



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTÓN
COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

AUTOR: MEDIAVILLA, V. Geomaira S.

DIRECTOR: Ing. CHILIQINGA, Manuel.

IBARRA, DICIEMBRE, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

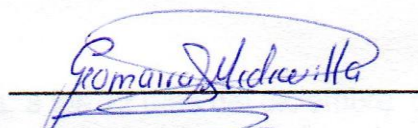
El presente estudio tiene como finalidad determinar los factores internos y externos que influyen para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de quinua procesada; a ser localizada en el cantón Cotacachi, perteneciente a la provincia de Imbabura; captando la materia prima de la zona. Como primer paso, se desarrolló un diagnóstico situacional, mediante el análisis de variables e indicadores relacionados al área de investigación y entorno del nuevo proyecto. El segundo elemento, es el marco teórico, el cual se lo realizó sobre la base del análisis y síntesis de términos técnicos y conceptos utilizados en el desarrollo de la presente investigación, información que se captó tanto de la bibliografía actualizada, como del internet. El tercer capítulo consiste en el estudio de mercado, la información provino de la aplicación de encuestas a los pequeños agricultores y población en general tomando en cuenta el tamaño de la muestra del cantón Cotacachi; entrevistas a diferentes supermercados y miembros de las diferentes organizaciones que apoyan al progreso del Cantón Cotacachi instituciones como el OXFAN , UNORCAK y al MAGAP; entre otros aspectos importantes que apoyaron el análisis e identificación del producto, análisis de la demanda, oferta, así como también la determinación de la demanda potencial insatisfecha. Como cuarto componente el diseño del Estudio Técnico del proyecto, teniendo en cuenta la determinación del tamaño, localización del proyecto, infraestructura física, procesos productivos, tecnología, maquinaria y equipo, inversión, talento humano, necesarios para la puesta en marcha del proyecto. El quinto capítulo está constituido por el Estudio Económico, mediante el cual se llegó a determinar los presupuestos de ingresos, costos, gastos, capital de trabajo, Balance de Situación Inicial, Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas, Flujo de Caja Proyectada, Determinación del Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento, Evaluación Financiera, Beneficio-Costo, Periodo de Recuperación de la Inversión y su factibilidad. La organización estructural y funcional de la empresa está detallada en el capítulo seis, constituida por misión, visión, valores, organigrama y manual de funciones. Finalmente se realizó un análisis de impactos que generaría el inicio y desarrollo del proyecto a implantarse. Estos aspectos antes mencionados nos permiten determinar las conclusiones y recomendaciones al finalizar el estudio.

EXECUTIVE SUMMARY

The present study aims to determine the internal and external factors that influence the creation of a company dedicated to the production and marketing of processed quinoa, to be located in Cotacachi, belonging to the province of Imbabura, capturing the raw material the area. As a first step, we developed a situational analysis, by analyzing variables and indicators related to the area of research and new project environment. The second element is the theoretical framework, which was made on the basis of the analysis and synthesis of technical terms and concepts used in the development of this research, information captured both the current literature, and the Internet. The third chapter is the study of the market, the information came from the application of surveys to small farmers and the general population taking into account the size of the sample of Cotacachi, interviews with different supermarkets and members of the various organizations that support Cotacachi Canton progress of institutions like Oxfam, UNORCAK and MAGAP, among other important aspects that support the analysis and product identification, analysis of demand, supply, as well as determining the potential demand unsatisfied. The fourth component of the Technical Study design of the project, taking into account the size determination, project location, physical infrastructure, production processes, technology, machinery and equipment, investment, human talent needed for the implementation of the project. The fifth chapter consists of the Economic Survey, by which it was determined revenue budgets, costs, expenses, working capital, Initial Balance Sheet, Statement of Projected Income Statement, Cash Flow Projected Cost Determination Opportunity and Rate of Return, Financial Assessment, Benefit-Cost, Recovery Period Investment and feasibility. The structural and functional organization of the company is detailed in chapter six, consisting of mission, vision, values, organization and functions manual. Finally, an analysis of impacts that generate the initiation and development of the project to be implemented. These aspects mentioned above allow us to determine the findings and recommendations at the end of the study.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, GEOMAIRA SALOMÉ MEDIAVILLA VINUEZA con C.I. Nro. 1003253315, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”**, es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las referencias bibliográficas consultadas que se incluye en este documento.


FIRMA

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por el egresado, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”**.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 12 días del diciembre del 2013.

Ing. Chiliquinga Manuel
C.C. 1001195006
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Geomaira Salomé Mediavilla Vinueza con cédula de ciudadanía Nro. 1003253331-5, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Geomaira Salomé Mediavilla Vinueza
Cédula: 1003253331-5

Ibarra, a los 12 días del mes de diciembre 2013.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa Dedicada a la Producción y Comercialización de Quinua Procesada en el Cantón Cotacachi, Provincia de Imbabura, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100325331-5		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Mediavilla Vinueza Geomaira Salomé		
DIRECCIÓN:	Cantón Cotacachi, Parroquia Quiroga		
EMAIL:	geomys@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	3017135	TELÉFONO MOVIL:	0994677779
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTON COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA".		
AUTOR (ES):	Mediavilla Vinueza Geomaira Salomé		
FECHA:	28 de Noviembre 2013		
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO	
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.		
ASESOR/ DIRECTOR:	Ing. Manuel Chiliquinga		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Geomaira Salomé Mediavilla Vinueza, con cédula de identidad Nro.100325331-5, en calidad de autor(es) y titular(es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo.144.

3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta(n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 12 días del mes de diciembre 2013.

EL AUTOR


Geomaira Mediavilla
100325331-5

ACEPTACIÓN


Ing. Betty Chávez
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A:

Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón, llenarme de salud e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante toda mi vida.

Dedico este trabajo con mucho amor, respeto y cariño a mis Padres gestores de mi vida, quienes en su largo peregrinar por este mundo me apoyaron y brindaron todos los recursos necesarios para llegar hasta etapa de mi vida, ellos quienes me llenaron de amor, apoyo, perseverancia, virtudes y sacrificio.

A mi hijo y esposo por convertirse en el ejemplo *de* perseverancia y constancia que los caracterizan, por su apoyo, comprensión y amor incondicional, fortaleza fundamental en el camino a la superación.

A mi hermana, porque este trabajo no es solo un proyecto, sino una muestra de constancia, de perseverancia y sacrificio necesario para defenderme en la vida.

Geomaira Mediavilla Vinueza.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte, particularmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por haberme acogido en su seno y en las aulas universitarias recibir la formación académica y profesional.

Un agradecimiento muy sincero al Ing. Manuel Chiliquina, quien como Director del Trabajo de Grado, supo con sabiduría guiarme en el desarrollo de la investigación y orientó la formulación del presente proyecto.

A los Catedráticos de la Facultad, quienes con su experiencia, paciencia y profesionalismo sembraron en mí: voluntad y dedicación para la superación y logro de que este anhelado sueño hoy se haga una realidad.

A mis compañeras y compañeros de aula con quienes compartí triunfos y fracasos, y de quienes me llevo los mejores recuerdos de mi vida como estudiante universitaria, a mi familia, amigos y a todas las personas que colaboraron en la realización de este proyecto.

Geomaira Mediavilla.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	¡Error! Marcador no definido.
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	vii
DEDICATORIA.....	viii
AGRADECIMIENTO	x
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	xi
PRESENTACIÓN	xxii
PROBLEMA O NECESIDAD	xxiii
Objetivo General.....	xxiv
Objetivos Específicos	xxiv
JUSTIFICACIÓN	xxv
CAPÍTULO I.....	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	27
ANTECEDENTES	27
OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS	28
Objetivo General.....	28
Objetivos Específicos	28
VARIABLES DIAGNÓSTICAS.....	28
INDICADORES.....	29
Aspectos geográficos	29
Situación socio-económica	29
Caracterización demográfica	29
Beneficios Nutricionales de la Quinua	29
MATRIZ DE RELACIÓN	30
ASPECTOS GEOGRÁFICOS.....	31
Ubicación.....	31
Límites.....	31
Clima	31
Superficie	31

SITUACIÓN SOCIO-ECONÓMICA	31
Agricultura.....	31
Ganadería.....	32
Artesanal.....	32
Turismo.....	32
Ingresos Económicos.....	32
CARACTERIZACIÓN DEMOGRÁFICA	32
Tasa de Desarrollo.....	32
Origen Étnico	32
Género.....	33
BENEFICIOS NUTRICIONALES DE LA QUINUA.....	33
Proteínas	33
Aminoácidos	33
Índice Glucémico	33
RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO	33
ALIADOS	34
OPONENTES	34
OPORTUNIDADES.....	34
RIESGOS	35
DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN	35
CAPÍTULO II	36
MARCO TEÓRICO	36
CONCEPTO DE EMPRESA	36
CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS	36
Por la actividad que realiza	36
Por su constitución legal	37
ELEMENTOS DE LA EMPRESA	37
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	37
FUNCIONES DE LA EMPRESA	38
GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE.....	39
ESTADOS FINANCIEROS.....	39
CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS.....	39

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	39
ESTADO DE RESULTADOS O DE PÈRDIDAS Y GANANCIAS	40
ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO.....	40
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO.....	41
ELEMENTOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	42
ACTIVOS.....	42
PASIVOS.....	42
PATRIMONIO.....	43
INGRESOS	43
GASTOS	43
COSTOS	44
EVALUADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO	44
VALOR ACTUAL NETO (VAN).....	44
TASA INTERNA DE RETORNO	45
RELACIÓN COSTO BENEFICIO.....	45
ESTUDIO DE MERCADO.....	46
EL PRODUCTO.....	47
LA DEMANDA	47
LA OFERTA.....	48
EL PRECIO	48
SITUACIÓN NACIONAL DE LA QUINUA	48
HISTORIA DE LA QUINUA.....	49
BENEFICIOS DE LA QUINUA EN LA SALUD	50
VALOR NUTRICIONAL	50
ALTERNATIVAS DE PROCESAMIENTO AGROINDUSTRIAL	51
PRODUCTOS ELABORADOS EN BASE A LA QUINUA.....	52
CONSIDERACIONES AMBIENTALES	52
CAPÍTULO III	54
ESTUDIO DE MERCADO	54
IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.....	54
OBJETIVOS	54
General.....	54

Específicos	54
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	55
Mercado meta	55
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.	55
Cálculo de la muestra	56
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	56
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES	56
EVALUACIÓN DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A OXFAM Y UNORCAC.....	72
OXFAM.....	72
UNORCAC.....	73
ANÁLISIS DE LA OFERTA	73
Empresas Agroindustriales	76
DETERMINACIÓN DE LA OFERTA PROYECCIÓN.....	77
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	79
DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA PROYECCIÓN	80
DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER....	82
DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO	83
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	83
CAPÍTULO IV	84
ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	84
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	84
Macrolocalización	84
Factores Locales de la Provincia de Imbabura.....	85
Entorno Geográfico Natural.....	85
Límites.	85
Superficie y Extensión Territorial.....	85
Población.	85
Estructura Política – Administrativa.....	86
Clima.	86
Aspectos Económicos.....	86
Microlocalización.....	88

Medios y costos de transporte	89
Disponibilidad de mano de obra.	89
Disponibilidad de productos para la elaboración y comercialización de quinua.....	89
Clima.	89
Disponibilidad de servicios básicos.....	90
Arte y cultura	90
Recreación, ocio y tiempo libre	90
Turismo	90
Economía	90
DIAGRAMA DE PROCESOS	90
ACTIVIDADES DEL DIAGRAMA DE PROCESOS	93
GALLETAS.....	93
PAN DE QUINUA	94
ASPECTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO	96
PRESUPUESTO TÉCNICO.....	96
Inversiones Fijas.....	97
Costos de Producción.....	100
Gastos Administrativos	104
Gastos de Ventas	107
Capital de Trabajo	108
CAPÍTULO V	110
ESTUDIO FINANCIERO	110
INVERSIÓN DEL PROYECTO	110
CAPITAL DE TRABAJO	111
INGRESOS POR VENTAS.....	112
VOLUMEN DE VENTAS (EN UNIDADES)	112
PRECIO DE VENTA (EN UNIDADES).....	112
VENTAS NETAS	113
COSTOS DE PRODUCCIÓN	113
Materia prima directa	114
Mano de obra directa.....	114

Costos indirectos de fabricación	115
GASTOS OPERACIONALES	116
Gastos Administrativos	116
Suministros de oficina y servicios básicos.....	116
Depreciación.....	117
Gastos de ventas	118
FINANCIAMIENTO	119
Gasto Financiero.....	121
ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	121
Estado de Resultado Proforma	121
Flujo de Caja.....	122
BALANCE GENERAL PROFORMA	123
EVALUACIÓN FINANCIERA	123
Valor Actual Neto (VAN)	124
Tasa Interna de Retorno (TIR)	125
PERIODO DE RECUPERACIÓN	126
BENEFICIO / COSTO	127
PUNTO DE EQUILIBRIO	127
CAPÍTULO VI	130
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	130
LA EMPRESA	130
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	130
LOGOTIPO Y ESLOGAN.....	130
MISIÓN	131
VISIÓN.....	131
OBJETIVOS MICREMPRESARIALES.....	131
POLÍTICAS DE LA MICROEMPRESA.....	132
PRINCIPIOS Y VALORES	132
PRINCIPIOS	132
VALORES.....	133
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	134
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	135

MANUAL DE FUNCIONES.....	135
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	142
Venta Directa.....	142
Canal Detallista - Venta a través de Distribuidores	142
Canal Largo	143
Promoción y Publicidad	143
Alianzas Estratégicas.	144
CAPÍTULO VII.....	145
IMPACTOS	145
ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	145
VALORACIÓN DE LA MATRIZ DE IMPACTOS	145
IMPACTO SOCIAL	146
Calidad de vida.....	147
Satisfacción de necesidades	147
IMPACTO ECONÓMICO	147
Desarrollo Económico.....	148
Fuentes de Empleo.....	148
IMPACTO AMBIENTAL	148
Protección al Medio Ambiente	149
Productos sin Químicos.....	149
Reciclaje de Basura.....	149
IMPACTO EMPRESARIAL	150
Generación de Conocimientos.....	150
Estrategias de Mercado.....	151
IMPACTO ÉTICO	151
Principios y Valores	152
Ética empresarial	152
IMPACTO GENERAL	152
CONCLUSIONES.....	154
RECOMENDACIONES.....	155
BIBLIOGRAFÍA:.....	156
LINCOGRAFÍA	157

ANEXOS.....	158
-------------	-----

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro Nro. 01_Matriz de Relación Diagnóstica.....	30
Cuadro Nro. 02_Población Económicamente activa cantón Cotacachi	55
Cuadro Nro. 03 Conocimiento sobre proteínas y minerales de la quinua	57
Cuadro Nro. 04_Consumo de Quinua	58
Cuadro Nro. 05Preferencias de consumo de quinua	59
Cuadro Nro. 06_Frecuencia de consumo de quinua	60
Cuadro Nro. 07_Cantidad de consumo	61
Cuadro Nro. 08_Presentación y Comercialización del Producto	62
Cuadro Nro. 09_Conocimientos de derivados de la quinua.....	63
Cuadro Nro.10_Posibles Consumidores	64
Cuadro Nro. 11_Nuevo Producto	65
Cuadro Nro. 12_Adquisición de nuevos productos.....	66
Cuadro Nro.13_Conocimiento de empresas elaboren productos de quinua en Imbabura.....	67
Cuadro Nro.14_Precio de la quinua	68
Cuadro Nro.15_Estimación de rango en dólares por nuevos productos...	69
Cuadro Nro. 16_Apreciaciones importantes en nuevos productos	70
Cuadro Nro. 17_Número de nuevos productos dispuestos a consumir	71
Cuadro Nro.18_Resumen de Producción y Venta Quinua Cantón Cotacachi.....	74
Cuadro Nro. 19_Determinación tasa de crecimiento	75
Cuadro Nro. 20_Proyección de la Materia Prima Quinua	76
Cuadro Nro. 21_Oferta de quinuavena en supermercados de Cotacachi.	78
Cuadro Nro. 22_Proyección de Oferta	78
Cuadro Nro. 23_Proyección Población Cantón Cotacachi.	79
Cuadro Nro. 24_Proyección Consumo de Quinua Población Cantón Cotacachi.....	81
Cuadro Nro. 25_Proyección Consumo de Quinua Población Cantón Cotacachi.....	81

Cuadro Nro. 26	Balance de la oferta y demanda	82
Cuadro Nro. 27	Balance de la oferta y demanda	82
Cuadro Nro. 28	Población Provincia de Imbabura	85
Cuadro Nro. 29	Cantones	86
Cuadro Nro. 30	Requerimiento de terreno	97
Cuadro Nro. 31	Infraestructura Civil	97
Cuadro Nro. 32	Muebles y Enseres	99
Cuadro Nro. 33	Equipo de Computación	99
Cuadro Nro. 34	Maquinaria y Equipo	100
Cuadro Nro. 35	Menaje	100
Cuadro Nro. 36	Materia Prima e Insumos por paquete de galletas de 125 gr.	101
Cuadro Nro. 37	Materia Prima e Insumos	101
Cuadro Nro. 38	Materia Prima e Insumos por unidad de pan grande. ...	102
Cuadro Nro. 39	Materia Prima e Insumos	102
Cuadro Nro. 40	Mano de Obra Directa	103
Cuadro Nro. 41	Mano de Obra Indirecta	103
Cuadro Nro. 42	Costos Indirectos de Fabricación	104
Cuadro Nro. 43	Gasto Sueldo Administrativos	104
Cuadro Nro. 44	Gasto Sueldo Administrativos	105
Cuadro Nro. 45	Gasto Sueldo Administrativos	105
Cuadro Nro. 46	Gasto de Constitución	105
Cuadro Nro. 47	Suministros de Oficina	106
Cuadro Nro. 48	Servicios Básicos Administrativos	106
Cuadro Nro. 49	Gastos Sueldo en Ventas	107
Cuadro Nro. 50	Gasto Transporte en Ventas	107
Cuadro Nro. 51	Gasto Publicidad	108
Cuadro Nro. 52	Capital de Trabajo	108
Cuadro Nro. 53	Inversión del proyecto	110
Cuadro Nro. 54	Inversión fija programada	110
Cuadro Nro. 55	Capital de trabajo diario	111
Cuadro Nro. 56	Ventas netas	113

Cuadro Nro. 57_Costos de producción	114
Cuadro Nro. 58_Materia prima directa	114
Cuadro Nro. 59 Mano de obra directa	115
Cuadro Nro. 60 Costos indirectos de fabricación	115
Cuadro Nro. 61Gasto sueldos administrativos	116
Cuadro Nro. 62 Suministros de oficina, servicios básicos	117
Cuadro Nro. 63 Gasto depreciación	117
Cuadro Nro. 64 Total gastos administrativos.....	118
Cuadro Nro. 65 Total Gastos de ventas	118
Cuadro Nro. 66 Tabla de amortización.....	119
Cuadro Nro. 67 Gasto Financiero	121
Cuadro Nro. 68 Estado de resultado proforma.....	122
Cuadro Nro. 69 Flujo de Caja proyectado	122
Cuadro Nro. 70_Balance general proforma.....	123
Cuadro Nro. 71 Determinación de flujos de efectivo actualizados	124
Cuadro Nro. 72 Determinación del tiempo de recuperación	126
Cuadro Nro. 73 Cálculo de Tiempo de Recuperación de la Inversión ...	126
Cuadro Nro. 74 Costo Fijo Anual	128
Cuadro Nro. 75 Costo Variable Anual	128
Cuadro Nro. 76 Requerimiento de Personal para Gerente.....	136
Cuadro Nro. 77 Requerimiento de Personal para Secretaria	137
Cuadro Nro. 78 Requerimiento de Personal de Contabilidad.	138
Cuadro Nro. 79 Requerimiento de Personal para operario.....	139
Cuadro Nro. 80 Requerimiento de Personal para realizar en empaque	140
Cuadro Nro. 81 Requerimiento de Personal para Ventas.....	141
Cuadro Nro. 82 MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL	146
Cuadro Nro. 83 MATRIZ DE IMPACTO económico	147
Cuadro Nro. 84 MATRIZ DE IMPACTO ambiental	148
Cuadro Nro. 85 MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL	150
Cuadro Nro. 86 MATRIZ DE IMPACTO Ético	151
Cuadro Nro. 87 MATRIZ DE IMPACTO GENERAL	152

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Conocimiento sobre proteínas y minerales de la quinua.....	57
Gráfico 2 Consumo de Quinoa.....	58
Gráfico 3 Preferencias de Consumo	59
Gráfico 4 Frecuencia de Consumo	60
Gráfico 5 Cantidad de Consumo.....	61
Gráfico 6 Presentación del producto.....	62
Gráfico 7 Derivados de la quinua.....	63
Gráfico 8 Posibles consumidores.....	64
Gráfico 9 Nuevo Producto.....	65
Gráfico 10 Adquisición de nuevos productos	66
Gráfico 11 Empresas que fabriquen productos de quinua.....	67
Gráfico 12 Precio de la quinua.....	68
Gráfico 13 Estimación de Precio.....	69
Gráfico 14 Apreciaciones importantes en nuevos productos.....	70
Gráfico 15 Nuevos productos dispuestos a consumir	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso de Galletas	91
Figura 2 Proceso pan de quinua	92
Figura 3 Plano de la microempresa	98
Figura 4 Organización estructural	135

PRESENTACIÓN

En el primer capítulo se hace referencia al desarrollo del Diagnóstico Situacional, antecedentes para el desarrollo de la investigación y formulación del proyecto económico-productivo de la creación de la microempresa que se dedicará a la producción y comercialización de productos derivados de la quinua.

El segundo capítulo trata sobre el marco teórico, mismo que se basa en la recopilación de información bibliográfica, sobre conceptos que intervienen en la elaboración del proyecto y temas relacionados con la producción y comercialización de quinua y productos derivados de la misma, habiéndose respetado las fuentes bibliográficas y que han servido para sustentar científicamente todas las fases de proyecto formulado.

El tercer capítulo hace referencia al estudio de mercado, la oferta y demanda de productos derivados de la quinua, datos históricos y proyectados, precios de los productos hechos con quinua, demanda insatisfecha, tasa de crecimiento de la demanda, materias primas directas e indirectas.

En el cuarto capítulo se presenta la Ingeniería del Proyecto, en esta parte se hace referencia a la ubicación de la planta, capacidad de producción, materia prima empleada, flujo gramas del proceso de elaboración de los productos hechos a base de quinua.

En el quinto capítulo se realizó un estudio económico que determinó la viabilidad del proyecto, manejando indicadores económicos y financieros que permitieron determinar la factibilidad económica, permitiendo de esta manera tener una visión clara de la situación financiera dando como

resultados idoneidad y precisión en cuanto al manejo económico que tendrá el proyecto.

En el sexto capítulo se diseñó la estructura organizativa, se determinará las diferentes funciones y responsabilidades de todos los recursos humanos que formarán parte del proyecto.

En el séptimo capítulo se establecen los impactos o efectos tanto positivos como negativos que generaría la implantación y funcionamiento del proyecto. Se analizan y miden cada uno de los posibles impactos con matrices e indicadores de impacto.

Finalmente, en base a los objetivos específicos señalados para desarrollar la investigación, se formulan las respectivas conclusiones del estudio y análisis de cada uno de los capítulos; y, se realizan las correspondientes recomendaciones.

