.420,00					
Tasa	12%					
Plazo	2 años					
Periodo	4					
Semestral	TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Años	Período	Capital (monto)	Intereses	Cuota de pago	Capital pagado	Saldo
2020,año base	0	\$11.420,00	-	-	-	\$11.420,00
2021	1	\$11.420,00	\$1.370,40	\$3.759,86	\$2.389,46	\$9.030,54
	2	\$9.030,54	\$1.083,67	\$3.759,86	\$2.676,19	\$6.354,35
2022	3	\$6.354,35	\$762,52	\$3.759,86	\$2.997,34	\$3.357,02
	4	\$3.357,02	\$402,84	\$3.759,86	\$3.357,02	\$0

Amortización de la deuda (Fuente: propia)

3.21.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

3.21.6.1 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Tabla 30 Estado de flujo de efectivo.

RUBROS	Año					
	base,2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos						
Ventas	\$ -	\$ 71.586,68	\$ 72.517,31	\$ 73.460,03	\$ 74.415,01	\$ 75.382,41
Valor residual						6818,67
TOTAL INGRESOS		\$ 71.586,68	\$ 72.517,31	\$ 73.460,03	\$ 74.415,01	\$ 82.201,08
Egresos						
Inversión	\$-27.690,00					
Costo de operación	\$ -	\$ -50.403,10	\$ -51.411,16	\$ -52.439,39	\$ -53.488,17	\$ -54.557,94
Gastos Administrativos		\$ -6.168,96	\$ -6.292,34	\$ -6.418,18	\$ -6.546,55	\$ -6.677,48
Gastos de Ventas		\$ -1.836,00	\$ -1.872,72	\$ -1.910,17	\$ -1.948,38	\$ -1.987,35
Préstamo recibidos	\$ 11.420,00					
Amortización de la deuda		-2.389,46	-2.676,19	-2.997,34	-3.357,02	0,00
Recuperación capital de trabajo						4.837,88
TOTAL EGRESOS	\$-16.270,00	\$ -60.797,52	\$ -62.252,41	\$ -63.765,08	\$ -65.340,12	\$ -58.384,88
FLUJO NETO DE CAJA (I-E)	\$-16.270,00	\$ 10.789,16	\$ 10.264,90	\$ 9.694,95	\$ 9.074,89	\$ 23.816,20

Flujo de efectivo (Fuente: propia)

3.21.6.2 ESTADOS DE RESULTADOS

Tabla 31 Estado de resultados proyectados.

DETALLE	2021	2022	2023	2024	2025
INGRESOS	71586,68	72517,31	73460,03	74415,01	75382,41
(-) COSTOS DE VENTAS	1.836,00	1.872,72	1.910,17	1.948,38	1.987,35
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	69.750,68	70.644,59	71.549,86	72.466,63	73.395,06
(-) GASTOS OPERACIONALES	53.144,86	54.207,75	55.291,91	56.397,75	57.525,70
(-) GASTOS FINANCIEROS	1029,51	126,86	-	-	-
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	15.576,31	16.309,98	16.257,95	16.068,88	15.869,36
(-) 15% PARTICIPACION	2.336,45	2.446,50	2.438,69	2.410,33	2.380,40
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	13.239,86	13.863,48	13.819,26	13.658,55	13.488,96
(-) 10% IMP.RENTA	1.323,99	1.386,35	1.381,93	1.365,85	1.348,90
UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.915,88	12.477,13	12.437,33	12.292,69	12.140,06

Estado de resultados (Fuente: propia).

3.21.6.3 BALANCE GENERAL/ INICIAL

Tabla 32 Situación Inicial.