PROBLEMA O NECESIDAD

La situación actual de las comunidades rurales del cantón Cotacachi están vinculadas con la crisis social, económica y ambiental, que vive nuestro país, crisis que afecta a todos los sectores sociales especialmente al sector productivo, agrícola pecuario, artesanal y turístico, esto se debe a la inestabilidad económica, a la falta de asistencia técnica con capacitaciones, y altos costos para la producción.

Por eso necesario implementar un “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de quinua procesada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura”, ya que los productos elaborados a partir de quinua constituyen un campo en el que el país no ha incursionado de manera significativa pues la industria nacional se ha limitado a ofrecer al mercado quinua escarificada (lavada o

libre de saponinas), y alimentos con niveles primarios de procesamiento como harina, pan y fideo de quinua.

Para un mejor aprovechamiento de las oportunidades comerciales que la quinua ofrece, es necesario diversificar los productos elaborados a partir de este producto, el mismo que brinda un sin número de alternativas de procesamiento gracias a la estructura de su grano y a sus propiedades nutricionales, con un menor contenido de químicos artificiales, tales como dulce de quinua, galletas, pastelería, empanadas etc., ya que la quinua es uno de los pocos alimentos de origen vegetal que es nutricionalmente completo, es decir que presenta un adecuado balance de proteínas, carbohidratos y minerales, necesarios para la vida humana, ayuda al desarrollo y crecimiento del organismo, conserva el calor y energía del organismo, es fácil de digerir, forma una dieta completa y balanceada.

Objetivo General

Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de quinua procesada, para apoyar y financiar iniciativas de desarrollo microempresaria, con temas de producción y comercialización que ayuden a mejorar la calidad de vida y el desarrollo del cantón Cotacachi.

Objetivos Específicos

- Efectuar un Diagnostico técnico situacional que permita determinar la situación actual en la que se encuentra la actividad agrícola en cuanto al cultivo de la quinua en el Cantón Cotacachi.

- Establecer las Bases Teóricas que sustenten el proyecto.

- Realizar un estudio de mercado con el cual se definirán la posible aceptación del producto y su capacidad de demanda para de esta forma lograr satisfacerlo.
- Establecer un estudio técnico y económico para definir la macro y micro localización del proyecto.
- Establecer la estructura organizativa y funcional de la microempresa productora y comercializadora de quinua procesada para así poder seguir correctamente un sistema de control en los procesos que se desarrollen.
- Determinar los principales impactos que genere la ejecución del proyecto en el ámbito económico, político, social, ambiental, entre otros.

JUSTIFICACIÓN

La producción y comercialización de quinua procesada se ve limitada por falta de conocimientos técnicos, incentivo para su cultivo y fuentes de financiamiento, razón por la que su producción y comercialización es escasa a nivel nacional.

La quinua nos brinda un sin número de alternativas de procesamiento gracias a la estructura de su grano y a sus propiedades nutricionales, lo que nos permite diversificar sus productos, por esta razón es necesario mejorar la calidad de los productos así como su presentación para hacerla más atractiva para el consumo a través de la promoción de sus cualidades nutritivas. Para esto es necesario que se otorguen recursos e incentivos para la investigación y desarrollo de nuevos productos

encaminados a satisfacer la actual demanda de productos naturales, con un menor contenido de químicos artificiales.

La producción y comercialización de quinua procesada nos servirá de apoyo para superar la situación económica que atraviesa nuestro país, razón por el cual el desempleo aumenta con rapidez, sin darnos cuenta que en nuestras manos está el cambio de un futuro, siendo creadores, impulsores para la elaboración y comercialización de productos nuevos y escasos que satisfaga necesidades del consumidor y que sean una fuente de ingresos para mejorar la calidad de vida.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

El Cantón Cotacachi está ubicado al norte de Quito, capital del Ecuador, en la Provincia de Imbabura, es el cantón más extenso de los seis que conforman la Provincia de Imbabura con una superficie de 1809 km² aproximadamente. Limita al norte con el Cantón Urcuquí; al sur con el Cantón Otavalo y la Provincia de Pichincha; al este con el Cantón Antonio Ante y al oeste con la Provincia de Esmeraldas. Su diversidad geográfica y cultural le ha convertido a Cotacachi en uno de las principales atracciones turísticas del Ecuador continental. Además es mundialmente conocido por la producción y comercialización de los artículos de cuero.

Actualmente en el Cantón Cotacachi el cultivo de granos tradicionales tales como la quinua ha despertado gran interés en los agricultores puesto que cada vez se abren más mercados y se incentiva nuevas posibilidades para su transformación y consumo. Su notable crecimiento nace a raíz de la preocupación por mejorar la situación alimenticia en el Cantón Cotacachi, lo que con el apoyo de instituciones tales como la UNORAC se ha logrado implementar proyectos de investigación para desarrollar variedades de mejor calidad en lo que se refiere a la producción de productos ancestrales tales como: el amaranto y la quinua. Además lo que hace que sea de gran importancia es su alto valor alimenticio y nutritivo, su fácil adaptación a diferentes pisos agroecológicos y suelos. Por sus elevadas cualidades nutricionales, la quinua al igual que el maíz, amaranto, oca, melloco, papa, y muchos otros cultivos autóctonos, constituyó históricamente uno de los principales alimentos del hombre andino. Las cualidades nutricionales que ofrece la quinua es que sea un grano de calidad integral, es decir (sin

plaguicidas ni elementos nocivos que afecte a la salud), de apariencia física y sabor natural lo que hace que sea más apreciada comercialmente.

1.2 OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

1.2.1 Objetivo General

Realizar un Diagnóstico situacional externo que permita determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de quinua procesada en el Cantón Cotacachi.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar la ubicación geográfica del área de investigación de la microempresa.
- Conocer la situación socio económica de la población del cantón Cotacachi
- Determinar los aspectos socio demográfico del sector en donde se implantará el proyecto.
- Analizar los beneficios nutricionales de la quinua.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Las variables diagnósticas que intervienen en la operación y medición del proyecto son las siguientes:

- Aspectos geográficos.
- Situación socio-económica.
- Caracterización demográfica.
- Beneficios nutricionales de la quinua

1.4 INDICADORES

Las variables anteriormente identificadas contienen sus respectivos indicadores que a continuación se detalla:

Aspectos geográficos

- Ubicación
- Límites
- Clima
- Superficie

Situación socio-económica

- Agricultura
- Ganadería
- Artesanal
- Turismo
- Ingresos Económicos

Caracterización demográfica

- Tasa de Desarrollo
- Origen Étnico.
- Genero

Beneficios Nutricionales de la Quinoa

- Proteínas
- Aminoácidos
- Índice Glucémico

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN

Cuadro Nro. 01
Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS
Determinar la ubicación geográfica del área de investigación de la microempresa de producción y comercialización de quinua procesada.	Aspectos geográficos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ubicación ➤ Límites ➤ Clima ➤ Superficie 	Primaria (Encuestas y Entrevistas)	Encuesta Entrevistas
Conocer la situación socio económica de la población del cantón Cotacachi.	Situación socio-económica	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Agricultura ➤ Ganadería ➤ Artesanal ➤ Turismo ➤ Ingresos económicos 	Primaria (Encuestas y Entrevistas)	Encuestas Entrevistas
Determinar los aspectos socio demográfico del sector en donde se implantará el proyecto.	Caracterización demográfica	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tasa de desarrollo ➤ Origen étnico ➤ Genero 	Secundaria (folletos, libros, revistas)	Folletos Libros Revistas
Analizar los beneficios nutricionales de la quinua.	Beneficios Nutricionales de la Quinua	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Proteínas ➤ Aminoácidos ➤ Índice Glucémico 	Primaria (Encuestas y Entrevistas)	Encuesta Entrevista

Fuente: Objetivos, Indicadores y Variables.

Elaborado por: la autora

1.6 ASPECTOS GEOGRÁFICOS

Ubicación

Santa Ana de Cotacachi, es un cantón ubicado en el suroccidente de la Provincia de Imbabura y al norte de la Ciudad de Quito. Territorialmente se encuentra organizado por tres zonas: Urbana, Andina e Íntag-Manduriacos. La Ciudad y el Cantón llevan el nombre del majestuoso volcán Cotacachi.

Límites

Limita al norte con el Cantón Urcuquí; al sur con el Cantón Otavalo y la Provincia de Pichincha; al este con el Cantón Antonio Ante y al oeste con la Provincia de Esmeraldas.

Clima

Esta ciudad goza de una variedad de climas, por contar con varios pisos climáticos que determinan las temperaturas y precipitaciones. En las zonas urbana y andina existe una temperatura que oscila entre 15 y 20°C y en la subtropical su temperatura es de 25 y 30°C.

Superficie

Tiene una superficie de 1809 kilómetros cuadrados, por lo que se le considera el Cantón más extenso de la Provincia.

1.7 SITUACIÓN SOCIO-ECONÓMICA

Agricultura

La agricultura en Cotacachi, está basada en el cultivo de maíz, frejol, papas, y actualmente con el apoyo de instituciones y organizaciones se impulsa a los cultivos de especies andinos como el chocho, melloco, amaranto y quinua.

Ganadería

En Cotacachi, un gran porcentaje de ganaderos y comerciantes se dedica a la crianza y engorde de ganado vacuno.

Artesanal

Cotacachi es conocido por sus artesanías en cuero y lana. Es mundialmente conocido por la producción y comercialización de los artículos de cuero.

Turismo

Cotacachi contiene una gran biodiversidad florística y faunística, con ríos y bosques que vuelven al Cantón un sitio atractivo y singular. La mítica Laguna de Cuicocha, la Reserva Ecológica Cotacachi Cayapas, el Complejo turístico Nangulví en la zona de Íntag.

Ingresos Económicos

Los ingresos económicos de la población económicamente activa del cantón Cotacachi, está en el margen medio alto.

1.8 CARACTERIZACIÓN DEMOGRÁFICA

Tasa de Desarrollo

La tasa de alfabetismo cuando Cotacachi se declara: Primer territorio libre de Analfabetismo es del 99,87% para 2005, 99,93% para los varones y 99,87% para las mujeres, el 100% de los niños acude a las más 15 escuelas primarias del área urbana, el 95,7% de los adolescentes acuden a los más de 5 colegios de la ciudad, y un 67,4% de los bachilleres acuden a la universidad. IINEC. 2010

Origen Étnico

En Cotacachi, la población indígena de nacionalidad kichwa es aproximadamente un 50% de la población total. Se encuentra en la Zona Andina. El pueblo negro está asentado en la Zona Subtropical y

corresponde al 5% de población total, mientras que el sector mestizo está asentado en la Zona Urbana con un porcentaje aproximado al 30 % de la población de Cotacachi. INEC 2010.

Género

De acuerdo al último censo del INEC al 2010 la población económicamente activa del Cantón Cotacachi es de 19447 el cual 10.4% son hombres y el 9.7% son mujeres, de un grupo de edad entre 15 a 54 años.

1.9 BENEFICIOS NUTRICIONALES DE LA QUINUA

Proteínas

La quinua contiene una gran cantidad de proteína: entre el 16 y 23 por ciento de su peso; eso es mucho más de lo que contiene la mayoría de los cereales. Las proteínas son usadas por nuestro organismo para construir los tejidos como por ejemplo los músculos, la piel o el pelo.

Aminoácidos

La quinua posee todos los aminoácidos esenciales, a diferencia del resto de los cereales, que sólo poseen unos cuantos; además, los posee en una forma en que son fácilmente digeribles, por lo que el cuerpo los puede aprovechar mejor.

Índice Glucémico

Es muy bajo, no aumenta los niveles de azúcar en la sangre luego de su ingesta, siendo muy apropiado para diabéticos (siempre en cantidades moderadas).

1.10 RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO

De acuerdo al estudio de diagnóstico situacional, se ha llegado a determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

1.10.1 ALIADOS

- Cotacachi está ubicado en un lugar donde se facilita el cultivo de este cereal.
- La población del cantón Cotacachi, presenta un nivel de ingresos medio alto.
- Las actividades económicas son diversas en el cantón, apoyando el crecimiento económico.
- Su planta se adapta a diversas condiciones de clima y no necesita de mucho cuidado para su cultivo.
- Su demanda ha crecido favorablemente.
- Su grano presenta nuevas posibilidades para su transformación y consumo.
- La quinua es nutricionalmente completa.

1.10.2 OPONENTES

- La falta de canales de riego.
- Falta de industrialización.
- Falta de conocimiento de su alto valor nutritivo.
- Falta de incentivo para su comercialización
- Baja productividad

1.10.3 OPORTUNIDADES

- Exportar el producto.
- El nuevo producto abre posibilidades de ser vendido mediante convenios con el ministerio de educación, apertura de nuevos mercados.
- Mejorar la comercialización mediante la elaboración de productos nuevos.
- Apoyo de instituciones y organizaciones que apoyen al pequeño agricultor a formar parte de asociaciones o pequeñas microempresas.

1.10.4 RIESGOS

- Competencia desleal.
- Contrabando del producto.
- Importación de otros países.

1.11 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN

Según el diagnóstico situacional realizado en la presente investigación, se determina que la quinua es un cereal que en la actualidad no se ha incursionado hacia nuevas presentaciones. Además que por la falta de conocimiento de parte de los pobladores, tanto productores como consumidores, no conoce la importancia de su alto valor nutritivo; ignorando pues este cereal es rico en: proteínas, grasas, carbohidratos y minerales, y que muy pocas plantas alimenticias ofrecen tan diversos sabores y son útiles desde el tallo hasta el fruto. La quinua es una planta de la que se aprovecha todo.

Con el presente estudio de factibilidad se pretende lograr que el agricultor conozca que de quinua, no solo se puede obtener su grano, sino que también se puede obtener otros productos como: Galletas, dulces, pan y helados, que se puede mostrar interesante para el consumidor. Por esta razón es necesario darle un valor agregado a su grano, para que sea aprovechado de mejor manera y así obtener una mejor rentabilidad.

También se puede exponer las bondades de la quinua y difundir el producto a nivel Cantonal, Provincial, y hasta Nacional a través de los diferentes supermercados, mediante el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 CONCEPTO DE EMPRESA

BRAVO, Valdivieso Mercedes 2011; Contabilidad General, Editorial Escobar, Quito, Manifiesta; “Empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de servicios a la colectividad”. pág.3

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México, Dice; “La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general”. pág.5

Empresa es una entidad de producción, consumo, o servicio, que se encarga de cumplir con los objetivos establecidos de manera correcta, tratando de satisfacer los requerimientos de la colectividad y así lograr una rentabilidad.

2.2 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Existen varios criterios para la clasificación de las empresas; pero para efectos netamente contables y administrativos, podemos ubicarlos bajo dos aspectos:

2.2.1 Por la actividad que realiza

Industriales, comerciales, Bancarias, Agrícolas, Mineras, Hoteleras, Financieras, de Transportes, de Servicios, etc.

2.2.2 Por su constitución legal

- Compañía en nombre colectivo
- Compañía en comandita simple
- Compañía en comandita por acciones.
- Compañía de responsabilidad limitada.
- Compañía anónima.
- Compañía de economía mixta.

2.3 ELEMENTOS DE LA EMPRESA

2.3.1 Objetivos: Un fin común y por encima de los objetivos particulares.

2.3.2 Componente Humano: Personas encargadas de cumplir los objetivos. Son:

- Propietarios: Aportan el dinero y tienen intereses particulares
- Empresario: es el que tiene la idea, la iniciativa.
- Directivos: toman las decisiones y dirigen a los operarios o trabajadores.
- Operarios: no tienen responsabilidades, realizan su trabajo, pero las decisiones las toman los directivos.

2.4 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

Es el reparto del poder, el que da lugar a esta estructura. El proceso de decisión no sólo depende de los altos niveles, sino que surge con el trato del cliente con los operarios. Consiste en diseñar las conexiones entre los distintos niveles de la empresa.

- Elementos Técnicos (tangibles): Pueden ser bienes duraderos como el inmovilizado y no duraderos como los alimentos de cafetería que se consumen en el día.

- Elementos Intangibles: No pueden aparecer en el balance. La reputación, el conocimiento de los empleados, la imagen frente a los clientes, etc. No están cuantificados, pero están ahí. Son imprescindibles para el funcionamiento de la empresa, pueden aportar una ventaja competitiva que le permite conseguir más que otra empresa.
- Capital o Recursos Financieros: Nos permite adquirir los elementos técnicos, remunerar al componente humano, comprar elementos, etc.

2.5 FUNCIONES DE LA EMPRESA

- Función de compras: Adquisición de materias primas y servicios, que serán objeto de transformación para obtener el producto final.
- Función de operaciones: se opera con los servicios.
- Función comercial: son todas las actividades dirigidas al acercamiento del servicio al cliente.
- Función de investigación: se pretende mejorar el servicio que se presta, el proceso productivo. Las instalaciones, la calidad, la decoración.
- Función de contabilidad y registro: orientada a la obtención de información que nos permita conocer la situación de la empresa. El diseño de un sistema de información es muy importante para una empresa, permite que la toma de decisiones se agilice.
- Función de personal: selección, reclutamiento, formación, integración del personal. Es algo más que la incorporación, porque queremos que el empleado se integre en la cultura organizacional, la que comparten sus miembros, se genera con el tiempo, y finalmente este proceso de socialización hace que el empleado se integre (un periodo de prueba).

2.6 GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE

Para conducir y operar una organización en forma exitosa se requiere que esta se dirija y controle en forma sistemática y transparente para lo cual es necesario se apliquen varios parámetros e indicadores que permitan el desarrollo de la gestión.

2.6.1 ESTADOS FINANCIEROS

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá Dice: “Los estados financieros reflejan la situación económica y financiera del proyecto, la información generada permite evaluar si la inversión realizada por los socios del proyecto produce los resultados esperados, reflejando rentabilidad en el corto, mediano y largo plazo”. pág.141

Según, (es.wikipedia.org/wiki/Contabilidad) “Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para reportar la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o período determinado”.

Los estados financieros son informes que indican a una fecha dada la situación financiera de una entidad, así como refleja los resultados de las operaciones de todo un periodo.

1.6.2 CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS

Entre los principales estados financieros tenemos:

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México, Expresa. “El estado de situación financiera es un informe que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”. pág.63

Según, (cursoadministracion1.blogspot.com/2008/08/estado-de-situacin-financiera-balance.html) “El estado de situación financiera

es aquel que muestra la situación financiera de una entidad económica en una fecha determinada; monto del activo, pasivo y capital en una fecha específica, muestra los recursos que posee la empresa, lo que debe y el capital aportado por los accionistas.”

El estado de situación financiera es un informe que demuestra la situación económica actual de lo que posee la empresa, como las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio.

ESTADO DE RESULTADOS O DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México, Dice; “El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida; resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado”. pág.62

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá Expone.”El Estado de resultados refleja el movimiento operacional de la empresa en un periodo determinado, involucra los ingresos operacionales (ventas) y los ingresos no operacionales (intereses recibidos, deudas de terceros, ventas de activos, etc.)”. pág.145

En otras palabras el estado de resultados, es un informe que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos de un periodo determinado, dando a conocer si existe ganancia o pérdida.

ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México; Manifiesta. “Precisamente el estado de evolución del patrimonio es preparado al final del periodo, con el propósito de demostrar objetivamente los cambios ocurridos en las partidas patrimoniales, el origen de dichas modificaciones y la posición actual del capital contable, mejor conocido como Patrimonio.” , pág.330

Según, (es.wikipedia.org/wiki/contabilidad.) “En contabilidad el estado de evolución de patrimonio neto es el estado que suministra información acerca de la cuantía del patrimonio neto de un ente y de cómo este varía a lo largo del ejercicio contable como consecuencia de: Transacciones con los propietarios (Aportes, retiros y dividendos con los accionistas y/o propietarios) y El resultado del

período (ganancia o superávit cuando aumenta el patrimonio o pérdida o déficit en el caso contrario”).

El estado de evolución del patrimonio es preparado con la finalidad de indicar los cambios o variaciones ocurridas en ciertas cuentas patrimoniales, para mostrar la situación actual del capital contable.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

De acuerdo con la NIF B-2, el estado de flujos de efectivo es un estado financiero básico que muestra las fuentes y aplicaciones del efectivo de la entidad en el periodo, las cuales son clasificados actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

La importancia del estado de flujos de efectivo radica no sólo en el hecho de dar a conocer el impacto de las operaciones de la entidad en su efectivo; su importancia también radica en dar a conocer el origen de los flujos de efectivo generados y el destino de los flujos de efectivo aplicados. Por ejemplo, una entidad pudo haber incrementado de manera importante en el periodo su saldo de efectivo; sin embargo, no es lo mismo que dichos flujos favorables provengan de las actividades de operación, a que provengan de un financiamiento con costo. Para cubrir la necesidad respecto de esta información, el estado de flujos de efectivo está clasificado en actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

Actividades de operación.- Son las que constituyen la principal fuente de ingresos para la entidad; también incluyen otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o de financiamiento

Actividades de inversión.- Son las relacionadas con la adquisición y la disposición de: i) inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos destinados al uso, a la producción de bienes o a la prestación de servicios; ii) instrumentos financieros disponibles para la venta, así como los conservados a vencimiento; iii) inversiones permanentes en instrumentos financieros de capital; iv) actividades relacionadas con el otorgamiento y recuperación de préstamos que no están relacionados con las actividades de operación

Actividades de financiamiento.- Son las relacionadas con la obtención, así como con la retribución y resarcimiento de fondos provenientes de: i) los propietarios de la entidad; ii) acreedores otorgantes de financiamientos que no están relacionados con las operaciones habituales de suministro

de bienes y servicios; y, iii) la emisión, por parte de la entidad, de instrumentos de deuda e instrumentos de capital diferentes a las acciones

2.7 ELEMENTOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

2.7.1 ACTIVOS

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México, Dice. “Las cuentas de activo son todas las denominaciones contables que representan los bienes, valores y derechos que una empresa posee en una fecha determinada; estas cuentas pueden ser tangibles, como: Caja, Documentos por cobrar, Vehículos, etc., e intangibles, como: Franquicias, Marcas, Patentes, etc.” pág.26

CÚSPIDE 2010, Contabilidad General, Editorial Edinum, Quito Explica; “Activo representa los bienes, valores y derechos que son de propiedad de la empresa” Pág.8

Activo es todo lo que tiene una empresa ya sea en bienes, valores y derechos.

2.7.2 PASIVOS

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México, manifiesta.”Son las denominaciones contables que representan obligaciones y responsabilidades contraídas por la empresa con terceras personas, las mismas que en un plazo determinado deben ser honradas, pagadas o devengadas”. pág. 26

CÚSPIDE (2010), Contabilidad General, Editorial Edinum, Quito, Expone; “Pasivo son aquellas deudas que deben cancelarse en un corto plazo (1 año) máximo”. Pág.7

Pasivo son todas las obligaciones y responsabilidades que la empresa tiene con terceras personas.

2.7.3 PATRIMONIO

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, McGraw-Hill, México, Afirma; “Las cuentas del Patrimonio representan las denominaciones dadas como aportes de los socios, los resultados obtenidos por la actividad de la empresa, y las reservas de la empresa”. pág.26

Según, (es.wikipedia.org/wiki/Contabilidad) “El patrimonio está constituido por el capital donado por los socios y por los resultados obtenidos por la actividad de la empresa en forma acumulada.”

Patrimonio son los fondos propios o capital formado por los aportes de los accionistas o socios para conformar una empresa.

2.7.4 INGRESOS

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, McGraw-Hill, México, Afirma;”La cuenta de ingresos son denominaciones que representan los beneficios o ganancias de una empresa; cuando estas se generan por el giro normal del negocio.” pág.26

Según, (es.wikipedia.org/wiki/Contabilidad) “Las cuentas de Ingresos constituyen aumentos en activos o derechos obtenidos por dar el servicio de "prestar" dinero. También se incluyen otros tipos de ingresos, como son los ingresos recibidos por inversiones de valores, o títulos, utilidad por venta de activos fijos, donaciones, etc.”

La cuenta de ingresos son todos aquellos fondos de efectivo o de bienes que recibe una empresa para llevar a cabo su operatividad, pueden ser generados por la venta de servicios, donaciones u otros.

GASTOS

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, McGraw-Hill, México, Manifiesta; “Denominación aplicada a los conceptos que denotan uso, consumo, extinción o devengo de bienes y servicios necesarios para mantener las operaciones de la empresa.” pág.26

CÚSPIDE (2010), Contabilidad General, Editorial Edinum, Quito Explica; “Gastos son egresos que contrae la empresa para cumplir con el ejercicio económico.” Pág.188

Gastos son las disminuciones de efectivo, que realiza la empresa para mantener las operaciones y no es recuperable.

COSTOS

ZAPATA, Sánchez Pedro 2011; Contabilidad General, Editorial McGraw-Hill, México, Dice; “Las cuentas de Costo son valores pagados para cubrir actividades indispensables para generar un ingreso operativo; estos valores se recuperan con la venta de un bien o un servicio; un ejemplo son los costos de la mercadería, materia prima, insumos” pág. 27

CUSPIDE 2010, Contabilidad General, _Editorial Edinum, Quito, Manifiesta; “Costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.” pág. 188

Es el conjunto de valores incurridos en un periodo, para realizar actividades netas de la empresa y que influye en el resultado de la misma y se recuperan con la venta de un bien o servicio.

2.8 EVALUADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

2.8.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá, Manifiesta.”El valor presente neto permite establecer la equivalencia entre los ingresos y egresos del flujo de efectivo de un proyecto, los que son comparados con la inversión inicial de los socios, a una tasa determinada.” pág.156

PRIETO, Herrera Jorge Eliécer 2009; Proyectos Enfoque Gerencial, Ecoe Ediciones, Bogotá, Dice. “El valor presente neto es el flujo de caja actualizado, es decir la diferencia entre los ingresos y egresos actualizados del proyecto”. pág. 194

En otras palabras el valor actual neto, es un procedimiento que permite establecer la diferencia que existe entre los ingresos y egresos de un determinado proyecto originados por una inversión inicial.

2.8.2 TASA INTERNA DE RETORNO

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá, Expresa. “La tasa interna de retorno, es la tasa que hace que el valor presente neto sea igual a cero, es decir que reduce a ceros los ingresos y los egresos del proyecto, incluyéndose la inversión inicial que realizaron los socios en el proyecto”. pág.156

VAN, Horne James c. y Wachowicz, jr. 2010; Fundamentos de Administración Financiera, México, Manifiestan.”La TIR es la tasa de interés que descuenta la serie de flujos de efectivo netos futuros para igualar en valor presente el flujo de salida inicial en el tiempo 0” pág.325

La tasa interna de retorno TIR, es una herramienta o medida usada como indicador para determinar la rentabilidad de una inversión que es expresada en porcentaje, es la tasa que iguala a cero al VAN.

2.8.3 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Manifiesta; “Este método consiste en dividir el valor actual (VA) entre el valor inicial (I₀). Si el resultado del cociente es mayor o igual a uno, el proyecto se considera viable y se acepta. En caso contrario se rechaza.” Pág.116

Según, (es.wikipedia.org/wiki/análisis_de_coste-beneficio) “La relación costo beneficio es la comparación de los costos incurridos con los logros alcanzados para determinar el nivel de beneficios requeridos al costo más bajo”.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

2.8.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Manifiesta; “El punto de equilibrio, consiste en predeterminar un importe, en el cual, la empresa no sufra pérdidas ni obtenga utilidades, es decir, el punto en donde las ventas son iguales a los costos y los gastos. Pág.127

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá, Expresa; “El punto de equilibrio se llama así, cuando los ingresos totales son iguales a los costos y gastos de una empresa.” pág.161

Se entiende por punto de equilibrio aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos.

2.9 ESTUDIO DE MERCADO

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá, Expresa. “El estudio de mercado se realiza con el fin de indagar sobre las necesidades de los consumidores, conocer sobre la competencia, establecer cuál puede ser el grado de aceptación del producto o servicio en el mercado, el precio que estarían dispuestos a pagar los clientes y establecer que tan posesionada esta la competencia.” pág.73

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Manifiesta. “El estudio de mercado tiene por objetivo suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto determinado”. pág. 135

El estudio de mercado es utilizado para investigar sobre las necesidades de los consumidores y establecer la aceptación que tendrán nuestros productos o servicios dentro de un mercado, y así determinar que tan factible resultaría nuestra inversión.

2.9.1 EL PRODUCTO

MURCIA M. Jairo Darío 2009, Proyectos: Formulación y Criterios de Evaluación, Editorial Alfaomega, México Manifiesta; “El producto es todo objeto que se puede ofrecer, en un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo y que podría satisfacer un deseo o una necesidad”. *Pág. 42*

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Manifiesta; “El producto es el resultado natural del proceso productivo, que dadas las circunstancias permite satisfacer las necesidades.” *Pág. 14*

El producto es el resultado de un proceso que puede estar formado por uno o varios bienes y servicios, que se ofrece para satisfacer una necesidad o un deseo de un cliente.

2.9.2 LA DEMANDA

GALINDO, Ruíz Carlos Julio 2011; Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U, Bogotá, Afirma; “La demanda está ligada a la satisfacción de necesidades o deseos de los clientes o consumidores.” *pág. 63*

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Expresa; “La demanda representa las cantidades que se pueden comprar a distintos precios en un tiempo determinado.” *Pág.145*

La demanda es la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor en un momento determinado.

2.9.3 LA OFERTA

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Manifiesta; "La oferta es la cantidad de bienes o servicios que ofrecen (venden) a distintos precios en un momento determinado". Pág.145

MURCIA M. Jairo Darío 2009, Proyectos: Formulación y Criterios de Evaluación, Editorial Alfaomega, México, Dice; "La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado" Pág. 45

La oferta se refiere a las cantidades de bienes o servicios que ofrecen o pueden proporcionar los productores que estén dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

2.9.4 EL PRECIO

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham 2008, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Adamsa Impresiones S.A. México, Afirma; "El precio es el valor de la mercancía vendida, pactado por el comerciante y que se pide a los clientes, sin considerar los descuentos y rebajas sobre ventas." Pág.146

Según, (www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html) ***"El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio."***

El precio es el valor expresado en dinero, de un bien o servicio ofrecido en el mercado y que los consumidores pagan por él.

2.10 SITUACIÓN NACIONAL DE LA QUINUA

Es un producto tradicional de la zona andina, de cultivo en las zonas altas y de consumo popular campesino. Existe todavía un gran espacio para aumentar el consumo interno de este producto de excelente calidad nutricional.

Desde hace más de una década el Ecuador está exportando quinua pelada lista para el consumo humano, sin que se haya logrado incrementar a volúmenes apreciables. En la actualidad se ha abierto un mercado importante para la quinua orgánica y se han iniciado ya exportaciones a mercados selectivos. El cultivo se realiza a campo abierto y el costo de inversión por hectárea para un ciclo productivo es de USD 300, valor accesible al pequeño productor de zonas altas.

2.11 HISTORIA DE LA QUINUA

La quinua es un producto originario de los países andinos y su consumo es ancestral en la dieta de la población campesina. Su cultivo fue artesanal en las zonas altas andinas hasta la década de los años 90, en que se produce una importante posibilidad de exportación a los mercados norteamericano y europeo.

El cereal milenario de los indígenas es originario del altiplano Andino, cultivado desde tiempos preincaicos. Su cultivo estaba muy desarrollado antes de la llegada de los españoles, siendo la quinua tan conocida como el maíz y constituye parte del alimento básico de las comunidades andinas. Con la introducción del trigo la quinua fue desplazada hacia tierras más altas y disminuyó su producción. La quinua es un grano, conocido como un pseudo cereal, de color blanco, rojo o negro, con un alto contenido de proteína.

En su chacra, los indígenas sembraban una fila o dos de quinua porque este producto es especial para cultivarlo. Allí hasta hace varias décadas las mujeres se encargaban de cortar la quinua en el momento

preciso, luego de secarla y lavarla con abundante agua. Todo con técnica y paciencia para evitar que los granos de quinua se volvieran amargos. Esta pequeña producción servía fundamentalmente para el consumo de la familia porque el mercado los intermediarios pagaban muy poco a comparación de todo el trabajo que implica su cultivo. Este producto lo consumían los indígenas en los rituales de sus conmemoraciones como un grano predilecto de los dioses.

2.12 BENEFICIOS DE LA QUINUA EN LA SALUD

La quinua es un grano que satisface todos los requerimientos nutritivos. Posee proteínas, grasas, carbohidratos y minerales, aminoácidos como la lisina, isoleucina, treonina, triptófano y valina. Tiene propiedades curativas que sirven para combatir las afecciones hepáticas, las anginas y la cisticis. Debido al alto contenido de almidón que tiene la quinua, el uso que se le ha dado tradicionalmente es el de un cereal, aunque se discute si pertenece a este género porque sus granos no se producen en espiga.

La quinua como proteína vegetal ayuda al desarrollo y crecimiento del organismo, conserva el calor y energía del cuerpo, es fácil de digerir, forma una dieta completa y balanceada. Entre otras características tenemos: Desarrolla el crecimiento en los niños; Combate la desnutrición en pacientes con anemia; Alimento para personas con diabetes ya que no tiene gluten; Previene el cáncer de mamas y osteoporosis.

2.13 VALOR NUTRICIONAL

Valor nutricional. Por cada 100g de quinua se consume: humedad 12.6%, proteínas de 12 a 16%, carbohidratos 59.7%, fibras 4.1%, grasas 4 a 9%. Lo que le hace un producto completo. La quinua posee mayor contenido de minerales que los cereales y gramíneas, tales como Fósforo, Potasio, Magnesio, y Calcio entre otros minerales.

TABLA NUTRICIONAL (QUINUA NORMAL)

PROTEINAS	Grs.	13.50
GRASA	Grs.	4.80
HIDRATOS DE CARBONO	Grs.	70.90
TIAMINA B1	Mrs.	0.24
RIBOFLAVINA B2	Mrs.	0.23
NIACINA	Mrs.	1.40
VITAMINA C	Mrs.	8.50
CALCIO	Mrs.	100
HIERRO	Mrs.	9.21
FOSFORO	Mrs.	448
CALORIAS	Kcal.	370

2.14 ALTERNATIVAS DE PROCESAMIENTO AGROINDUSTRIAL

La quinua generalmente se comercializa pulida manual o tostada, como un producto semi-industrial, pero este producto puede ser utilizado para la elaboración de productos como: (galletas, pan, bizcochos, empanadas, dulces) entre otros, además de productos orientados al segmento de mercado vegetariano y que demanda alimentos con características saludables especiales.

Inclusive las saponinas que se extraen de la quinua amarga se pueden utilizar en la industria farmacéutica, cuyo interés en las saponinas se basa en el efecto de inducir cambios en la permeabilidad intestinal, lo que puede colaborar en la absorción de medicinas particulares y en los efectos hipocolesterolemicos.

Adicionalmente se mencionan las propiedades de la saponina como antibiótico y para el control de hongos entre otros atributos farmacológicos.

Por la toxicidad diferencial de la saponina en varios organismos, se ha investigado sobre su utilización como potente insecticida natural que no genera efectos adversos en el hombre o en animales grandes, destacando su potencial para el uso en programas integrados de control de plagas.

Las hojas de la planta de quinua, que son carnosas, se consumen a manera de hortalizas en algunas comunidades. La quinua, procesada de diferentes maneras, a nivel de consumidor final, se utiliza para preparar sopas, coladas; se la consume como cereal, como suplemento con leche o en grano como una especie de granola.

2.15 PRODUCTOS ELABORADOS EN BASE A LA QUINUA

- Galletas de Quinua (sal y dulce)
- Manjar blanco de Quinua
- Pan de Quinua
- Helado de Quinua orgánica

2.16 CONSIDERACIONES AMBIENTALES

En el mundo se está desarrollando, de manera creciente y sostenida, una demanda de productos agrícolas obtenidos de manera más “limpia”, con menor impacto ambiental e incluso demandas específicas de productos orgánicos, con certificación que avale la no utilización de químicos en su cultivo.

Es notoria una conciencia generalizada en la población mundial respecto a la necesidad de preservar los recursos naturales: suelos, agua, vegetación y fauna silvestre, aún no intervenidos por el hombre. Sin embargo, para evitar la depredación de dichos recursos y detener la expansión inconveniente de las fronteras agrícolas, se requiere propiciar técnicas alternativas de desarrollo del sector agropecuario con nuevos enfoques que incorporen la dimensión ambiental y los cambios tecnológicos adecuados para mejorar la competitividad, generando cadenas productivas que reciclen, reutilicen y recuperen los subproductos generados en las actividades productivas.

Lo anterior implica una producción intensiva de avanzada tecnología, que demanda conocimientos de las condiciones ecológicas/ambientales, la estructura de los suelos, la dinámica de los nutrientes de las plantas, los enemigos naturales de plagas y enfermedades y las formas adecuadas de manejo de estos y otros factores de la producción.

El cultivo de la quinua se localiza preferentemente en la Sierra alta y constituye parte de la alimentación tradicional de la población campesina indígena. No es un cultivo degradante de los recursos naturales y su tolerancia natural a enfermedades y plagas no requieren de la aplicación intensiva de agroquímicos.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

La quinua es un producto autóctono que es cultivado en la zona andina cuyo valor nutricional, histórico y cultural son poco apreciadas y su utilización se está perdiendo, su consumo se recomienda en vista de que posee los nutrientes necesarios para la alimentación humana, sobre todo de niños y ancianos.

Actualmente, el cultivo de la quinua ha retomado una gran importancia para el productor gracias a incentivos que ha realizado las diferentes organizaciones dentro del Cantón Cotacachi, no solo para este producto sino también para otros productos tradicionales y nativos del Cantón.

En la actualidad se establecen proyectos y programas con el fin de divulgar y dar a conocer las propiedades beneficiosas de la quinua ya que, es un alimento que reúne características favorables para ser transformadas y así poder obtener productos hechos a base de quinua, y de esta manera su transformación posibilitará al consumidor alternativas para el consumo de un grano de alto valor nutritivo.

3.2 OBJETIVOS

General

Realizar un estudio de mercado orientado en la creación de una microempresa de producción y comercialización de quinua procesada, para tener una noción clara del entorno en el cual se quiere introducir nuestros productos.

Específicos

- Determinar el nivel de consumo de quinua en el cantón.
- Identificar el segmento de mercado al cual se pretende llegar.

- Identificar cuáles de los nuevos productos propuestos tiene mayor acogida para determinar la oferta.
- Determinar cuál será el precio de venta del producto.

3.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En la presente investigación nos vamos a enfocar solo en el mercado meta ya que se trata de un nuevo producto que posiblemente apertura nuevos mercados.

Mercado meta

Para el estudio de mercado nos enfocaremos a la población económicamente activa

3.4 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.

Cuadro Nro. 02
Población Económicamente activa cantón Cotacachi

GRUPO DE EDAD	COTACACHI
De 15 a 19 años	3.981
De 20 a 24 años	3.210
De 25 a 29 años	2.779
De 30 a 34 años	2.352
De 35 a 39 años	2.148
De 40 a 44 años	1.930
De 45 a 49 años	1.737
De 50 a 54 años	1.310
TOTAL AÑO 2010	19.447
TOTAL AÑO 2011	19.480
TOTAL AÑO 2012	19.512

Fuente: INEC, Censo 2010, tasa de crecimiento población Imbabura INEC.
Elaborado por: la autora

Cálculo de la muestra

Para calcular el tamaño de muestra se utilizó la siguiente fórmula.

$$n = \frac{N * z^2 * \delta}{E^2 (N - 1) + z^2 * \delta^2}$$

- n = Tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población
- δ = Varianza (0,25)
- Z = Nivel de confianza
- E = Nivel de error (5% población infinita más de mil)

Obteniéndose las siguientes unidades de observación:

$$n = \frac{19.512 * (1,96^2) * 0,25}{(0,05)^2 (19.512 - 1) + (1,96^2) * (0,25^2)}$$

n = 382 unidades (número de encuestas)

3.4.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES

La encuesta preparada para la realización del presente trabajo fue dirigida a los habitantes del cantón Cotacachi, luego de desarrollar la fórmula se determina un tamaño de la muestra de 382 encuestados, por lo que se decide aplicar dicha encuesta, que contiene 13 preguntas y luego de su tabulación se obtuvo los siguientes resultados:

1. ¿Sabía que la quinua contiene un gran porcentaje de proteínas y minerales que benefician a la salud?

Cuadro Nro. 03

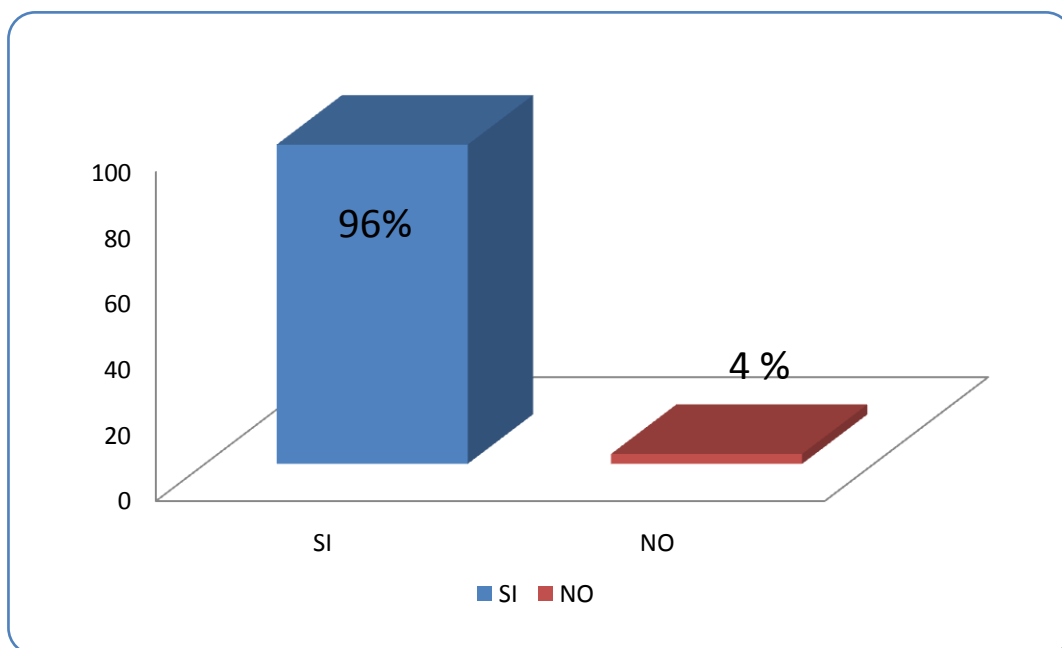
Conocimiento sobre proteínas y minerales de la quinua

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	367	96
NO	15	4
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
 Elaborado por: La autora

Gráfico 1

Conocimiento sobre proteínas y minerales de la quinua



Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
 Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Al solicitar su criterio a los consumidores encuestados sobre si conocen el valor proteico y nutricional, que posee la quinua, afirmaron la mayor parte que conocen las cualidades de este producto; y pocos manifestaron que no sabían sobre los beneficios para la salud que posee este cereal.

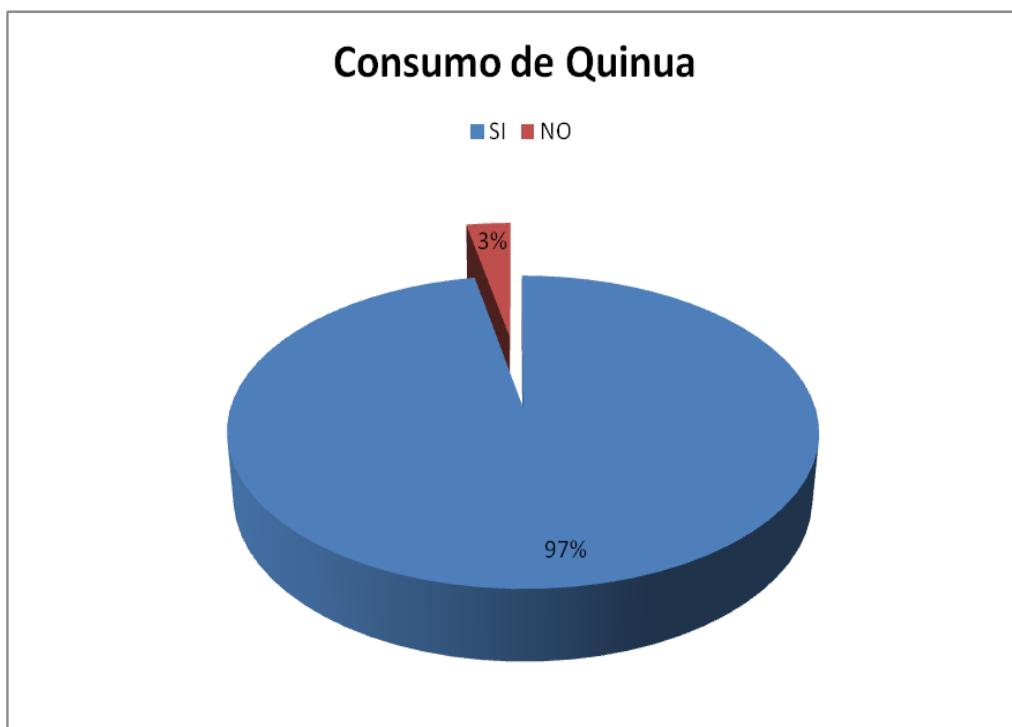
2. ¿En su hogar consume quinua?

Cuadro Nro.04
Consumo de Quinua

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	372	97
NO	10	3
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 2
Consumo de Quinua



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

El consumo de quinua en la familia como se puede apreciar en la encuesta efectuada, indica que un elevado porcentaje de personas consumen este cereal y un porcentaje mínimo indica que no lo consumen.

3. ¿UD, consume quinua por?