EMPRESA: GRUPO JEAN'S S.A			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL AL 01 DE ENERO 2020 Y EXPRESADO \$ DE LOS ESTADOS UNIDOS.			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Disponible		A LARGO PLAZO	
Caja-bancos	5.000,00	Préstamo por pagar	11.420,00
Diferido		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	11.420,00
Gastos de constitución	150,00	PATRIMONIO	
Estudio de factibilidad	100,00	Capital social	
Total Activos Corrientes	5.250,00	Aporte de accionistas	16.270,00
ACTIVOS NO CORRIENTES		Capital pagado	
Maquinaria y equipo	3.690,00	Total Patrimonio	16.270,00
Muebles y Enseres	750,00		
Equipo de Computacion	800,00		
Terreno	10.000,00		
Edificación y Construcción	7.200,00		
Total Activos no Corrientes	22.440,00		
TOTAL ACTIVOS	27.690,00	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	27.690,00

FIRMAS

GERENTE

CONTADORA

Estado de situación inicial (Fuente: propia)

3.21.6.4 INDICADORES FINANCIEROS

3.21.6.4.1 PERIODO DE RECUPERACIÓN

PRI: $3 + (27690 - 21054,06) / 6705,94 = 2$ años 8 meses 8 días.

De acuerdo al cálculo del PRI, la inversión será recuperada en 2 años, 8 meses y 8 días considerando que los factores internos y de mercado sean los previstos.

3.21.6.4.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

$$VAN = -16270 + \frac{10789,16}{(1+0,0735)^1} + \frac{10264,90}{(1+0,0735)^2} + \frac{9694,95}{(1+0,0735)^3} + \frac{9074,89}{(1+0,0735)^4} + \frac{23816,20}{(1+0,0735)^5}$$

VAN= 34063,60\$

Tabla 33 Valor Actual Neto.

Años	Flujos efectivos
2020,base	\$ -16.270,00
2021	\$ 10.789,16
2022	\$ 10.264,90
2023	\$ 9.694,95
2024	\$ 9.074,89
2025	\$ 23.816,20
VAN	\$ 34.063,60

Valor actual Neto (Fuente: propia).

Análisis:

Se considera un proyecto aceptable debido a que el VAN: 34063,60 es ≥ 0 ; el valor actualizado de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios al inversionista, es decir que este proyecto es económicamente rentable y conveniente.

3.21.6.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

3.21.6.4.4 TASA DE DESCUENTO/ TMAR

La tasa de descuento se considera como el valor mínimo en porcentaje que el proyecto debe cumplir en relación con la tasa interna de retorno, se calcula la tasa de descuento mediante la siguiente formula:

TC: tasa pasiva+ tasa activa+ inflación.

Según los datos de la página web del Banco de la República de Haití (BRH, 1992), la tasa pasiva por el momento es 0,13% y la activa 7%, adicional la inflación a 0,22%.

Tc: 0,13 % + 7 % = 7,13 % + 0,22% = 7,35%

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

$$VAN = -16270 + \frac{10789,16}{(1+0,62)^1} + \frac{10264,90}{(1+0,62)^2} + \frac{9694,95}{(1+0,62)^3} + \frac{9074,89}{(1+0,62)^4} + \frac{23816,20}{(1+0,62)^5} = 0$$

Para este proyecto la tasa interna de retorno es de 62% considerando una tasa de descuento de 7,35% por lo tanto se puede decir que el proyecto es rentable debido a que el TIR es mayor que la tasa de descuento.

Una vez obtenido los resultados de los cálculos correspondientes al TIR y al VAN, se puede determinar que el proyecto es viable y favorable con una Tasa Interna de Retorno del 62% \geq 7.35% de la TMAR.

3.21.6.4.5 ANÁLISIS COSTO BENEFICIO

La relación costo beneficio permite evaluar la ganancia que se obtendrá por cada dólar de costos, para este proyecto los ingresos serán valorados a 82.201,08 \$ y los costos a 65.784,91, por lo tanto, la relación costo beneficio es:

B/C=82.201,02/65.784,91=1,25 \$ que significa que se estará esperando 1,25 ctvos en beneficio por cada \$ 1 dólar en costes.

3.21.6.4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{COSTES FIJOS}{1 - \frac{COSTES VARIABLES}{VENTAS}} = \frac{10249,33}{1} - \frac{51214,80}{70668} = 36605 \text{ kilogramos.}$$

De acuerdo a los datos del punto de equilibrio, la fábrica debe producir y vender 36605 kilogramos de sal anual para no tener pérdida ni ganancias.