Cuadro Nro. 05

Preferencias de consumo de quinua

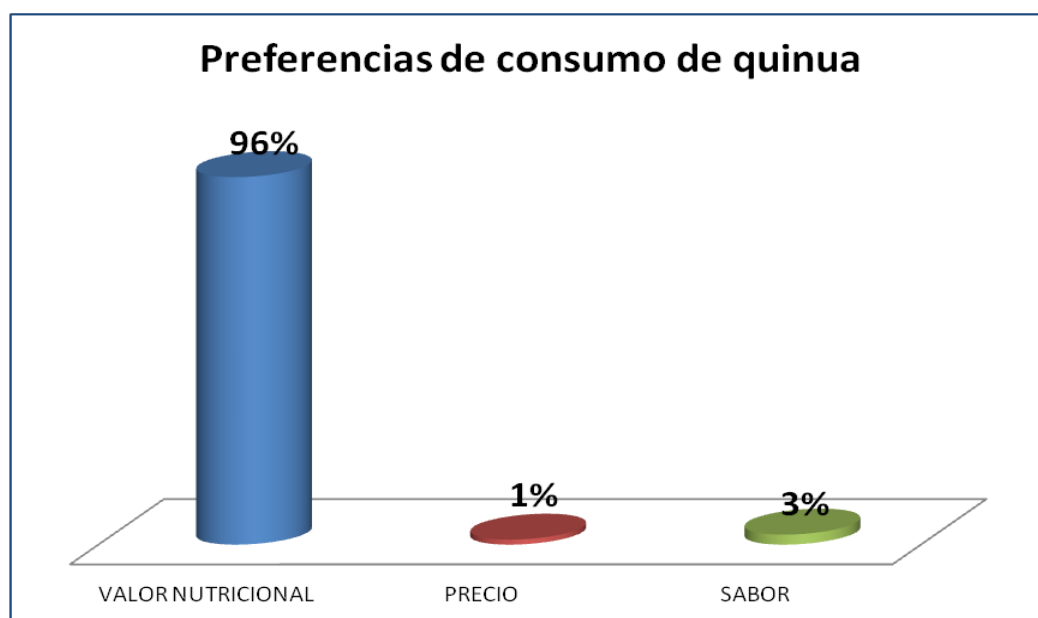
OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VALOR NUTRICIONAL	367	96
PRECIO	5	1
SABOR	10	3
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012

Elaborado por: La autora

Gráfico 3

Preferencias de Consumo



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de la población determinó que su preferencia de consumo se basa por su valor nutricional, un mínimo porcentaje por su sabor y su precio.

Con estos resultados se determina claramente que la población conoce los beneficios, del producto que consume, estas afirmaciones probablemente se basa por conocimientos y tradición de consumo de este cereal.

4. ¿Con que frecuencia consumen quinua en su hogar:

Cuadro Nro. 06

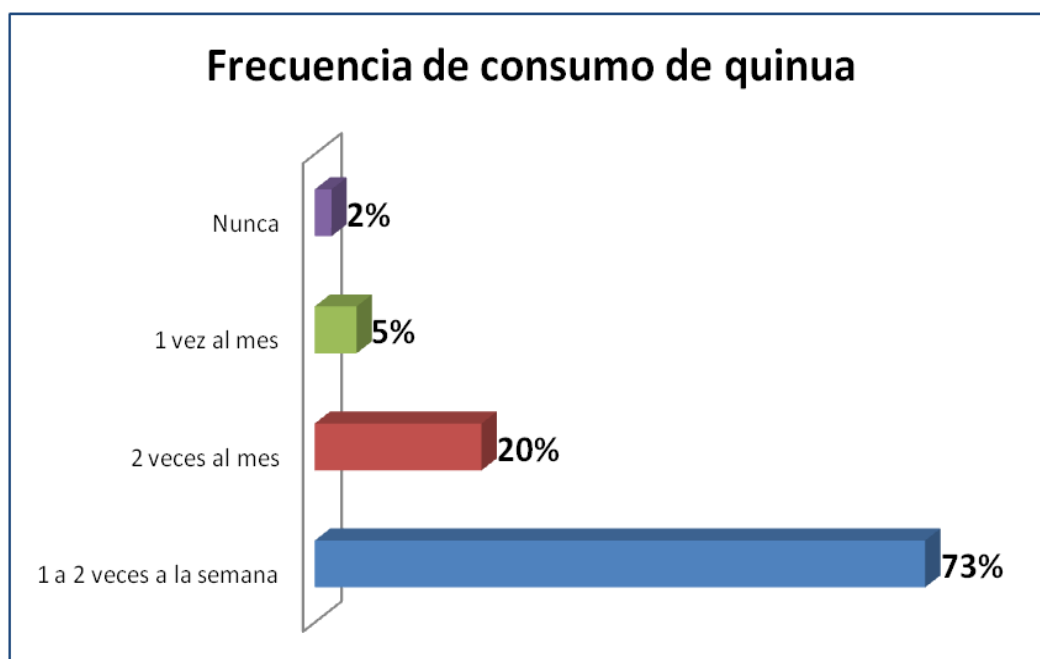
Frecuencia de consumo de quinua

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 veces a la semana	278	73
2 veces al mes	76	20
1 vez al mes	18	5
Nunca	10	2
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 4

Frecuencia de Consumo



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Al investigar sobre la frecuencia de consumo de quinua, los encuestados indicaron que lo realiza una a dos veces por semana, aunque existen criterios como dos veces y una al mes, otros que nunca consumen en menor proporción.

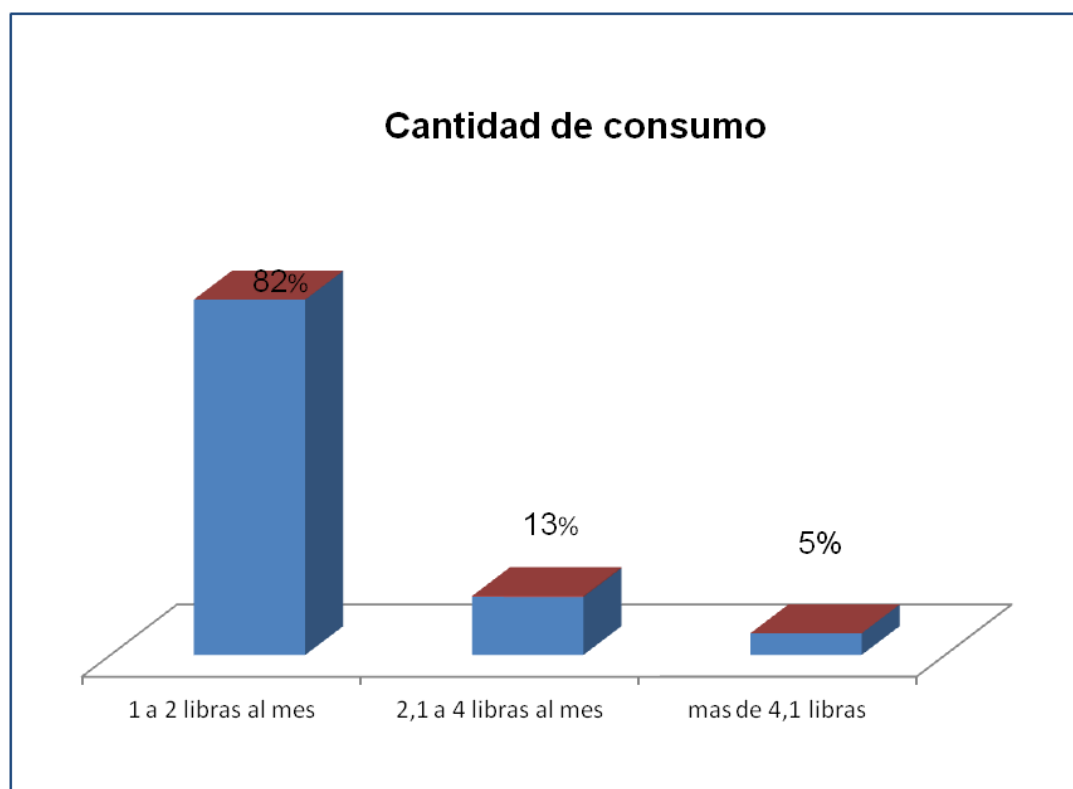
5. ¿Qué cantidad de quinua consume al mes en libras?

Cuadro Nro. 07
Cantidad de consumo

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 2 libras al mes	312	82
2,1 a 4 libras al mes	51	13
Más de 4,1 libras	19	5
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 5
Cantidad de Consumo



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Como se observa en el gráfico, el consumo quinua, está en el rango de 1 a 2 libras en mayor porcentaje, esta información determina que el consumo de este producto todavía se mantiene en sus hogares.

6. ¿Considera que el trato, presentación y comercialización del producto que consume es adecuado?

Cuadro Nro. 08

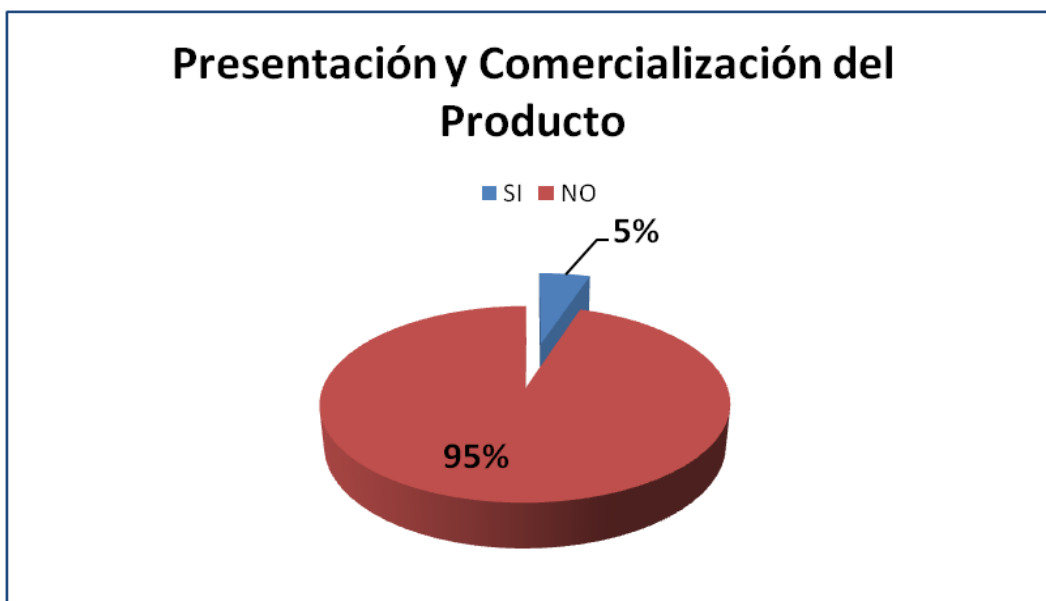
Presentación y Comercialización del Producto

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	19	5
NO	363	95
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 6

Presentación del producto



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora.

ANÁLISIS:

Al consultar sobre la apreciación que tiene la población en cuanto a la presentación y comercialización de la quinua, la mayoría de los encuestados manifestaron no estar conformes con la presentación y comercialización de este producto, y un mínimo porcentaje dicen estar conformes.

7. ¿Conoce algún producto derivado de la quinua?

Cuadro Nro. 09

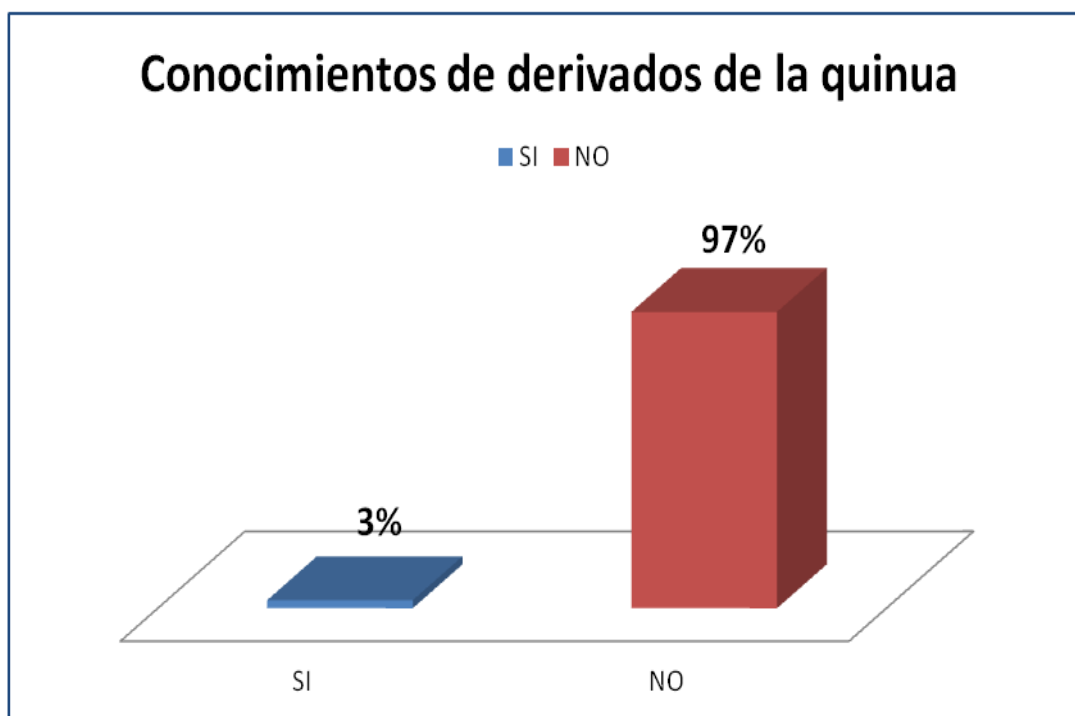
Conocimientos de derivados de la quinua

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	3
NO	372	97
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 7

Derivados de la quinua



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La investigación realizada determina que casi en su totalidad los encuestados desconocen las diferentes formas que se puede presentar la quinua en diferentes productos.

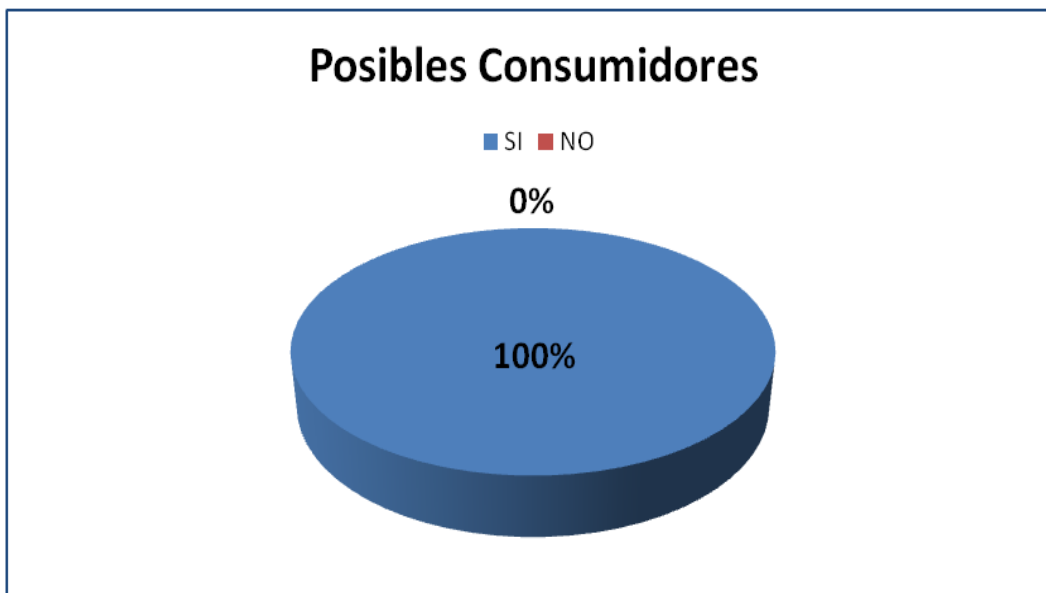
8. De la quinua se puede obtener varios productos ¿estaría dispuesto a saborear estos nuevos productos?

Cuadro Nro.10
Posibles Consumidores

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	382	100
NO	0	0
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 8
Posibles consumidores



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La totalidad de encuestados manifestaron que si estarían de acuerdo en consumir nuevos productos derivados de la quinua. El positivismo de la población genera expectativas de crecimiento y aceptación ya que la creación de nuevas unidades productivas generará fuentes de trabajo y mejora la calidad de vida de los miembros de la sociedad.

9. Según la respuesta anterior, ¿Qué producto preferiría Ud?

Cuadro Nro. 11
Nuevo Producto

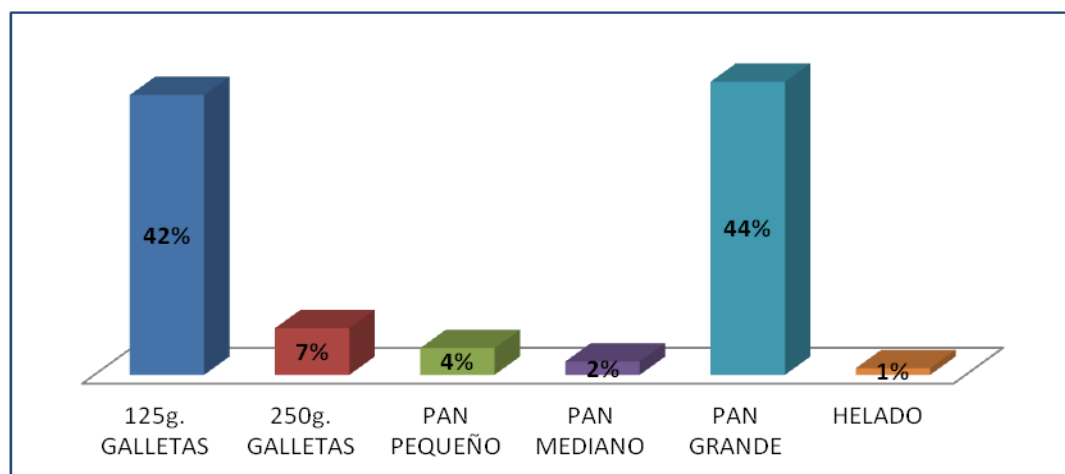
OPCIÓN	CANTIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
125g. GALLETAS	1/4 LIBRA	161	42
250g. GALLETAS	1/2 LIBRA	25	7
PAN PEQUEÑO	UNIDADES	17	4
PAN MEDIANO	UNIDADES	8	2
PAN GRANDE	UNIDADES	167	44
HELADO	1/2 LITRO	4	1
TOTAL		382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012

Elaborado por: La autora

Gráfico 9

Nuevo Producto



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La inclinación por los encuestados hacia el nuevo producto elaborado a base de quinua, la mayoría prefiere el pan grande y galletas de 125 gramos, con una aceptación mayoritaria, en un mínimo porcentaje las demás alternativas. Esto determina que la microempresa deberá estimar la elaboración de galletas de 125 gramos y pan grande como productos nuevos a base de quinua, para iniciar su actividad productiva, sin descartar posteriormente la elaboración de helado y el dulce.

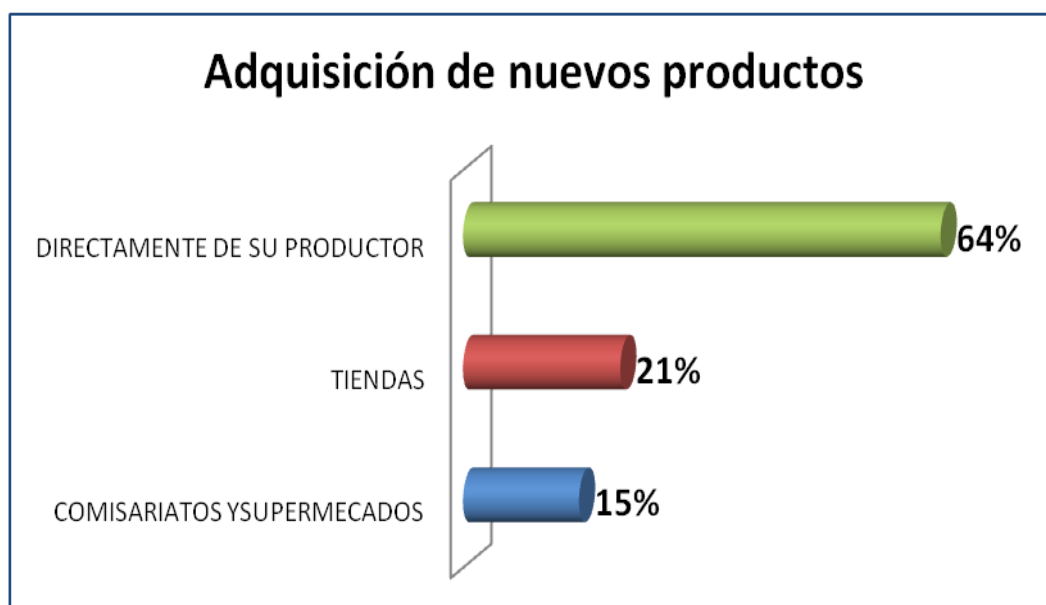
10. ¿En qué lugar usted prefiere adquirir estos productos?

Cuadro Nro. 12
Adquisición de nuevos productos

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
COMISARIATOS Y SUPERMERCADOS	59	15
TIENDAS	80	21
DIRECTAMENTE DE SU PRODUCTOR	243	64
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 10 Adquisición de nuevos productos



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Como se evidencia en el gráfico más de la mitad de la población encuestada manifiesta que desearía adquirir los nuevos productos directamente del productor, ya que su precio sería menor que el distribuido por los minoristas, sin embargo también lo adquirirían en tiendas y supermercados.

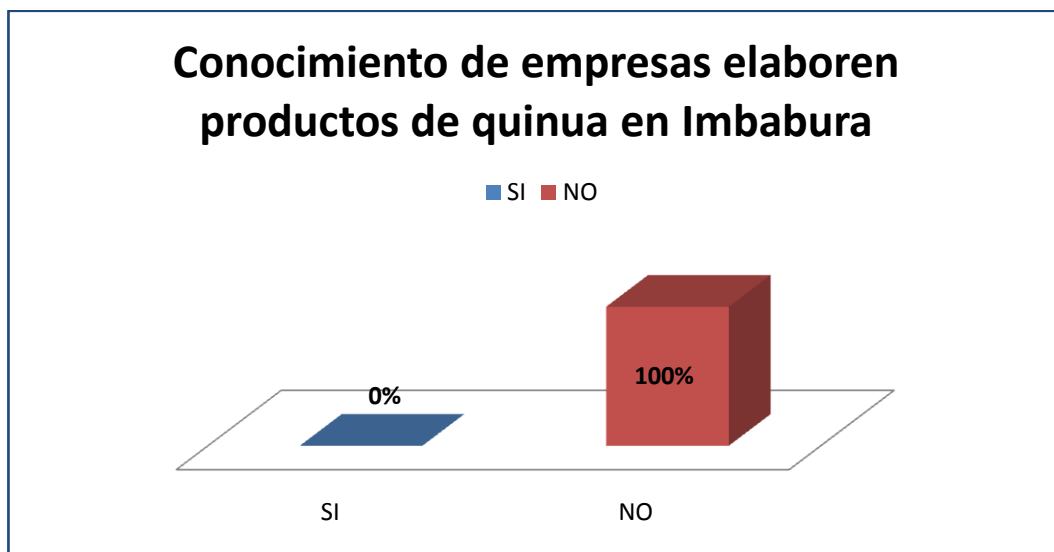
11. ¿Conoce de la existencia de alguna empresa o microempresa que elabore productos a base de quinua en la provincia de Imbabura?

Cuadro Nro.13
Conocimiento de empresas elaboren productos de quinua en Imbabura

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0
NO	382	100
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
 Elaborado por: La autora

Gráfico 11
Empresas que fabriquen productos de quinua



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
 Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Se puede verificar en la información obtenida de las personas encuestadas, que no conocen que en la provincia de Imbabura, exista una empresa o microempresa que elabore productos a base de quinua, por lo tanto esta investigación determina que no hay oferta existente en la provincia de los productos que desea elaborar la nueva unidad productiva.

12. ¿El precio de la quinua que Ud. adquiere, lo considera apropiado?

Cuadro Nro.14

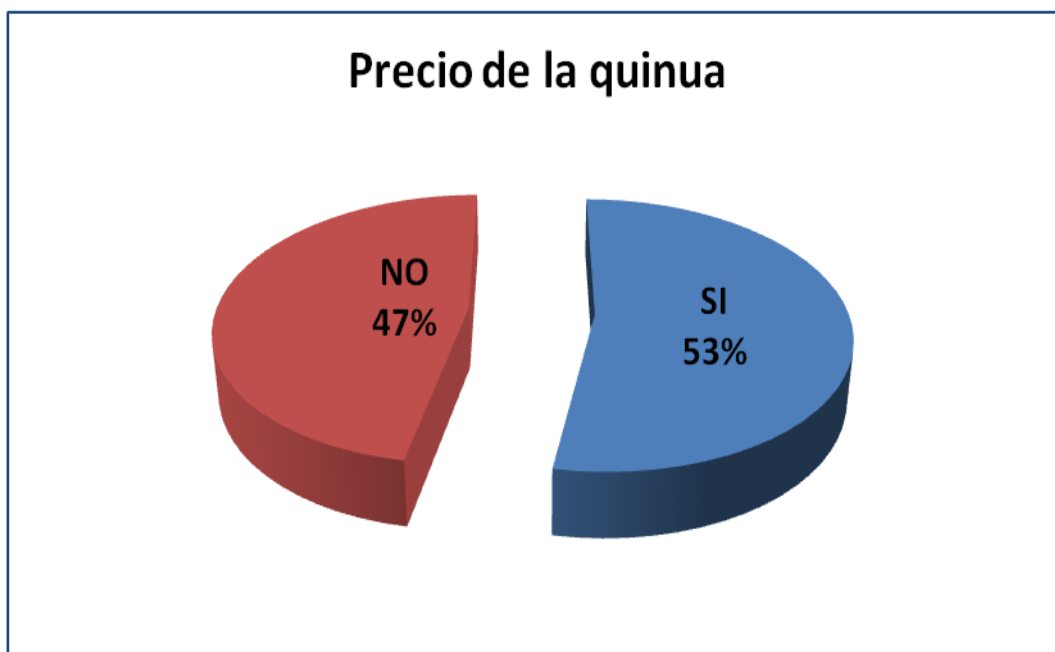
Precio de la quinua

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	202	53
NO	180	47
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 12

Precio de la quinua



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Existe división de criterios en cuanto a estar conformes con el precio de la quinua que adquiere la población, considerando que los nuevos productos tendrán un costo agregado por la fase de elaboración o procesamiento.

13. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por adquirir productos hechos a base de quinua diferente a los existentes en el mercado como galletas y pan (en dólares). ? Si tomamos en cuenta que la libra cuesta 2.00 dólares.

Cuadro Nro.15

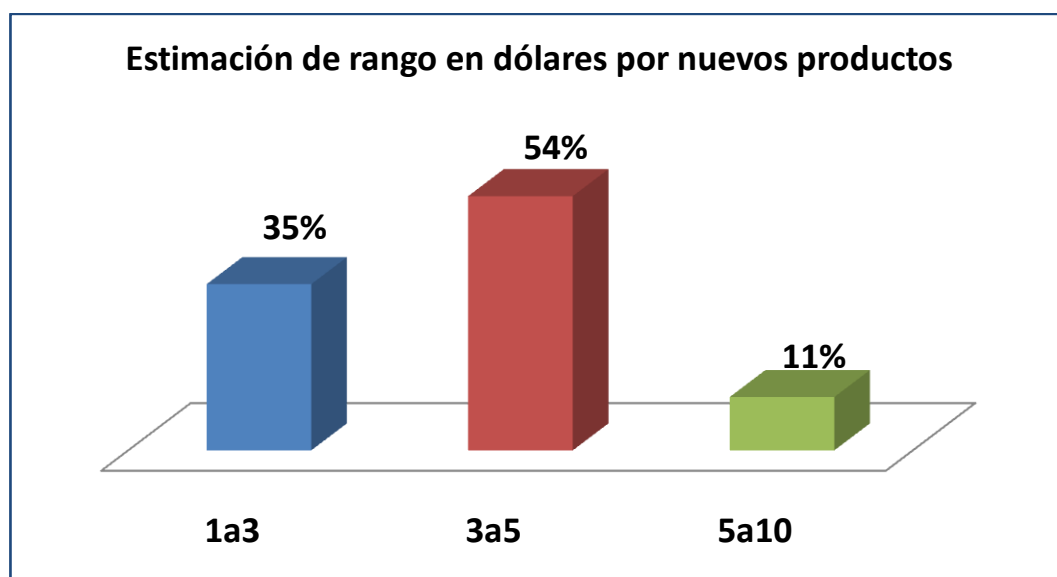
Estimación de rango en dólares por nuevos productos

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3	134	35
3 a 5	205	54
5 a 10	43	11
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 13

Estimación de Precio



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La mayor parte de los encuestados estarían dispuestos a pagar un valor que está entre tres y cinco dólares, tomando en cuenta que el precio de los nuevos productos lo determinará el costo de producción, más un margen de utilidad.

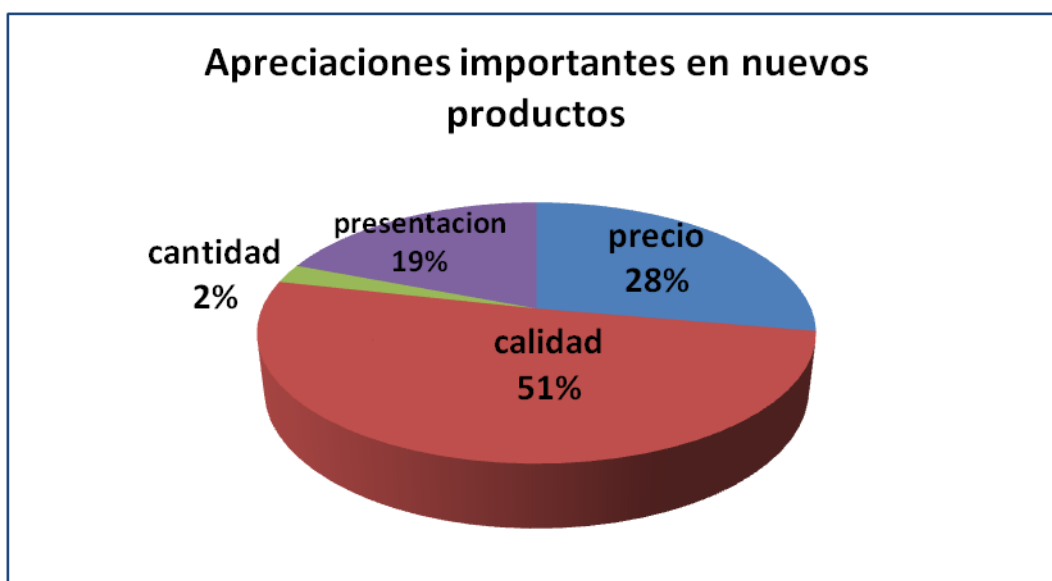
14. ¿Qué factores determina usted importantes para el consumo de los productos hechos a base de quinua?

Cuadro Nro. 16
Apreciaciones importantes en nuevos productos

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
precio	106	28
calidad	194	51
cantidad	9	2
presentación	73	19
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 14
Apreciaciones importantes en nuevos productos



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

La investigación realizada indica que en la mayor parte de los encuestados la calidad es lo más importante, seguido del precio y la presentación.

Estos resultados ayudan a tomar en cuenta para la elaboración de los nuevos productos a base de quinua.

15. ¿Cuántos productos a base de quinua, estaría dispuesto a comprar mensualmente entre pan y galletas de quinua?

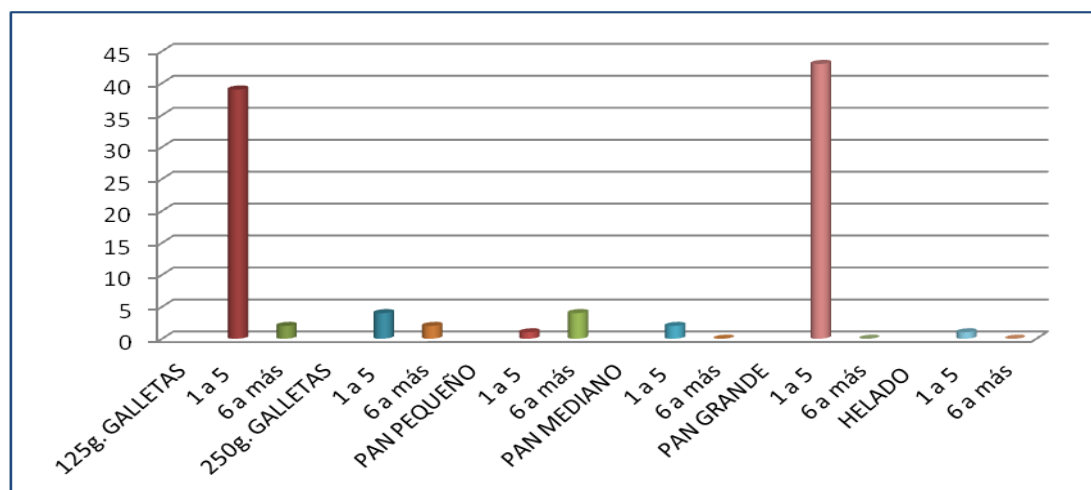
Cuadro Nro. 17
Número de nuevos productos dispuestos a consumir

OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
125g. GALLETAS		
1 a 5	151	39
6 a más	10	2
250g. GALLETAS		
1 a 5	16	4
6 a más	9	2
PAN PEQUEÑO		
1 a 5	1	1
6 a más	16	4
PAN MEDIANO		
1 a 5	7	2
6 a más	1	1
PAN GRANDE		
1 a 5	167	43
6 a más	0	0
HELADO		
1 a 5	3	1
6 a más	1	1
TOTAL	382	100

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

Gráfico 15

Nuevos productos dispuestos a consumir



Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores Cantón Cotacachi. Septiembre, 2012
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Los resultados obtenidos determinan que la mayor parte de la población consumirá los nuevos productos mensualmente entre uno a cinco unidades, esto establece la aceptación y consumo de los nuevos productos a base de quinua, los más destacados están las galletas de 125 gramos, y el pan grande.

3.5 EVALUACIÓN DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A OXFAM Y UNORCAC.

OXFAM

OXFAM, es una ONG de Italia, autónoma sin fines de lucro, que desde hace más de 30 años trabaja en Italia y una década en Cotacachi, para construir un mundo donde se han satisfecho los derechos fundamentales de todas las personas y donde cada una de las familias y el pueblo sea protagonista de la construcción de su futuro. La entrevista se realizó a la Ingeniera Jeaneth Albuja, técnica que dirige y apoya al desarrollo de Cotacachi, realizando talleres, ferias y afiches; incentivando al agricultor a que cultive sus tierras, dotando de semillas, buscando canales comerciales que facilite su comercialización.

Supo acotar, que se cultiva quinua, amaranto además como organización se promueve cultivos típicos andinos como el chocho

A través de:

- Ferias
- Afiches
- Talleres de cocina

Se incentiva, dotando de semillas, haciendo un seguimiento a los cultivos, consecución de canales comerciales, para ofertar en:

Mercados locales

Ferias locales

Bodegas

Los agricultores si recuperan su inversión, la cual les sirve para nuevamente volver a sembrar y para consumo propio

Indicó además que existe una asociación denominada MAMA HURUCUNA (granos madre), conformada por 70 socios hombres y mujeres dedicados a la agricultura de quinua, amaranto, chochos, habas entre otros granos considerados como ancestrales en el Cantón.

UNORCAC

Es una organización campesina del cantón Cotacachi, conformada por 45 comunidades indígenas, representada por Rumiñahui Anrango presidente de la UNORCAC, entrevista dirigida al Técnico Hugo Carrera, quien colabora con asesoramiento técnico para las comunidades. La UNORCAC brinda microcréditos, asesoramientos, talleres, semillas. Plantas, propuestas de fomento de parcelas agro diversas, de cultivos nativos que sirven para la alimentación y crianza de animales. Además manifiesta que hay que combinar los granos para darle un valor agregado, e innovar en nuevos productos nutricionales para el consumo de la población.

De acuerdo a la información recabada de las entrevistas realizadas podemos resumir que en general existe un amplio nivel de conocimiento sobre la producción de quinua, como un muy alto nivel de aceptación, en la creación de la microempresa, ya que se tendría beneficios para la población.

3.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para determinar la oferta se debe tomar en cuenta la producción de quinua, tanto en el sector donde se desea implantar la microempresa, así como también la producción nacional

Existe algunas clases de quinua que se cultivan en diferentes países, y específicamente en el Ecuador se cultivan alrededor de 70 variedades, las más cultivadas son la “Ingapirca y la “Tunkahuan” que han sido desarrolladas por el INIAP (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias), quienes poseen estas y muchas otras variedades mejoradas que son cultivadas actualmente, proporcionando asesoramiento a los agricultores, para promover y mejorar los cultivos de quinua en el Ecuador.

El cultivo se lo realiza en el callejón interandino, en zonas ubicadas a los 3.000 m.s.n.m. teniendo una amplia distribución geográfica. Las provincias con mayor aptitud para este cultivo son: Pichincha Imbabura Cotopaxi Tungurahua Chimborazo y Cañar.

Con la colaboración del INIAP, se ha recabado información sobre la producción y ventas de granos andinos, tomando para el presente estudio lo referente a la quinua, correspondiente al cantón Cotacachi.

Cuadro Nro.18

Resumen de Producción y Venta Quinua Cantón Cotacachi

AÑO	CULTIVO	NÚMERO DE PRODUCTORES INVOLUCRADOS	ÁREA SEMBRADA (hectáreas)	PRODUCCIÓN (quintales)	PRODUCCIÓN VENDIDA (quintales)
2009	Quinua	3	0,5	96	0
2010	Quinua	63	32	280	230
2011	Quinua	155	55	440	350
2012	Quinua	283	100	810	640

Fuente: INIAP-OXFAN

Elaborado por: La autora

Según la investigación realizada existen 170 quintales libres para ser utilizadas como materia prima, diferencia entre la producción en quintales y la producción vendida. Considerando también que nivel de provincia se está cultivando este cereal en varios Cantones.

Por esta razón se tomará en cuenta la producción de quinua en el cantón Cotacachi, determinando la tasa anual de crecimiento utilizamos la siguiente fórmula:

$$TASA DE CRECIMIENTO ANUAL = \frac{AÑO ACTUAL}{AÑO ANTERIOR} - 1$$

Cuadro Nro. 19

Determinación tasa de crecimiento

AÑO	PRODUCCIÓN (quintales)	TASA
2009	96	0,00
2010	280	1,92
2011	440	0,57
2012	810	0.84
		0,83

Elaborado por: La autora

La tasa obtenida del 0,83 determina que la producción ha crecido considerablemente, con esta información procedemos a proyectar la producción de materia prima.

Fórmula:

$$P_t = P_0 (1 + i)^n$$

En donde:

i = tasa de crecimiento

P₀ = periodo inicial

P_t = periodo final

n = número de periodos

Cuadro Nro. 20
Proyección de la Materia Prima Quinua

AÑO	PRODUCCIÓN (quintales)
2013	1.482
2014	2.713
2015	4.964
2016	9.084
2017	16.624

Elaborado por: La autora

El cuadro anterior presenta valores de producción de quinua en el cantón Cotacachi, proyectados hasta el año 2017 de acuerdo a la tasa de crecimiento obtenida, referencia que determina que existirá suficiente materia prima para elaborar productos nuevos con este cereal.

Empresas Agroindustriales

Entre los procesadores a nivel nacional, haciendo como referencia se destacan:

- CEREALES LA PRADERA (42 t/año)
- CEREALES ANDINOS (18 t/año)
- CEREALES MÁS CORONA (60 t/año)
- INCREMAR (12 t/año),
- PRODUCTOS DEL CAMPO: (60 t/año)
- INAGROFA (280 t/año, marca INAQUINUA)
- NESTLÉ

Otros productos elaborados

En Ecuador existen antecedentes de producción y comercialización de productos en base de quinua a nivel industrial como son:

- Mezclas de harina de quinua con avena: quinua-avena
- Mezcla de harina de quinua con soya: quinua-soya

- Productos infantiles tipo papilla en base de cereales que incluyen quinua
- Bebidas en base de cereales que incluyen quinua y sabores de frutas.
- Cereales para desayuno que incluyen expandidos (reventados) de quinua.
- Pan con porcentaje de sustitución de harina de quinua: panaderías exclusivas
- En menor escala y solamente en almacenes de productos producidos por campesinos, se comercializan fideos con algún porcentaje de sustitución.

Esta información obtenida es a nivel nacional, pero como se puede verificar en Imbabura no existe una empresa o microempresa que elabore galletas o pan con harina de quinua, si se detalla el pan, pero solo en panaderías exclusivas de las grandes ciudades. Esta información determina que la oferta de este producto es nula en la provincia de Imbabura, además la investigación de campo realizada a la población conlleva de igual manera afirmar que la oferta de estos productos es cero. (Gráfico 11).

3.6.1. DETERMINACIÓN DE LA OFERTA PROYECCIÓN.

La oferta de empresas o microempresas, que elaboren productos derivados de la quinua en Imbabura es vacío, y peor aún en el área de estudio que es el cantón Cotacachi, como se explica en el párrafo anterior. Para realizar el cálculo de proyección de la oferta se ha recopilado información sobre el número de unidades que adquieren de productos elaborados a base de quinua, encontrando en la investigación productos como: chocolate y café instantáneos a base de quinua y una colada para preparar llamada quinuavena; para el cálculo se tomó el producto de quinuavena por ser el que han adquirido consecutivamente a disposición del consumidor en cuatro años consecutivos, considerando

las adquisiciones de los principales expendedores de productos de primera necesidad del cantón siendo los siguientes:

- Comisariato Municipal Santa Ana de Cotacachi
- Comisariato Económico
- El Bodegón
- Supermercado el coco
- Supermercado 10 de agosto
- Supermercado Salomé
- Abastos San Francisco
- Supermercado Tía 2012

Cuadro Nro. 21

Oferta de quinuavena en supermercados de Cotacachi

AÑO	OFERTA (unidades)	TASA
2009	600	0,00
2010	1.080	0,80
2011	1.200	0,11
2012	1.564	0,30
TOTAL		0,30

Elaborado por: La autora

La tasa de crecimiento obtenida, de los datos históricos de adquisiciones del producto de quinuavena es de 0,30. Esta servirá para proyectar la oferta para los años subsiguientes.

Cuadro Nro. 22

Proyección de Oferta

AÑO	OFERTA PROYECTADA (unidades)
2013	2.039
2014	2.658
2015	3.466
2016	4.518
2017	5.889

Elaborado por: La autora

La proyección de la oferta obtenida anteriormente nos ayudará a determinar la demanda insatisfecha. Esto verifica que el campo de acción de la nueva microempresa, tiene grandes expectativas de crecimiento, ya que no existe competencia alguna en la provincia de los dos nuevos productos que se va a elaborar.

3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La quinua generalmente se comercializa pulida manual o tostada, como un producto semi-industrial, utilizado para la elaboración de productos de pastelería, harina, fideos, etc.

Tomando en cuenta su potencial alimenticio, es orientado al segmento de mercado vegetariano y que demanda alimentos con características saludables especiales.

De acuerdo a la investigación de campo realizada se puede verificar un consumo de quinua en los hogares de los encuestados en un 97%. (Gráfico 2), con una cantidad de consumo del 82% de los encuestados, en el rango de 1 a 2 libras al mes. (Gráfico 5), está información determina que existe consumo de quinua en el cantón, en la mayoría de los encuestados.

Para determinar la demanda, se basa en el crecimiento de la población del cantón Cotacachi, datos proporcionados por proyecciones realizadas por el INEC, por edades y provincia.

Cuadro Nro. 23
Proyección Población Cantón Cotacachi.

AÑO	POBLACIÓN CANTÓN COTACACHI (15 a 54 años)	POBLACIÓN CANTÓN COTACACHI NÚMERO DE FAMILIAS
2013	21.691	2.711
2014	22.158	2.770
2015	22.624	2.828
2016	23.088	2.886
2017	23.547	2.943

Fuente: Proyección por edades y provincia INEC.
Elaborado por: La autora

Para determinar el consumo de quinua y sus derivados se ha tomado en cuenta, el estudio de campo realizado, donde se obtiene como resultados que tendría más acogida las galletas con el 78%, el pan de quinua con el 17 % de los encuestados, establece que el 95% de la población estaría dispuesto a consumir, los nuevos productos que la microempresa va elaborar.

En el caso de establecer la cantidad se toma en cuenta de la investigación realizada que el 72% de los encuestados adquirirán los productos a base de quinua de 1 a 5 unidades al mes. (Gráfico 15).

Para determinar la demanda proyección se ha tomado en cuenta el número de familias, para la obtención de datos más cercanos a la realidad.

3.7.1. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA PROYECCIÓN

La quinua es consumida en su mayoría, en los propios lugares donde se produce, es decir en las zonas andinas, y la otra parte de la producción se destina a la comercialización en el resto del país y para la exportación.

Por la poca información que el consumidor posee acerca de los valores nutricionales de la quinua y por razones de índole cultural, este alimento no es consumido en grandes cantidades a nivel nacional por lo tanto dentro del presente estudio se implantará estrategias para dar a conocer a la población los beneficios nutricionales que posee y la importancia de su consumo en la alimentación diaria.

Para determinar el consumo de los productos derivados de quinua se toma en cuenta la aceptación y consumo de la población. (Gráfico 15)

Cuadro Nro. 24

Proyección Consumo de Quinoa Población Cantón Cotacachi.

GALLETAS DE 125 gramos.

AÑO	POBLACIÓN CANTÓN COTACACHI 15 a 54 años	FAMILIAS CANTÓN COTACACHI	FAMILIA DEMANDA PROYECTADA (39% preferencia galletas de 125 gr.)	CONSUMO ESTIMADO GALLETAS DE 125 gr.
2013	21.691	2.711	1.057	38.067
2014	22.158	2.770	1.080	38.887
2015	22.624	2.828	1.103	39.705
2016	23.088	2.886	1.126	40.520
2017	23.547	2.943	1.148	41.325

Elaborado por: La autora

Luego de establecer el número de clientes que aceptan consumir los nuevos productos, se cálculo el 39% de esta población para determinar el número de unidades, considerando el rango medio para el cálculo de 1 a 5, siendo las 3 unidades de galletas de 125 gr. Mensualmente, llegando a ser 36 al año.

Cuadro Nro. 25

Proyección Consumo de Quinoa Población Cantón Cotacachi.

PAN GRANDE

AÑO	POBLACIÓN CANTÓN COTACACHI 15 a 54 años	FAMILIAS CANTÓN COTACACHI	FAMILIA DEMANDA PROYECTADA (43% preferencia pan grande.)	CONSUMO ESTIMADO PAN GRANDE
2013	21.691	2.711	1.166	41.971
2014	22.158	2.770	1.191	42.876
2015	22.624	2.828	1.216	43.778
2016	23.088	2.886	1.241	44.676
2017	23.547	2.943	1.266	45.564

Elaborado por: La autora

El rango que alcanzó el mayor porcentaje es el pan grande, de 1 a 5 unidades mensuales, con el 43 %; pero para el cálculo del consumo solo se ha considerado 36 unidades anuales por familia, esto ya que son

productos nuevos y de especial consumo, considerando que el consumo puede aumentar al dar a conocer los nuevos productos, sobre todo el valor nutricional que estos poseen.