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

1. El presente se encuentra respaldado en diversas teorías planteadas por autores de renombre que proponen eficientes herramientas de investigación con el fin de obtener resultados confiables y reales que ayudan en la toma de decisiones acertadas. La raíz de la pobreza de los países pobres tiene su punto referencial en la situación crítica de la producción nacional, no existe un clima favorable para los empresarios o para incentivar la inversión nacional como internacional. Frente a una realidad aun complicada, la única forma de aportar y contribuir en la generación de riquezas en el país es a través de proyectos con un enfoque social.

2. Con el estudio de mercado realizado en la república de Haití, se pudo confirmar que, dada las condiciones del consumo actual de la sal en el país, la propuesta de refinar y ofrecer sal yodada en el país tiene gran aceptación por parte del consumidor porque están consciente que la sal yodada presenta gran valor nutritivo y muchos beneficios para la salud, lo cual constituye una gran oportunidad para la entrada del producto.

3. También es necesario mencionar que la sal es un producto muy importante para la salud, pero su consumo inadecuado provocará consecuencias nefastas para la misma, la sal tiene un conjunto de ventajas tales: realzar el sabor de los alimentos, ayudar a mantener agradable los productos por medio de sus características conservadoras, la sal yodada ayuda a evitar el hipertiroidismo (bocio), preservar el retraso mental en los niños. En el desarrollo del presente trabajo de investigación que ha dado lugar al presente proyecto, se alcanzó los siguientes objetivos planteados al inicio:

- Conocer los procesos de producción de la sal de mesa, los ingredientes de aditivación y la cantidad necesaria para que sea apto para el consumo humano
- Investigar la maquinaria y equipo necesario para la refinación de la sal de mesa
- Determinar la viabilidad económica del proyecto y sus beneficios para la salud.

Se propuso en este estudio una solución al problemático, el cual está expuesto en los resultados obtenidos tales como: el valor actual neto (VAN) de 34.063,60\$ positivo, indica un punto a favor del proyecto, la tasa interna de retorno (TIR) de 62%, ampliamente superior a la tasa de descuento, la relación costo beneficio representa también un índice favorable al mismo. La sal es un elemento muy importante para la salud, por lo tanto, se hace necesario que la propuesta aporte con claridad la solución para evitar las consecuencias negativas sobre el mal consumo de la sal. Además, se exhortará al Estado haitiano a que haga inversiones para promover la refinación de la sal en todo el país, que le convierte en un producto que llega a la población en condiciones adecuadas para el consumo humano.

4.2 RECOMENDACIONES

Una vez concluida el trabajo de investigación acerca del procesamiento de la sal en grano en sal de mesa para el consumo humano, se ve necesario realizar las siguientes recomendaciones:

- Incentivar el consumo de la sal refinada y yodada en todo el país, con el fin de evitar el bocio y afectaciones en mujeres embarazadas.
- Aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado por la inexistencia de sal refinada en el país.
- Generar fuentes y ofrecer oportunidades de trabajo en el país.
- Dar a conocer la sal refinada en todo el país, con el objetivo de promover el consumo de la misma logrando así minimizar el efecto de bocio y generar rentabilidad para la empresa.
- Invertir en este producto, ya que de acuerdo al estudio de mercado realizado se demuestra la demanda insatisfecha del producto.

Bibliografía

BRH, B. d. (21 de fevrier de 1992). *Taux d'interet*. Obtenido de Taux d'interet:
<https://www.brh.ht/brh/politique-monetaire/taux-dinteret/>

Castrillòn, B. (2000). *Sal, bien de prestigio*.

ISHI. (10 de Noviembre de 2019). *Estadística demografica y social*. Obtenido de Estadística demografica y social: http://ihsi.ht/produit_demo_soc.htm

Kurlansky, M. (2003). *sal, una historia mundial*. Vintage Canada: Toronto.