3.8 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

Con los datos obtenidos en la oferta y demanda proyectada, mediante una resta se obtiene la demanda insatisfecha.

Cuadro Nro. 26
Balance de la oferta y demanda
GALLETAS DE 125 gramos.

AÑO	OFERTA PROYECTADA (Unidades)	DEMANDA PROYECTADA (galletas 125 gr.)	DEMANDA INSATISFECHA (Unidades)
2013	2.039	38.067	-36.028
2014	2.658	38.887	-36.229
2015	3.466	39.705	-36.240
2016	4.518	40.520	-36.002
2017	5.889	41.325	-35.436

Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 27
Balance de la oferta y demanda
PAN GRANDE

AÑO	OFERTA PROYECTADA (Unidades)	DEMANDA PROYECTADA (Pan grande unidades)	DEMANDA INSATISFECHA (Unidades)
2013	2.039	41.971	-39.932
2014	2.658	42.876	-40.217
2015	3.466	43.778	-40.312
2016	4.518	44.676	-40.158
2017	5.889	45.564	-39.675

Elaborado por: La autora

De acuerdo en el cuadro existe un alto nivel de demanda insatisfecha, la cual se pretende captar con la creación de la microempresa y los nuevos productos a base de quinua, además de estrategias para dar a conocer los nuevos productos y su valor nutritivo.

3.9 DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO

El precio del producto estará determinado por el costo de producción, gastos operacionales y más un porcentaje de margen de utilidad.

3.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Luego de haber realizado el análisis de la demanda, oferta, así como también de los posibles consumidores se puede decir que un representativo grupo de personas prefieren consumir productos nuevos a base de quinua, siempre y cuando se garantice la calidad del producto; esto permite expresar que la microempresa continuará como una industria en crecimiento, ya que este tipo de producto natural y nutritivo es accesible a todos los niveles sociales. Además mediante el empleo de una adecuada promoción y publicidad se logrará posicionarse en el mercado, puesto que en la Provincia de Imbabura no existe empresas que produzcan los productos que se elaboraran en la nueva unidad productiva.

CAPÍTULO IV

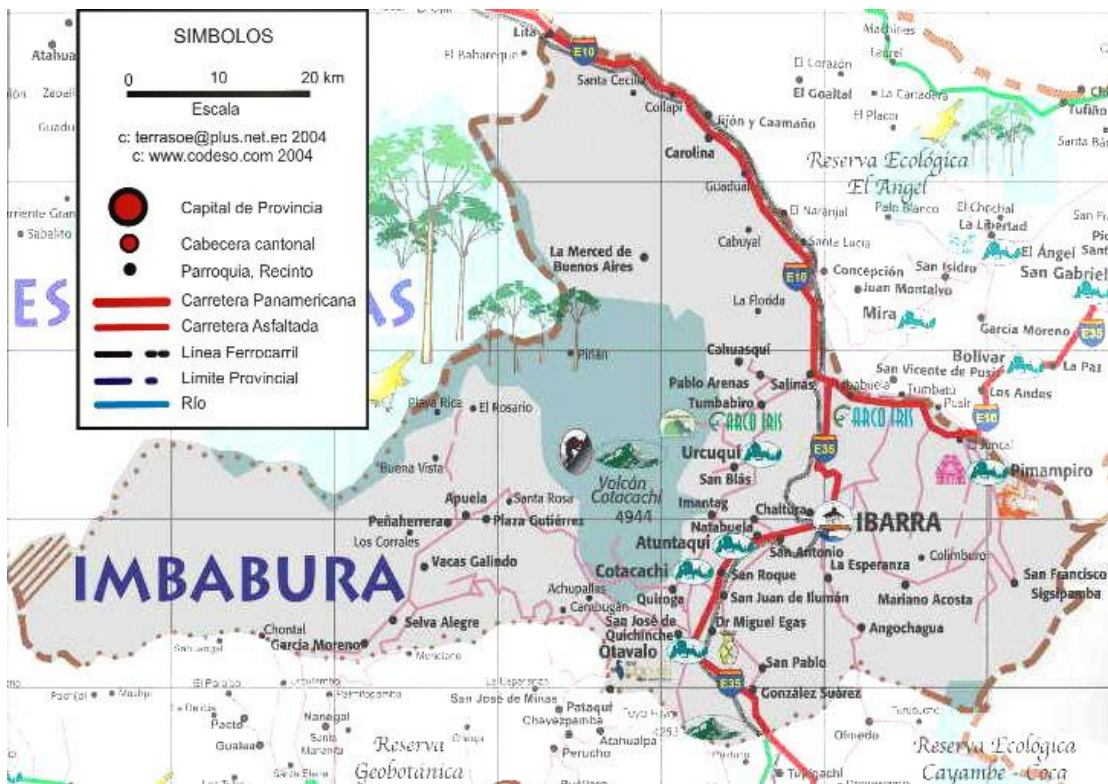
ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.1.1 Macrolocalización

El proyecto estará ubicado en la ciudad de Cotacachi, perteneciente a la Provincia de Imbabura. El desarrollo de este cantón ha estado siempre relacionado con la agricultura y por ende a sus recursos naturales. La cabecera cantonal, es decir la ciudad de Cotacachi, ha jugado un rol dinamizador en su economía, es el centro administrativo, concentra los principales servicios privados y de administración pública del cantón, es el motor que articula y mueve la actividad económica del territorio cantonal.

Gráfico 16 Mapa de Imbabura



Factores Locales de la Provincia de Imbabura.

Existen varios factores determinantes del proyecto tales como:

Entorno Geográfico Natural

La provincia de Imbabura fue creada el 25 de Junio de 1824, su capital es Ibarra, está ubicada al norte del territorio ecuatoriano, en la hoya occidental del Chota y sus coordenadas son de 00° 07 y 00° 52 latitud norte; 77° 48´ y 79° 12´ longitud oeste.

Límites.

Al Norte la Provincia del Carchi, al Sur la Provincia de Pichincha, al Este la Provincia de Sucumbíos y al Oeste la Provincia de Esmeraldas.

Superficie y Extensión Territorial.

La Provincia de Imbabura posee una extensión territorial de 4.611 km², presentando una densidad de 91,51 habitantes / Km²

Población.

La población de la Provincia de Imbabura es de 398.244 habitantes entre población rural y población urbana.

Cuadro Nro. 28

Población Provincia de Imbabura

POBLACIÓN	AÑO 2011
Población Rural	188.464
Población Urbana	209.780
Población Total	398.244

Fuente: www.estadisticas.inec.com

Elaborado por: La autora

Estructura Política – Administrativa.

La Provincia de Imbabura está formada por 6 cantones que son los siguientes:

Cuadro Nro. 29
Cantones

a. Ibarra
b. Antonio Ante
c. Otavalo
d. Cotacachi
e. Pimampiro
f. San Miguel de Urcuquí

Fuente: www.edufuturo.com
Elaborado por: La autora

Clima

La Provincia de Imbabura posee varios tipos de climas. La temperatura media anual oscila entre 9,9 °C (Estación Meteorológica Iruguincho) y 22,9 °C (Estación Meteorológica Lita). Los rangos de precipitación media anual varían entre 310,3mm (Estación Meteorológica Salinas) y 3.598mm (Estación Meteorológica Lita).

Aspectos Económicos.

- AGROINDUSTRIA.- En Imbabura se han desarrollado algunas empresas industriales como: Cemento La Farga, Ingenio Azucarero y Cobijas San Pedro entre otras.
- ARTESANAL.- Existe producción artesanal relacionada con la producción de panela, jabones, cremas, shampoo, aguardiente, nogadas y elaboración de alimentos y bebidas..
- RAMA ARTESANAL.- Ha cobrado gran importancia siendo muy apreciados los trabajos en cuero, los tejidos de Otavalo

mundialmente conocidos, textiles en Antonio Ante y el tallado en madera de San Antonio.

- **AGRICULTURA.-** La agricultura que es la base de la economía de la provincia de Imbabura, ofrece productos variados: maíz, trigo, quinua, amaranto, cebada, fréjol, anís, legumbres, hortalizas, tomate de riñón, cabuya, alfalfa; frutas como: papaya, piña, caña de azúcar, ciruela, guabo, aguacate, plátano, naranja, fresa, uva, cacao y café.
- **GANADERÍA.-** La actividad ganadera es rentable gracias a los buenos pastizales existentes, que han ayudado a la crianza de ganado vacuno, ovino y porcino.
- **ATRATIVOS TURÍSTICOS.-** La provincia cuenta con algunas atracciones turísticas como las fiestas tradicionales del Yamor en Otavalo, de la Jora en Cotacachi, de la Cruz en Caranqui, de las Lajas en San Antonio de Ibarra, entre otras. En todas estas hay elementos culturales propios de los pueblos indígenas.

En lo relativo al ámbito territorial en el que se desarrollara la factibilidad para la creación es el casco urbano del cantón “Santa Ana de Cotacachi” está ubicado a 80 km. Al Norte de Quito, Capital Ecuador, en la provincia de Imbabura. Es el cantón más extenso de los seis que conforman la Provincia con una superficie de 1809 km² aproximadamente lo que equivale al 39,23% de la superficie provincial. Limita al norte el Cantón Urcuquí, al sur con el Cantón Otavalo, al este con el Cantón Antonio Ante y al oeste con la Provincia de Esmeraldas, la ciudad y el Cantón llevan el nombre del volcán Cotacachi.

Esta ciudad goza de una variedad de climas, por contar con varios pisos climáticos que determinan las temperaturas y precipitaciones. En las zonas urbana y andina existe una temperatura que oscila entre 15 y 20°C y en la zona subtropical su temperatura es de 25 y 30°C.

Medios y costos de transporte

EL Cantón Cotacachi cuenta con los medios necesarios para transportar los productos como materiales para la elaboración, materia prima y demás productos necesarios para la elaboración de nuestros productos elaborados a base de quinua. Con el transcurso del tiempo el crecimiento ha sido vertical en la ciudad ya que se ha incrementado varias arterías como vías y carreteras, aumentando el transporte público y privado que facilita el traslado de personas y productos a cualquier comunidad del cantón.

Disponibilidad de mano de obra.

En lo correspondiente a la mano de obra, el proyecto requiere de personal con conocimientos en gastronomía, panadería y pastelería, los cuales tengan el pleno conocimiento sobre la elaboración, ventas y comercialización.

Disponibilidad de productos para la elaboración y comercialización de quinua.

En lo que se refiere a la producción de quinua en el cantón Cotacachi, actualmente tiene una amplia área potencial para su cultivo ya que ha empezado a ganar espacio en el mercado como producto orgánico y dando lugar a que este producto sea utilizado de diversas maneras en lo que se refiere a su transformación agroindustrial.

Clima.

El clima en el Cantón Cotacachi es saludable, puro y tonificante, se presta a que en diversos lugares del Cantón se cultive una variedad de semillas, frutas, verduras, hortalizas, etc.

Disponibilidad de servicios básicos.

Para el desarrollo de este proyecto es necesario que el sitio cuente con servicios básicos indispensables, en este caso la ubicación seleccionada cuenta con Policía, Bomberos, Salud, Electricidad, Telefonía, Control de Carreteras, Código Postal, Prefijo Telefónico, Periódicos, Radios, Revistas, Canales de TV, Transporte y vías de acceso etc.

Arte y cultura

Música, poesía, pintura, escultura, teatro, cine, agrupaciones, conjuntos, bandas, experimentales, profesionales, amateurs, danza, títeres, etc.

Recreación, ocio y tiempo libre

Museos, cines, teatros, café net, bares, discotecas, exposiciones, fiestas locales, balnearios, etc.

Turismo

Actualmente el turismo en el Cantón Cotacachi, se ha ido desarrollando de manera significativa tanto nacional como extranjera.

Economía

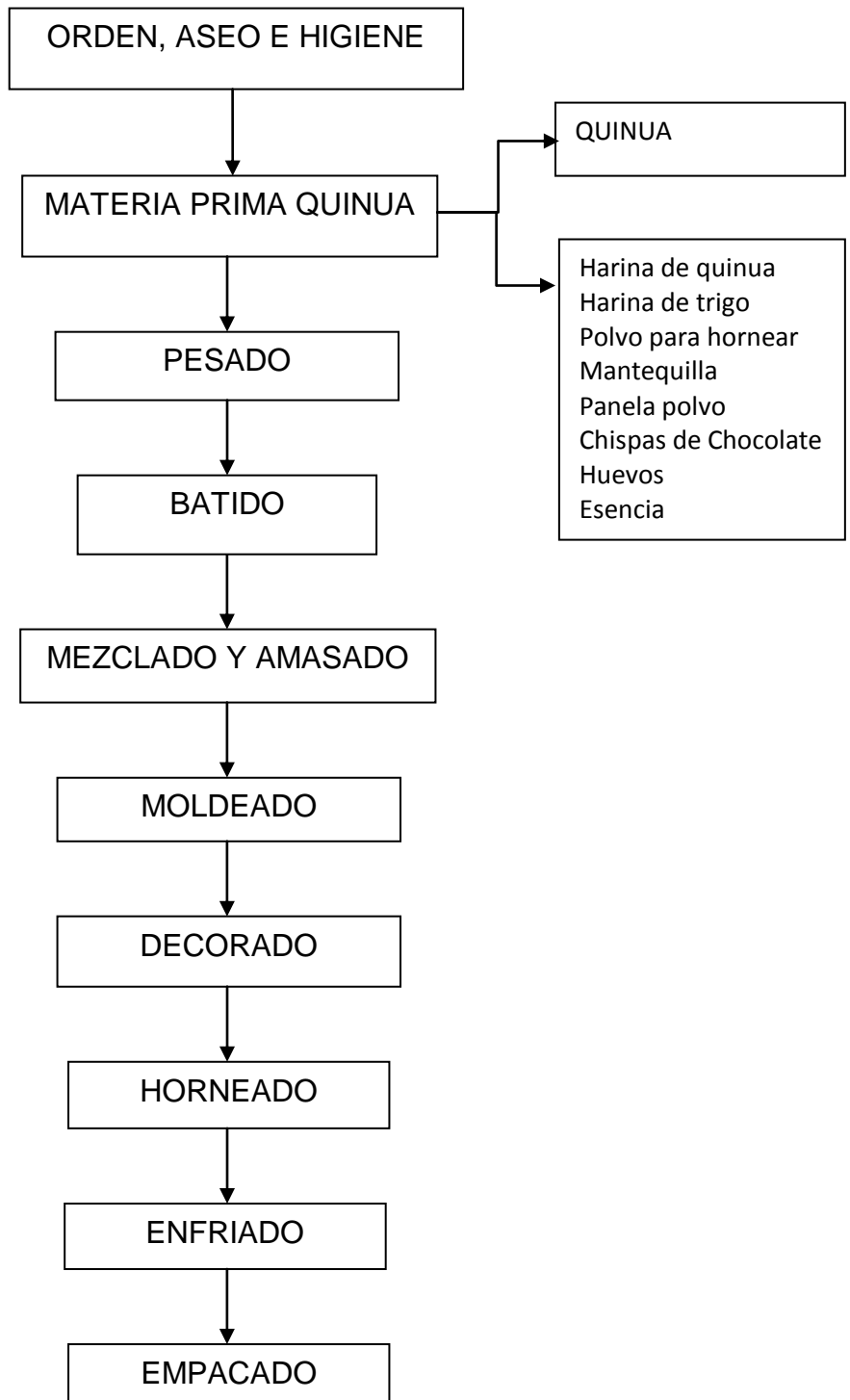
Recursos naturales, agricultura, textilería, silvicultura, manufactura, elaborados, industria, comercio, etc.

4.2 DIAGRAMA DE PROCESOS

El diagrama de procesos es una representación gráfica que se emplea a través de la cual se identifica las diferentes actividades y tiempos que se utilizará para cumplir el proceso de producción.

Figura 1 Proceso de Galletas

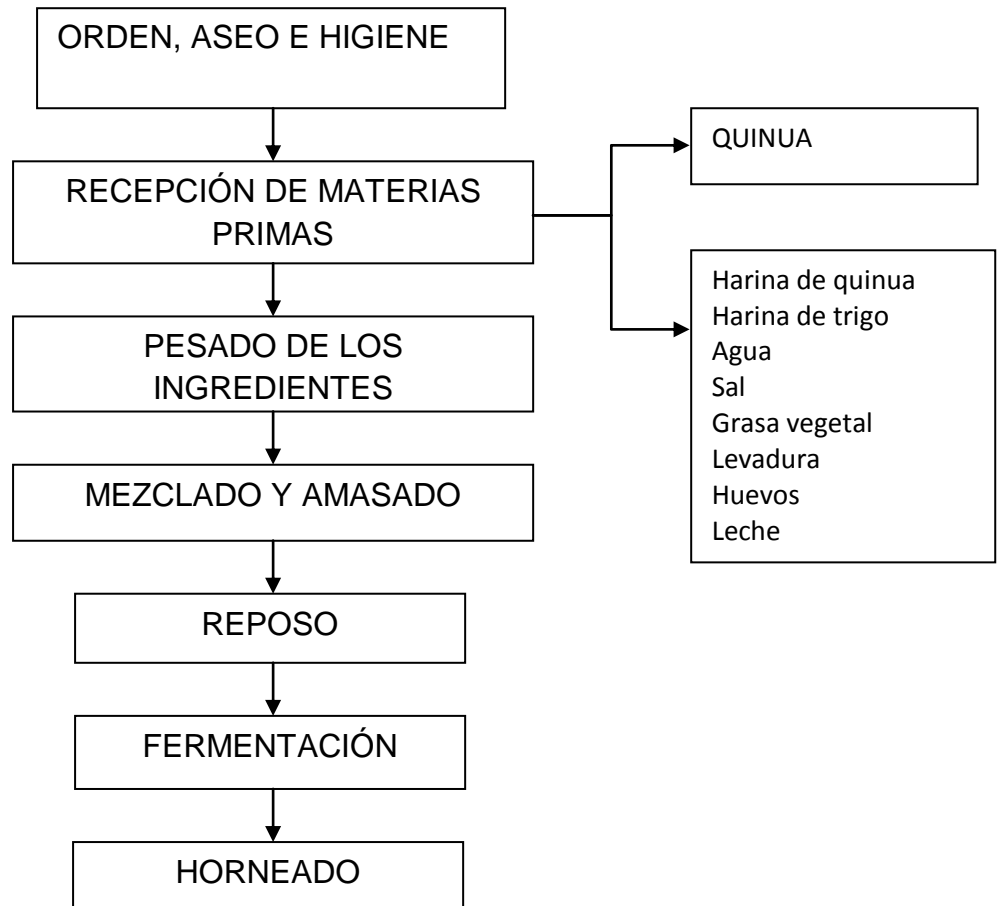
Diagrama del Proceso de Elaboración de Galletas de Quinua



Elaborado por: La autora

Figura 2 Proceso pan de quinua

Diagrama del Proceso de elaboración de Pan de Quinua



Elaborado por: La autora

4.2.1 ACTIVIDADES DEL DIAGRAMA DE PROCESOS

GALLETAS

Materia prima

La quinua que es el elemento principal para la elaboración de las galletas, además huevos, leche, mantequilla, esencia de vainilla, y panela granulada y harina integral de trigo.

Pesado

Se realiza el pesaje de cada uno de los ingredientes que se indican anteriormente.

Batido

Es la fase más importante del proceso; ya que en esta se incorpora aire a la masa con el propósito de incrementar el volumen y suavidad de galleta, batiendo la mantequilla, panela, durante 5 minutos en velocidad baja, luego se añadió los huevos y esencia de vainilla batiendo durante 10 minutos más hasta que los ingredientes formen una crema de color blanco.

Mezclado

En este paso del proceso se utiliza las aspas amasadoras, adicionando poco a poco los ingredientes restantes como: la leche, leudante, la harina de quinua y trigo, mezclando a velocidad media, durante diez minutos, logrando homogenizar la masa.

Reposo

Durante el reposo los ingredientes secos en este caso las harinas de quinua y trigo se hidratan.

Moldeado

El moldeado se lo realiza con una manga pastelera, la misma que facilita moldear las galletas directamente en la lata que está previamente engrasada.

Horneo

El horneado de las galletas se lo realiza en un horno industrial, con control de temperatura.

Enfriamiento

A fin de enfriar las galletas recientemente horneadas se las coloca en un recipiente para que alcancen la temperatura ambiente.

Empacado

El producto realizado, se lo empacará en fundas de polipropileno.

PAN DE QUINUA

Recepción

Este paso se refiere con la recepción de la materia prima que se va a utilizar en la elaboración del pan, como principal ingrediente está la quinua, la cual será adquirida y posteriormente seleccionada, para ser procesada en harina, también se utiliza la harina de trigo, mejorador, azúcar, grasa vegetal, huevos, vainilla, sal y levadura.

Pesado

La materia prima debe ser pesada en una balanza digital, tomando en cuenta los porcentajes para garantizar una masa homogénea y que sus ingredientes no sean desperdiciados.

Amasado

Se realiza la pre mezcla en la amasadora con harina de quinua, de trigo y el mejorador durante 3 minutos, a esta pre mezcla se añade los demás ingredientes como son: levadura, huevos, grasa vegetal, sal, azúcar, vainilla y agua, según la formulación establecida para proceder al amasado, durante 15 minutos, obteniendo una masa ligera y elástica, estando la masa en estas condiciones pasa por el rodillo mecánico para lograr una mejor elasticidad y firmeza de la masa.

Reposo

Una vez realizada la masa, se la deja en reposo durante 30 minutos con la finalidad que la levadura actúe, produciéndose la fermentación alcohólica que es la responsable de la mayor parte de aromas del pan y el crecimiento de la masa debido a la producción de etanol.

División, Formado y Pesado

Transcurrido el tiempo de reposo se procede a pesar la masa para colocar en la máquina cortadora obteniéndose porciones de masa uniforme de 60 gramos aproximadamente. Se moldea el pan manualmente.

Fermentación

Las masas de 60 gr. Se colocan en latas, mismas que se llevarán al área de leudo, donde estarán por 45 minutos en donde se produce la fermentación, provocando crecimiento o levante de la masa del pan, alcanzando un nivel optimo de volumen.

Pre cocción

Las latas con las masas se colocan en el horno el mismo que se encuentra previamente caliente, logrando que la temperatura interna de la masa en este proceso adquiera 55°C, para lo cual se utiliza un termómetro. Considerando los parámetros de la elaboración del pan pre cocido, es necesario evitar que el pan pre cocido adquiera color dorado, ya que la cocción final es la responsable de la caramelización de los

azúcares, pero a su vez tomar en cuenta que el pan pre cocido quede bien estructurado, puesto que es en esta etapa donde la pieza queda formada.

Enfriado

Concluida la pre cocción de la masa se retiro del horno y seguidamente se procede al enfriamiento a temperatura ambiente por 30 minutos, a fin de evitar el descascarillado debido al impacto de la congelación.

Empaque

Enfriado el pan pre cocido, se coloca en bandejas, las cuales se cubren con plástico autosellante transparente, de esta manera permite la visualización del producto y ayuda a disminuir la pérdida de humedad.

4.3 ASPECTOS DE INGENIERÍA DEL PROYECTO

El proyecto se lo implantará en la ciudad de Cotacachi, la extensión del terreno es de 500(m²). El valor del terreno es de \$ 15.000,00 dólares, cuenta con vías de comunicación, las mismas que se encuentran en perfecto estado, esto facilitará el aprovisionamiento de la materia prima y la distribución de los productos terminados.

4.3.1 PRESUPUESTO TÉCNICO

Las inversiones que se necesita para materializar el proyecto de elaboración de productos a base de quinua, para la nueva unidad productiva se detalla a continuación:

Inversiones Fijas

➤ Terreno

El desarrollo del presente proyecto requerirá que la dimensión de su terreno sea de 500 m², se investigó que el metro cuadrado cuesta \$30,00; obteniendo el valor del terreno de \$15.000,00, el mismo que será puesto a disposición para la implantación de la microempresa por parte de la autora.

Cuadro Nro. 30
Requerimiento de terreno

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (m ²)	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Terreno	500	\$ 30,00	\$ 15.000,00

Fuente: I. Municipio del Cantón Cotacachi
Elaborado por: La autora

➤ Infraestructura Civil

Por concepto de construcciones civiles que son necesarias para operar la microempresa se tendrá un monto de 50.000 dólares. Y corresponde a las obras civiles ejecutadas, en las áreas administrativas producción.

Cuadro Nro. 31

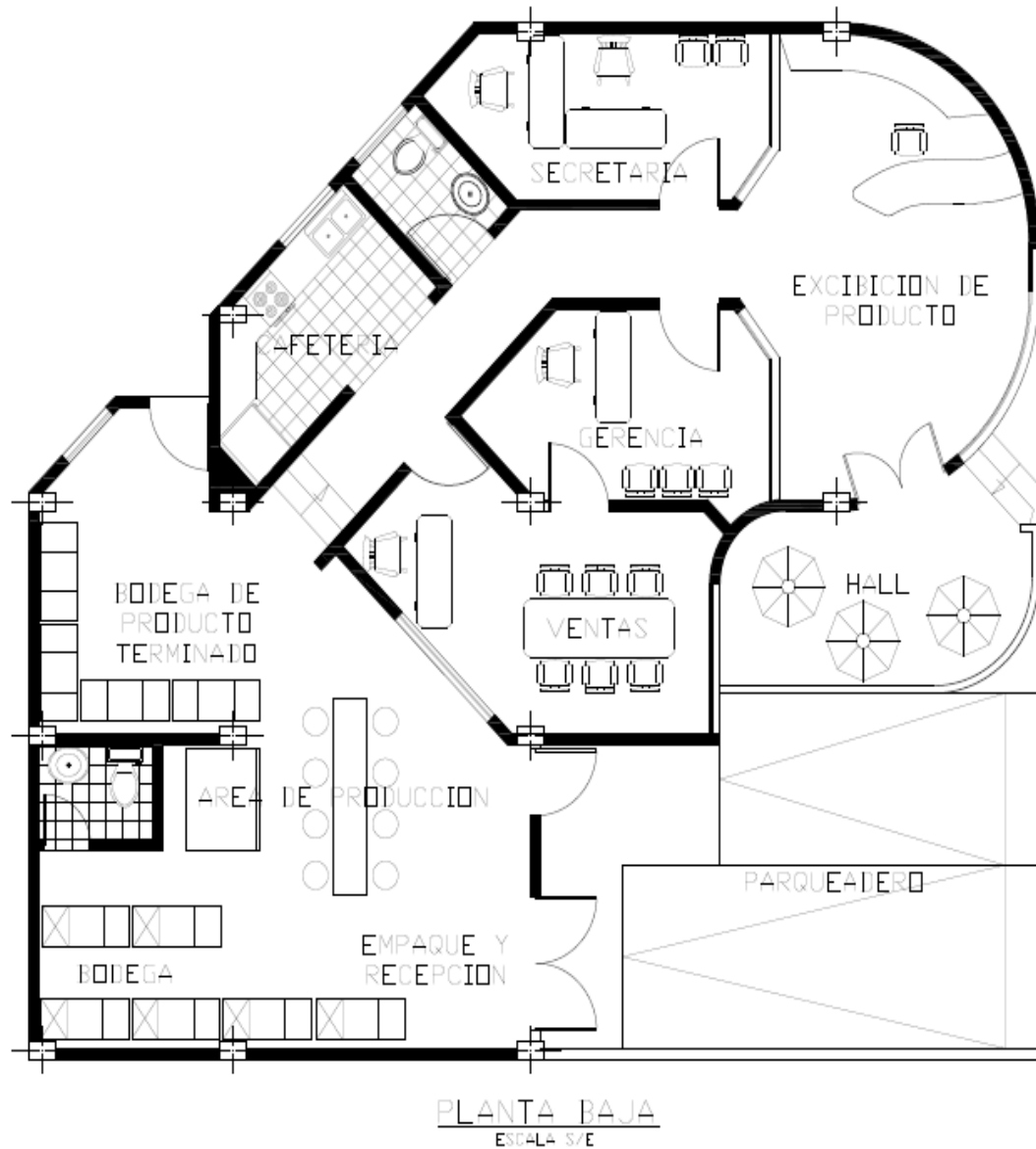
Infraestructura Civil

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (m ²)	PRECIO	TOTAL
Infraestructura Civil	200	\$ 250,00	\$ 50.000,00

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

Figura Nro. 3

Figura 3
Plano de la microempresa



➤ **Muebles y Enseres**

Será necesaria la adquisición de muebles y enseres, y de acuerdo a las necesidades, con las proformas requeridas, se tendrá una inversión de \$ 1.790,00 dólares; cuyas partidas son las siguientes:

Cuadro Nro. 32
Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorio Ejecutivo	2	190	380,00
Escritorio Ejecutivo	1	170	170,00
Silla ejecutiva giratoria	2	100	200,00
Silla giratoria	1	85	85,00
sillas	10	45	450,00
Archivador	3	120	360,00
Librero	1	145	145,00
		TOTAL	1.790,00

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

➤ **Equipo de Computación**

Para la administración y sus diferentes actividades se necesita equipo de computación, se realizará la adquisición de los siguientes:

Cuadro Nro. 33
Equipo de Computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CORE i3 capacidad de disco duro de 500 Gb. Con accesorios	3	630	1.890,00
		TOTAL	1.890,00

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

➤ **Maquinaria y Equipo**

En la elaboración de las galletas y el pan se necesitará de la siguiente maquinaria:

Cuadro Nro. 34
Maquinaria y Equipo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
balanza (30 kilogramos)	1	125,00	125,00
Balanza (gramera)	1	26,79	26,79
Molino Industrial	1	390,00	390,00
batidora Industrial	1	1.250,00	1.250,00
Horno industrial tubular	1	5.900,00	5.900,00
etiquetadora	1	28,00	28,00
rodillo panera	1	20,00	20,00
congelador	1	550,00	550,00
amasadora	1	890,00	890,00
refrigerador 16´	1	870,00	870,00
		TOTAL	21.550,00

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

➤ **Menaje**

El menaje son utensilios necesarios dentro de la elaboración de los productos de quinua, los cuales se detallan a continuación:

Cuadro Nro. 35
Menaje

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Recipientes de metal	4	48,00	192,00
Recipientes plásticos	3	21,00	63,00
Termómetro para calor	1	22,32	22,32
Termómetro para masa	1	25,00	25,00
Bandejas metal	3	42,00	126,00
Mesa para moldeo	1	490,00	490,00
Cortadora de masa	1	890,00	890,00
Espátula	1	6,00	6,00
		TOTAL	1.814,32

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

Costos de Producción

Los costos de producción son determinados en base al estudio técnico realizado.

a) Materia Prima Directa

Dentro de la elaboración de las galletas a base de quinua, se necesita como materia prima lo siguiente:

Cuadro Nro. 36

Materia Prima e Insumos por paquete de galletas de 125 gr.

DESCRIPCIÓN	cantidad	Precio/ kg	PRECIO TOTAL	DIARIO
Harina de trigo	150 gr.	0,50	0,075	15,00
Harina de quinua	50 gr.	1,50	0,075	15,00
Panela	57,5 gr.	0,90	0,052	10,35
Mantequilla	125 gr.	0,70	0,088	17,50
Leche	75 ml.	0,75	0,056	11,25
Huevo	60 gr	0,15	0,009	1,80
Polvo de hornear	2,5 gr.	7,00	0,018	3,50
Esencia	2,5ml.	1,000	0,003	0,50
		TOTAL	0,375	74,90

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 37

Materia Prima e Insumos

GALLETAS DE QUINUA DE 125 gr.

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Harina de trigo	390,00	4.680,00
Harina de quinua	390,00	4.680,00
Panela	269,10	3.229,20
Mantequilla	455,00	5.460,00
Leche	292,50	3.510,00
Huevo	46,80	561,60
Polvo de hornear	91,00	1.092,00
Esencia	13,00	156,00
TOTAL	1.947,40	23.368,80

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

Para la obtención del pan grande de quinua, dentro del proceso se agrega varios elementos expuestos en el siguiente cuadro.

Cuadro Nro. 38**Materia Prima e Insumos por unidad de pan grande.**

DESCRIPCIÓN	cantidad	Precio/ kg	PRECIO TOTAL	DIARIO
Harina de trigo	20,30	0,50	0,010	2,03
Harina de quinua	60,00	1,50	0,090	18,00
Agua	14,51	1,00	0,015	2,90
Sal	0,133	1,80	0,000	0,05
Azucar	5,540	1,05	0,006	1,16
Grasa Vegetal	8,730	1,25	0,011	2,18
Levadura	1,583	7,50	0,012	2,37
Huevos	2,630	0,15	0,000	0,08
Esencia de vainilla	0,233	1	0,000	0,05
		TOTAL	0,144	28,83

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 39**Materia Prima e Insumos****PAN DE QUINUA**

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Harina de trigo	52,78	633,36
Harina de quinua	468,00	5.616,00
Agua	75,45	905,42
Sal	1,24	14,94
Azúcar	30,25	362,98
Grasa Vegetal	56,75	680,94
Levadura	61,74	740,84
Huevos	2,05	24,62
Esencia de vainilla	1,21	14,54
TOTAL	749,47	8.993,64

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

b) Mano de Obra Directa

El requerimiento de la mano de obra directa está determinado por el proceso de producción y la maquinaria a ser utilizada, como se elaborará dos productos de fácil elaboración se necesitará de dos operadores, a continuación se detalla el costo de mano de obra directa de un operador.

Cuadro Nro. 40
Mano de Obra Directa

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	325,00	3.900,00
Aporte Patronal	39,49	473,85
Fondos de Reserva	27,08	
Décimo Tercer Sueldo	27,08	325,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	445,15	5.016,85

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora.

c) Costos Indirectos de fabricación

Por costos indirectos de fabricación se tiene un monto de \$9.955,56 dólares para el primer año de producción tomado en cuenta la materia prima indirecta, mano de obra indirecta y otros CIF.

Cuadro Nro. 41
Mano de Obra Indirecta

EMPACADOR

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	320,00	3.840,00
Aporte Patronal	38,88	466,56
Fondos de Reserva		
Décimo Tercer Sueldo	26,67	320,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	412.10	4.944,56

Fuente: Investigación de Campo 2012

Elaborado por: La autora

A continuación los costos indirectos de fabricación mensual y para el primer año.

Cuadro Nro. 42
Costos Indirectos de Fabricación

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Indirecta	208,00	2.496,00
Fundas Galletas	104,00	1.248,00
Fundas pan	104,00	1.248,00
Mano de Obra Indirecta	438,71	4944,56
Empacador	438,71	4.944,56
Otros CIF	209,58	2.514,96
Depreciación de maquinarias	179,58	2.155,00
Servicios Básicos	30,00	360,00
TOTAL	856,29	9.955,56

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se tendrá en consideración las partidas siguientes: sueldos administrativos, suministros de oficina, pago de servicios básicos administrativos y de ventas.

a) Sueldos Administrativos

Los sueldos administrativos, está determinado para el Gerente General, Contador General y Secretaria General de la microempresa, se detalla los gastos con todos los beneficios establecidos por el Código de Trabajo.

Cuadro Nro. 43
Gasto Sueldo Administrativos
GERENTE

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	700,00	8.400,00
Aporte Patronal	85,05	1.020,60
Fondos de Reserva		
Décimo Tercer Sueldo	58,33	700,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	869,88	10.438,60

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 44
Gasto Sueldo Administrativos

CONTADOR

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	600,00	7.200,00
Aporte Patronal	72,90	874,80
Fondos de Reserva		
Décimo Tercer Sueldo	50,00	600,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	749,40	8.992,80

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 45
Gasto Sueldo Administrativos

SECRETARIA

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	360,00	4.320,00
Aporte Patronal	43,74	342,14
Fondos de Reserva		
Décimo Tercer Sueldo	30,00	360,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	460,24	5.340,14

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

b) Gastos de Constitución

Los Gastos de Constitución que generará la empresa, corresponden a las partidas de: permiso municipal, bomberos, permisos sanitarios, Registro Único de Contribuyentes, Patente e Impuestos. El monto estimado de estos gastos es de 450,00 dólares.

Cuadro Nro. 46
Gasto de Constitución

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Gasto Constitución	\$450,00

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

c) Suministros de Oficina

El gasto de suministros de oficina está considerado para un mes, tomado como base las diferentes dependencias.

Cuadro Nro. 47
Suministros de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Papel bon (resma)	1	3,00	3,00
Tinta para impresora	1	17,00	17,00
Carpetas	5	2,25	11,25
Bolígrafos	5	0,25	1,25
		TOTAL	32,50

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

d) Servicios Básicos

Dentro de los servicios básicos, está tomado en cuenta, energía eléctrica, servicio telefónico, agua potable, e internet del departamento administrativo y ventas.

Cuadro Nro. 48
Servicios Básicos Administrativos

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Energía Eléctrica	15,00	180,00
Servicio Telefónico	25,00	300,00
Agua Potable	32,00	384,00
Internet	24,00	288,00
TOTAL	96,00	1.152,00

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

Gastos de Ventas

Los gastos de ventas esta determinado como partida, el sueldo por servicios en mercadotecnia, encargado de la comercialización del producto a nivel local, el transporte por distribución y comercialización de los productos y la publicidad.

a) Sueldo en Ventas

Cuadro Nro. 49
Gastos Sueldo en Ventas

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo Básico Unificado	360,00	4.320,00
Aporte Patronal	43,74	524,88
Fondos de Reserva		
Décimo Tercer Sueldo	30,00	360,00
Décimo Cuarto Sueldo	26,50	318,00
TOTAL	460,24	5.522,88

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

b) Gasto Transporte por Distribución del Producto

Este rubro de gasto, será de gran importancia para la distribución y comercialización del producto, por esta razón se estima alquilar un vehículo, con el equipamiento adecuado, para el transporte de los nuevos productos. Determinando que el propietario de dicho vehículo, preste el servicio y asuma los gastos que el vehículo incurra.

Cuadro Nro. 50
Gasto Transporte en Ventas

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL
Gasto transporte	120,00	1.440,00
TOTAL	120,00	1.440,00

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

c) Gasto Publicidad

El gasto de publicidad, se realizara difusión en radio y diarios de la localidad para el conocimiento de la nueva unidad productiva y sus productos.

Cuadro Nro. 51
Gasto Publicidad

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Publicidad	80,00	960,00
Diario	50,00	600,00
TOTAL	130,00	1.560,00

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

4.4 Capital de Trabajo

Para la determinación del capital de trabajo se determinará para un día, esto de acuerdo al tiempo de la elaboración y comercialización de las galletas y el pan, ya que son de consumo inmediato, porque puede perecer.

Cuadro Nro. 52
Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR		
	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Directa	103,73	2.696,87	32.362,44
Mano de obra Directa	34,24	890,31	10.683,70
Costos Indirectos de Fabricación	32,93	856,30	10.275,56
Gastos Administrativos			
Sueldo Personal Administrativos	79,40	2.064,30	24.771,54
Suministros de Oficina	1,25	32,50	390,00
Servicios Básicos	3,69	96,00	1.152,00
Gastos de Ventas			
Sueldo Personal Ventas	17,70	460,24	5.522,88
Gasto Transporte	4,62	120,00	1.440,00
Publicidad	5,00	130,00	1.560,00
SUBTOTAL	282,56	7.346,51	88.158,13
Imprevistos 5%	14,13	367,33	4.407,91
TOTAL	296,69	7.713,84	92.566,03

Fuente: Investigación de Campo 2012
Elaborado por: La autora

Nota: El 5% de imprevisto se establece al posible ajuste de precios por efectos inflacionario.

El capital de trabajo diario, es de \$296,69, el mismo que se recuperará diariamente, ya que se estima vender 200 unidades tanto de pan como de galletas, resultando un ingreso de venta diario de \$ 371,45.

CAPÍTULO V ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIÓN DEL PROYECTO

La microempresa para iniciar sus actividades deberá completar una inversión de \$ **92.341,01** detallada a continuación:

5.1.1 Inversión Total

La inversión total del Proyecto se detalla a continuación:

Cuadro N° 53
Inversión del proyecto

DESCRIPCIÓN	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	296,69
FIJA	92.044,32
TOTAL	92.341,01

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013
Elaborado por: La autora

5.1.2 Inversión Fija

Determinada por necesidades planteadas en el estudio técnico, como terreno, infraestructura, muebles, enseres, equipo de computación, maquinaria y equipo que se necesitará para la puesta en marcha de la microempresa.

Cuadro Nro. 54
Inversión fija programada

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Terreno	15.000,00
Infraestructura	50.000,00
Muebles y Enseres	1.790,00
Equipo de Computación	1.890,00
Maquinaria y Equipo	21.550,00
Menaje	1.814,32
TOTAL	92.044,32

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013
Elaborado por: La autora

5.2 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades. A continuación se detalla los rubros diario, mensual y anual de la necesidad del capital de trabajo, con una estimación de un 5% sobre el total de imprevistos.

Cuadro Nro. 55
Capital de trabajo diario

DESCRIPCIÓN	VALOR		
	DIARIO	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Directa	103,73	2.696,87	32.362,44
Mano de obra Directa	34,24	890,31	10.683,70
Costos Indirectos de Fabricación	32,93	856,30	10.275,56
Gastos Administrativos			
Sueldo Personal Administrativos	79,40	2.064,30	24.771,54
Suministros de Oficina	1,25	32,50	390,00
Servicios Básicos	3,69	96,00	1.152,00
Gastos de Ventas			
Sueldo Personal Ventas	17,70	460,24	5.522,88
Gasto Transporte	4,62	120,00	1.440,00
Publicidad	5,00	130,00	1.560,00
SUBTOTAL	282,56	7.346,51	88.158,13
Imprevistos 5%	14,13	367,33	4.407,91
TOTAL	296,69	7.713,84	92.566,03

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013

Elaborado por: La autora

Para la microempresa se ha determinado un capital de trabajo diario, ya que la producción y comercialización de galletas y pan a base de quinua se la realizará diariamente, aunque su caducidad no es inmediata, se desea dar a los clientes productos frescos.

5.3 INGRESOS POR VENTAS

5.3.1 VOLUMEN DE VENTAS (EN UNIDADES)

Según la investigación realizada a las panaderías más populares del Cantón Cotacachi se llega a la conclusión de que el consumo de pan y galletas es alto.

El inicio de producción de la microempresa es de 200 panes grandes diarios y 200 paquetes de galletas de 125 gramos. Con una proyección de crecimiento del 10% para los siguientes años.

PRECIO DE VENTA (EN UNIDADES)

El precio que se determina para el producto, estará obtenido en base al costo de producción y aplicando un margen de utilidad, el 30% sobre los costos y gastos; además para los siguientes años se estima un incremento del 4,10% anual, tomando como referencia la inflación enero 2013. Aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{PRECIO} = \frac{\text{Costo de Producción} + \text{Gastos de Operación}}{\text{Volumen estimado de Ventas}} + \text{Margen de Utilidad}$$

DETERMINACIÓN PRECIO DE GALLETAS DE 125 gramos.

$$\text{PRECIO} = \frac{33.363,43 + 19297,71}{62.400 \text{ u}} + 0,25 = 1,10$$

DETERMINACIÓN PRECIO DEL PAN GRANDE

$$\text{PRECIO} = \frac{18.988,27 + 19.297,71}{62.400 \text{ u}} + 0,18 = \mathbf{0,80}$$

VENTAS NETAS

Las ventas netas están determinadas por el volumen de ventas estimado, por el precio.

Cuadro Nro. 56

Ventas netas

	1	2	3	4	5
CANTIDAD DE GALLETAS	62.400	68.640	75.504	83.054	91.360
PRECIO DE VENTA	1,10	1,14	1,19	1,24	1,29
SUBTOTAL	68.459,48	78.392,96	89.767,77	102.793,08	117.708,35
CANTIDADDE PAN DE QUINUA	62.400	68.640	75.504	83.054	91.360
PRECIO DE VENTA	0,80	0,83	0,86	0,90	0,94
SUBTOTAL	49.771,78	56.993,67	65.263,45	74.733,17	85.576,96
TOTAL	118.231,27	135.386,62	155.031,22	177.526,25	203.285,31

Elaborado por: La autora

5.4 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción son los que generan en el proceso de transformar las materias primas en productos terminados.

A continuación se detallara los costos de producción el cual está integrado por Materia Prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

Cuadro Nro. 57
Costos de producción

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Directa	32.362,44	33.689,30	35.070,56	36.508,46	38.005,30
Mano de Obra Directa	10.033,70	11.146,03	11.629,23	12.134,33	12.662,37
Costos Indirectos de Fabricación	9.955,56	10.608,50	10.955,10	11.315,90	11.691,50
TOTAL	52.351,70	55.443,83	57.654,89	59.958,69	62.359,17

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013
Elaborado por: La autora

5.4.1 Materia prima directa

Los rubros de Materia Prima Directa determinados en el presente estudio tenemos: harina de trigo y quinua, panela, mantequilla, leche, huevos, polvo de hornear, esencias, agua, sal, azúcar, grasa vegetal y levadura.

Cuadro Nro. 58
Materia prima directa

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Harina de trigo	5.313,36	5.531,21	5.757,99	5.994,06	6.239,82
Harina de quinua	10.296,00	10.718,14	11.157,58	11.615,04	12.091,26
Panela	3.229,20	3.361,60	3.499,42	3.642,90	3.792,26
Mantequilla	5.460,00	5.683,86	5.916,90	6.159,49	6.412,03
Leche	3.510,00	3.653,91	3.803,72	3.959,67	4.122,02
Huevo	586,22	610,25	635,27	661,32	688,43
Polvo de hornear	1.092,00	1.136,77	1.183,38	1.231,90	1.282,41
Esencia	170,54	177,53	184,81	192,39	200,28
Agua	905,42	942,55	981,19	1.021,42	1.063,30
Sal	14,94	15,55	16,19	16,85	17,54
Azúcar	362,98	377,86	393,36	409,48	426,27
Grasa Vegetal	680,94	708,86	737,92	768,18	799,67
Levadura	740,84	771,22	802,84	835,75	870,02
TOTAL	32.362,44	33.689,30	35.070,56	36.508,46	38.005,30

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013
Elaborado por: La autora

5.4.2 Mano de obra directa

En el siguiente cuadro se especifica los sueldos básicos proyectados para cinco años de los operadores de la microempresa, con los beneficios de ley, determinando la necesidad de contratar dos operadores.