Machuca. (2015). *ventas*. Madrid.

Morales, V. V. (14 de 03 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia:
<https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Limusa.

Rogers. (2007). *Importancia de la sal*. x: x.

sal, I. d. (03 de 02 de 2020). *wikipedia*. Obtenido de wikipedia:
https://es.wikipedia.org/wiki/Instituto_de_Acuicultura_de_Torre_de_la_Sal

Sampieri, H. (2014). *Metodología de la Investigación* . Mexico.

Sevilla, A. (10 de 3 de 2012). *economipedia* . Obtenido de economipedia:
<https://economipedia.com/>

Urbina, B. (2006). *Estudio financiero*.

ANEXOS

1. Formato de encuesta

	PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA FÁBRICA REFINADORA DE SAL EN GRANO EN LA REPÚBLICA DE HAITÍ.	
--	---	--

Objetivo: Conocer la perspectiva de los habitantes de la ciudad “des Gonaïves” acerca de la implementación de una fábrica refinadora de sal en la ciudad mencionada.

Parte I.- Datos informativos:

Género: M F Otros

Edad: 15-20 21-30 31-40 41-50 51 y más

Estado Civil: soltero casado, a Otros

Parte II.- Cuestionario:

I- ¿Considera usted con obtener sal apta para consumo humano es importante? SI NO

¿Porqué? -----

Si su respuesta es afirmativa, pasa a la pregunta 3, caso contrario pasa a la 2.

II- ¿Conoce usted los peligros para la salud que constituye consumir sal en grano?

Insalubridad

Bocio (hipertiroidismo)

Consecuencias en mujeres en estado de gestación

Inadecuada producción de la hormona tiroidea

Retrasos en el crecimiento

III- ¿Con qué frecuencia adquiere usted la sal?

Diario Semanal Mensual

IV- ¿Cuánto paga usted por la sal que consume?

0,5-0,7ctv 0,75-1\$ 1-1,5\$ 1,5-2\$ Otros

V- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por 1kg de sal refinada?

0,80-1\$ 1,5-2\$ 2,5-3\$

VI- ¿Qué tipo de presentación le gustaría del producto?

Funda Frasco Otros

VII- ¿Compraría usted una funda de sal yodada de?:

100g 300g 1 kg 2kg otros

VIII- ¿Sabía usted que la sal yodada contiene un conjunto de ventajas nutricionales que ayudan en gran manera a los seres humanos Como?:

Desarrollo fetal e infantil

Desarrollo cerebral

Disminución de bocio

Equilibrio del sistema cardiovascular

Sí

No

2. PERFIL DEL PUESTO

Tabla 34 Perfil de puesto Gerente General.

Dependencia		
Directorio		
Título del cargo	G. Ocupacional- Categoría	
Gerente General	Jefes-I	
I. Responsabilidades Generales		
El Gerente General es responsable de lograr y asegurar la óptima administración de los sistemas y recursos que conforman la infraestructura técnica y estructura orgánica y operativa de GRUPO JEAN'S S.A.		
II. Competencias técnicas		
Generales	Específicas	
Para ejercer el cargo de gerente general en la empresa se exige formación académica(materia) en área de administración de empresa y afines	<p><u>Formación profesional:</u> Título universitario en Administración de empresas.</p> <p><u>Grado académico de maestría:</u> Administración o gestión pública.</p> <p><u>Especialización :(deseable)</u> Planeamiento Estratégico, Gestión de Proyectos, Finanzas, Gestión Pública, Sistemas de Gestión de la Calidad o afines.</p> <p><u>Experiencias:</u> Se requiere un mínimo de 4 años de experiencia en gestión de empresas procutivas.</p>	
III. Otras competencias		
<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Pensamiento estratégico • Compromiso y ético • Trabajo en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de planificación y organización • Habilidades gerenciales • Capacidad de análisis y resolución de conflicto 	
Referencia:	Elaborado por:	Aprobado por:
Relación de dependencia	Marquely Jean	