Cuadro Nro. 59
Mano de obra directa

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	7.800,00	8.119,80	8.452,71	8.799,27	9.160,04
Aporte Patronal	947,70	986,56	1.027,00	1.069,11	1.112,95
Fondos de Reserva		676,65	704,39	733,27	763,34
Décimo Tercer Sueldo	650,00	676,65	704,39	733,27	763,34
Décimo Cuarto Sueldo	636,00	686,37	740,73	799,40	862,71
TOTAL	10.033,70	11.146,03	11.629,23	12.134,33	12.662,37

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013
Elaborado por: La autora

5.4.3 Costos indirectos de fabricación

Integrados por: envases, corchos naturales, etiquetas, sueldo más remuneraciones del jefe de producción quien se encargará de la calidad del vino; depreciación maquinaria y equipo, además servicios básicos referente al área de producción.

Cuadro Nro. 60
Costos indirectos de fabricación

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Indirecta					
Fundas Galletas	1.248,00	1.299,17	1.352,43	1.407,88	1.465,61
Fundas pan	1.248,00	1.299,17	1.352,43	1.407,88	1.465,61
Mano de Obra Indirecta					
Empacador	4.944,56	5.480,41	5.705,10	5.939,01	6.182,51
Otros CIF					
Depreciación de maquinarias	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00
Servicios Básicos	360,00	374,76	390,13	406,12	422,77
TOTAL	9.955,56	10.608,50	10.955,10	11.315,90	11.691,50

Fuente: Estudio Técnico Enero 2013
Elaborado por: La autora

5.5 GASTOS OPERACIONALES

5.5.1 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son los que se originan por el control de las operaciones administrativas. Para la proyección de los cinco años, se basará en el 4,10% cada año, de acuerdo a la inflación obtenida en enero 2013.

En el área administrativa se requiere de los servicios de un administrador quien guie la microempresa, por tanto se genera un gasto de sueldo de gerente. Para el funcionamiento adecuado del área administrativa, se deberá contratar los servicios de una persona que realice las funciones de un contador y una secretaria. A continuación los rubros a devengar.

Cuadro Nro. 61
Gasto sueldos administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	19.920,00	20.736,72	21.586,93	22.471,99	23.393,34
Aporte Patronal	2.237,54	2.329,28	2.424,78	2.524,20	2.627,69
Fondos de Reserva		1.728,06	1.798,91	1.872,67	1.949,45
Décimo Tercer Sueldo	1.660,00	1.728,06	1.798,91	1.872,67	1.949,45
Décimo Cuarto Sueldo	954,00	1.029,56	1.111,10	1.199,10	1.294,07
TOTAL	24.771,54	27.551,68	28.720,63	29.940,62	31.213,99

Elaborado por: La autora

Suministros de oficina y servicios básicos

Estos gastos los realiza principalmente el área administrativa y ventas los cuales se detallan a continuación, con un crecimiento del 4,10%, correspondiente a la inflación enero 2013.

Cuadro Nro. 62
Suministros de oficina, servicios básicos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros de Oficina	390,00	405,99	422,64	439,96	458,00
Servicios Básicos	1.152,00	1.199,23	1.248,40	1.299,58	1.352,87
TOTAL	1.542,00	1.605,22	1.671,04	1.739,55	1.810,87

Elaborado por: La autora

Depreciación

La depreciación que a continuación se detalla, está determinada de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno.

Cuadro Nro. 63
Gasto depreciación

DESCRIPCIÓN		VIDA ÚTIL	1	2	3	4	5
Infraestructura	50.000,00	20	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
Muebles y Enseres	1.790,00	10	179,00	179,00	179,00	179,00	179,00
Equipo de Computación	1.890,00	3	630,00	630,00	630,00	724,50	724,50
Maquinaria y Equipo	21.550,00	10	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00
TOTAL	75.230,00		5.464,00	5.464,00	5.464,00	5.558,50	5.558,50

Fuente: Servicio de Rentas Internas.

Elaborado por: La autora

Los gastos administrativos compuestos por: sueldos del gerente y secretaria contadora de la empresa con los beneficios que establece la ley; suministros de oficina, servicios básicos administrativos y ventas; depreciaciones de infraestructura, muebles, enseres, equipo de cómputo, maquinaria y equipo.

Cuadro Nro. 64
Total gastos administrativos

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Gasto sueldos y salarios administrativos	24.771,54	27.551,68	28.720,63	29.940,62	31.213,99
Suministro de oficina	390,00	405,99	422,64	439,96	458,00
Servicios Básicos	1.152,00	1.199,23	1.248,40	1.299,58	1.352,87
Gasto de Constitución	450,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación Equipo de Computo	630,00	630,00	630,00	724,50	724,50
Dep. Muebles y Enseres	179,00	179,00	179,00	179,00	179,00
Dep. Infraestructura	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
TOTAL	30.072,54	32.465,90	33.700,66	35.083,67	36.428,36

Elaborado por: La autora

5.5.2 Gastos de ventas

Los gastos de ventas constituyen el sueldo del encargado de ventas, y el gasto de publicidad, se detallan proyectados a cinco años, de acuerdo a la inflación enero 2013.

La publicidad es de gran importancia, por medio de esta se dará a conocer el nuevo producto, y socializar la creación de la nueva unidad productiva.

Cuadro Nro. 65
Total Gastos de ventas

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gasto Sueldo	5.522,88	6.136,23	6.400,92	6.677,51	6.966,55
Gasto transporte	1.440,00	1.499,04	1.560,50	1.624,48	1.691,08
Publicidad	1.560,00	1.623,96	1.690,54	1.759,85	1.832,01
TOTAL	8.522,88	9.259,23	9.651,96	10.061,84	10.489,65

Elaborado por: La autora

5.5.4 FINANCIAMIENTO

La microempresa, para iniciar con sus operaciones necesita de un capital para su consecución, de **\$ 92.341,01** dólares, de los cuales el 63% será financiado con recursos propios, ya que el terreno es propiedad de la autora y la diferencia con recursos externos mediante un préstamo al Banco Nacional de Fomento, por un monto \$ 35.000,00, equivalente al 37% del total de la inversión.

Gastos financieros

La amortización de la deuda de \$ 35.000,00 dólares, se realizará con pagos mensuales.

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

Monto inicial: \$35.000,00

Plazo: 5 años (60 meses)

Tasa de interés: 12%

Forma de Pago: Mensual

Cuadro Nro. 66

Tabla de amortización

Pago	Cuota	Capital	Intereses	Saldo
				35.000,00
1	933,00	583,00	350,00	34.417,00
2	927,17	583,00	344,17	33.834,00
3	921,34	583,00	338,34	33.251,00
4	915,51	583,00	332,51	32.668,00
5	909,68	583,00	326,68	32.085,00
6	903,85	583,00	320,85	31.502,00
7	898,02	583,00	315,02	30.919,00
8	892,19	583,00	309,19	30.336,00
9	886,36	583,00	303,36	29.753,00

10	880,53	583,00	297,53	29.170,00
11	874,70	583,00	291,70	28.587,00
12	868,87	583,00	285,87	28.004,00
13	863,04	583,00	280,04	27.421,00
14	857,21	583,00	274,21	26.838,00
15	851,38	583,00	268,38	26.255,00
16	845,55	583,00	262,55	25.672,00
17	839,72	583,00	256,72	25.089,00
18	833,89	583,00	250,89	24.506,00
19	828,06	583,00	245,06	23.923,00
20	822,23	583,00	239,23	23.340,00
22	810,57	583,00	227,57	22.174,00
23	804,74	583,00	221,74	21.591,00
24	798,91	583,00	215,91	21.008,00
25	793,08	583,00	210,08	20.425,00
26	787,25	583,00	204,25	19.842,00
27	781,42	583,00	198,42	19.259,00
28	775,59	583,00	192,59	18.676,00
29	769,76	583,00	186,76	18.093,00
30	763,93	583,00	180,93	17.510,00
31	758,10	583,00	175,10	16.927,00
32	752,27	583,00	169,27	16.344,00
33	746,44	583,00	163,44	15.761,00
34	740,61	583,00	157,61	15.178,00
35	734,78	583,00	151,78	14.595,00
36	728,95	583,00	145,95	14.012,00
37	723,12	583,00	140,12	13.429,00
38	717,29	583,00	134,29	12.846,00
39	711,46	583,00	128,46	12.263,00
40	705,63	583,00	122,63	11.680,00
41	700,80	584,00	116,80	11.096,00
42	694,96	584,00	110,96	10.512,00
43	689,12	584,00	105,12	9.928,00
44	683,28	584,00	99,28	9.344,00
45	677,44	584,00	93,44	8.760,00
46	671,60	584,00	87,60	8.176,00
47	665,76	584,00	81,76	7.592,00
48	659,92	584,00	75,92	7.008,00
49	654,08	584,00	70,08	6.424,00
50	648,24	584,00	64,24	5.840,00
51	642,40	584,00	58,40	5.256,00
52	636,56	584,00	52,56	4.672,00
53	630,72	584,00	46,72	4.088,00

54	624,88	584,00	40,88	3.504,00
55	619,04	584,00	35,04	2.920,00
56	613,20	584,00	29,20	2.336,00
57	607,36	584,00	23,36	1.752,00
58	601,52	584,00	17,52	1.168,00
59	595,68	584,00	11,68	584,00
60	589,84	584,00	5,84	-

Elaborado por: La autora

Fuente: Datos Banco Nacional de Fomento.

Gasto Financiero

Es el interés incurrido por el financiamiento, determinado para cada año.

Cuadro Nro. 67

Gasto Financiero

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Interés	3.815,22	2.975,70	2.136,18	1.296,38	455,52

Elaborado por: La autora

Fuente: Cuadro anterior

5.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados Financieros proyectados nos ayudarán a evaluar las consecuencias de las futuras decisiones.

5.6.1 Estado de Resultado Proforma

Es el instrumento que utiliza la administración de la empresa para reportar las operaciones efectuadas durante el periodo contable. De esta manera la utilidad (pérdida) se obtiene restando los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias.

Cuadro Nro. 68
Estado de resultado proforma

DESCRIPCIÓN CUENTAS	1	2	3	4	5
Ventas Netas	118.231,27	135.386,62	155.031,22	177.526,25	203.285,31
(-) Costos de Producción	52.351,70	55.443,83	57.654,89	59.958,69	62.359,17
Utilidad Bruta en Ventas	65.879,56	79.942,79	97.376,33	117.567,56	140.926,14
(-) Gastos Administrativos	30.072,54	32.465,90	33.700,66	35.083,67	36.428,36
(-) Gastos de Ventas	8.522,88	9.259,23	9.651,96	10.061,84	10.489,65
Utilidad Operativa	27.284,14	38.217,66	54.023,70	72.422,06	94.008,13
(-) Gastos Financieros	3.815,22	2.975,70	2.136,18	1.296,38	455,52
Utilidad Neta antes del 15% Participación Trabajadores	23.468,92	35.241,96	51.887,52	71.125,68	93.552,61
(-) 15 % Part Trabajadores	3.520,34	5.286,29	7.783,13	10.668,85	14.032,89
Utilidad antes de Impuestos	19.948,58	29.955,67	44.104,39	60.456,82	79.519,72
(-) 22% Impuesto a la Renta	4.388,69	6.889,80	10.144,01	13.905,07	18.289,54
Utilidad Neta	15.559,89	23.065,86	33.960,38	46.551,76	61.230,18

Elaborado por: La autora

5.6.2 Flujo de Caja

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

Cuadro Nro. 69
Flujo de Caja proyectado

DESCRIPCIÓN CUENTAS	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN	92.341,01					
Propia	57.341,01					
Préstamo	35.000,00					
INGRESOS						
Utilidad Neta		15.559,89	23.065,86	33.960,38	46.551,76	61.230,18
Depreciación de Activos Fijos		5.464,00	5.464,00	5.464,00	5.558,50	5.558,50
Valor en Libros Activos Fijos						49.894,50
TOTAL INGRESOS		21.023,89	28.529,86	39.424,38	52.110,26	116.683,18
EGRESOS						
Pago Principal		6.996,00	6.996,00	6.996,00	7.004,00	7.008,00
Reinversión (Activos Fijos)					2.173,50	
TOTAL EGRESOS		6.996,00	6.996,00	6.996,00	9.177,50	7.008,00
FLUJO NETO DE CAJA	92.341,01	14.027,89	21.533,86	32.428,38	42.932,76	109.675,18

Elaborado por: La autora

5.6.3 BALANCE GENERAL PROFORMA

El balance general es el estado financiero de una empresa en un momento determinado. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos, los pasivos y la diferencia entre estos el patrimonio neto.

Cuadro Nro. 70
Balance general proforma
AYARA
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
Al 31 de del 20XX

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
ACTIVO CIRCULANTE			
Capital de Trabajo	296,69	Deuda por Pagar	35.000,00
ACTIVO FIJO			
Terreno	15.000,00	<u>PATRIMONIO</u>	
Infraestructura	50.000,00		
Muebles y Enseres	1.790,00	Inversión Propia	57.341,01
Equipo de Computación	1.890,00		
Maquinaria y Equipo	21.550,00		
Menaje	1.814,32		
TOTAL	<u>92.341,01</u>	TOTAL	<u>92.341,01</u>

5.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación de proyectos es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas

de evaluación económica son herramientas de uso general y se detallan a continuación las más importantes:

5.7.1 Valor Actual Neto (VAN)

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. Consiste en descontar al momento actual todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

Utilizando la tasa de descuento que es de 12.36% mediante la presente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$\text{VAN} = \frac{14.027,89}{(1+0,1237)^1} + \frac{21.533,86}{(1+0,1237)^2} + \frac{32.428,38}{(1+0,1237)^3} + \frac{42.932,76}{(1+0,1237)^4} + \frac{109.675,18}{(1+0,1237)^5} - 92.341,01$$

Cuadro Nro. 71

Determinación de flujos de efectivo actualizados

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
1	14.027,89	12.483,20
2	21.533,86	17.052,53
3	32.428,38	22.852,08
4	42.932,76	26.922,95
5	109.675,18	61.203,42
TOTAL		140.514,18

Elaborado por: La autora

$$\text{VAN} = 140.514,18 - 92.341,01 = \mathbf{48.173,17}$$

El resultado obtenido, nos indica por ser un valor positivo que la creación de la microempresa productora y comercializadora de galletas y pan de quinua es factible.

5.7.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es un indicador de la rentabilidad del proyecto, por eso su importancia, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión y la ejecución del proyecto.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN Ti}{VAN Ti - VAN Ts} \right)$$

Procedimiento:

$$TIR = 0,1237 + (0,18 - 0,1237) \left(\frac{48.173,17}{48.173,17 - 32.459,83} \right)$$

$$TIR = 0,1237 + (0,0563) \left(\frac{48.173,17}{15.713,34} \right)$$

$$TIR = 0,1237 + (0,0563)(3,0657)$$

$$TIR = 0,1237 + 0,17260$$

TIR = 0,29630

El cálculo obtenido de 0,29630, determina que el proyecto es viable, debido a que el TIR resultante es mayor que la tasa de descuento.

5.7.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN

Este instrumento de evaluación financiera mide el riesgo relativo del proyecto pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Cuadro Nro. 72
Determinación del tiempo de recuperación
De la inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS ACUMULADOS
1	14.027,89	12.483,20	12.483,20
2	21.533,86	17.052,53	29.535,73
3	32.428,38	22.852,08	52.387,81
4	42.932,76	26.922,95	79.310,76
5	109.675,18	61.203,42	140.514,18

Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 73
Cálculo de Tiempo de Recuperación de la Inversión

Inversión	92.341
Flujo Acumulado Año 4	79.311
Diferencia	13.030
Valor mensual * 2 meses	10.201
Diferencia	2.830
Diferencia / valor diario	17

Elaborado por: La autora

La inversión se recuperará a los 4 años, 2 meses y 17 días aproximadamente.

5.7.4 BENEFICIO / COSTO

El Beneficio / Costo se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos, la fórmula para determinar es:

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{\text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{140.514,18}{92.341,01} = 1,52$$

Este resultado obtenido de 1,52 determina que la inversión es viable, ya que por cada dólar invertido, se genera \$0,52 centavos de utilidad.

5.7.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos fijos y variables. Primeramente se determina los costos fijos y variables.

Cuadro Nro. 74

Costo Fijo Anual

COSTO FIJO	1	2	3	4	5
Mano de obra directa	10.033,70	11.146,03	11.629,23	12.134,33	12.662,37
Mano de obra indirecta	4.944,56	5.480,41	5.705,10	5.939,01	6.182,51
Depreciaciones de activos fijos	5.464,00	5.464,00	5.464,00	5.558,50	5.558,50
Gasto financiero	3.815,22	2.975,70	2.136,18	1.296,38	455,52
Sueldo personal administrativo	24.771,54	27.551,68	28.720,63	29.940,62	31.213,99
Sueldo personal ventas	5.522,88	6.136,23	6.400,92	6.677,51	6.966,55
Publicidad	1.560,00	1.623,96	1.690,54	1.759,85	1.832,01
TOTAL	56.111,90	60.378,00	61.746,61	63.306,20	64.871,45

Elaborado por: La autora

Cuadro Nro. 75

Costo Variable Anual

COSTO VARIABLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales directos	32.362,44	33.689,30	35.070,56	36.508,46	38.005,30
Materiales indirectos	2.496,00	2.598,34	2.704,87	2.815,77	2.931,21
Suministros de oficina	390,00	405,99	422,64	439,96	458,00
Servicios básicos	1.152,00	1.199,23	1.248,40	1.299,58	1.352,87
Gasto transporte	1440,00	1499,04	1560,50	1624,48	1691,08
Otros CIF	2.515,00	2.529,76	2.545,13	2.561,12	2.577,77
TOTAL	40.355,44	41.921,66	43.552,09	45.249,38	47.016,24

Elaborado por: La autora

Mediante la utilización de la siguiente fórmula, se determina el Punto de equilibrio para el primer año:

$$P.E = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$P.E = \frac{56.111,90}{1 - \frac{40.355,44}{118.231,27}}$$

$$P.E = \frac{56.111,90}{1 - 0,34132}$$

$$P.E = \frac{56.111,90}{0,65868}$$

$$P.E = \$ 85.188,41$$

El punto de equilibrio determina que para que la microempresa no gane ni pierda en el primer año debe vender un valor de \$ 85.188,41 dólares.

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. LA EMPRESA

La microempresa de producción y comercialización de quinua procesada en el cantón Cotacachi, será una organización que persigue un fin económico y social, a través de la producción de pan y galletas de quinua de excelente calidad y con un alto valor nutritivo, que nos permita satisfacer las necesidades de la ciudadanía brindando productos nuevos e innovadores.

6.1.1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

El presente proyecto tiene como finalidad crear una microempresa cuyo nombre será “AYARA” nombre kichwa que significa quinua, cuyo capital estará formado por el aporte de la autora y familiares.

6.1.2. LOGOTIPO Y ESLOGAN



Elaborado por: La autora

6.1.3. MISIÓN

“Procesar y comercializar productos hechos a base de quinua de excelente calidad y valor nutricional que contribuya al desarrollo social, el progreso económico y la conservación ambiental.”

6.1.4 VISIÓN

“Para el año 2017 la microempresa “AYARA” dedicada a la producción y comercialización de quinua procesada en el cantón Cotacachi, será una microempresa con bases solidas, competitiva e innovadora a nivel cantonal y provincial, por su compromiso con la calidad, sabor y sobre todo valor nutritivo para el consumidor.”

6.1.5 OBJETIVOS MICREMPRESARIALES

- Instalar la microempresa productora y comercializadora de productos hechos a base de quinua.
- Consolidar el crecimiento de la microempresa.
- Recuperar lo invertido mediante el funcionamiento y administración de la microempresa.
- Ofrecer productos de calidad a nuestros clientes mediante el buen desarrollo de nuestras actividades.
- Brindar la mejor atención al cliente, ya que esto nos permite tener clientes satisfechos en atención, así como en el producto que le estamos entregando.

6.1.6 POLÍTICAS DE LA MICROEMPRESA

- Realizar todo trabajo con excelencia.
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, considerando que el cliente es el factor más importante dentro de nuestra institución.
- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad de los recursos humanos.
- Llevar a cabo un cuidadoso proceso de higiene en todas las áreas del local, muebles, equipo de trabajo y alimentos.
- Proporcionar al cliente un producto sano de excelente sabor y nutritivo.

6.1.7. PRINCIPIOS Y VALORES

PRINCIPIOS

- ✓ Planificación.- Enfocar los recursos disponibles al cumplimiento de la misión, aplicando para ello la más moderna metodología para un adecuado direccionamiento estratégico
- ✓ Desarrollo del Talento Humano.- Operar cambios de actitud en el recurso humano, comprometido en el cumplimiento de la misión y visión institucionales, por medio de la política de capacitación y reconocimiento de méritos.

- ✓ Calidad.- Para cada una de las actividades, enfocada siempre en satisfacer las necesidades de la ciudadanía mediante un mejoramiento continuo.
- ✓ Trabajo en Equipo.- Unir talentos y experiencias, conocimientos, habilidades y esfuerzos para el logro de nuestros objetivos, convirtiendo la colaboración y el trabajo con los demás, en factores claves de competitividad que agregues valor a la empresa.
- ✓ Responsabilidad Social y Ambiental Trabajar por el mejoramiento de las condiciones de vida de la comunidad en armonía con el medio ambiente, propiciando el desarrollo sostenible del país.

VALORES

Ética y Honestidad.- Es proceder con rectitud, honradez y veracidad en todos los actos de acuerdo con la ley, los principios y demás valores adoptados por la empresa.

Respeto y Tolerancia.- Reconocer los derechos de los demás, valorando y aceptando las cualidades, actitudes y comportamientos individuales, institucionales y sociales.

Compromiso y Lealtad.- Asumir de manera responsable y efectiva la misión y la visión, entregando lo mejor de sí mismo y manteniéndose fiel a los principios y valores, salvaguardando siempre la integridad de la organización.

6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los miembros de una organización.

Desde un punto de vista más amplio, comprende tanto la estructura formal (que incluye todo lo que está previsto en la organización, conformada por las partes que integran a la organización y las relaciones que las vinculan, incluyendo las funciones, actividades, relaciones de autoridad y de dependencia, responsabilidades, objetivos, manuales y procedimientos, descripciones de puestos de trabajo, asignación de recursos, y todo aquello que está previamente definido de alguna manera), como la estructura informal (que surge de la interacción entre los miembros de la organización y con el medio externo a ella, está caracterizado por una actividad colectiva que no está orientada específicamente hacia los objetivos, pero que es necesaria para alcanzarlos la estructura informal comprende aspectos referidos, o que tienen que ver, con valores, intereses, sentimientos, afectos, liderazgo y toda la gama de relaciones humanas que no pueden ser determinadas previamente). La suma de la estructura formal y la informal da como resultado la estructura total.

Todos los miembros de una organización deben tener conocimientos de los niveles de relación, autoridad y direccionamiento de la organización, con la finalidad de lograr un mejor desenvolvimiento y armonía en las actividades encomendadas.

Se debe tomar en cuenta que cualquier estructura organizacional que se plantee dentro de la organización debe ser flexible ante cualquier cambio del entorno, con la finalidad de modificar cualquier estructura que no esté desarrollando sus actividades de manera eficiente.

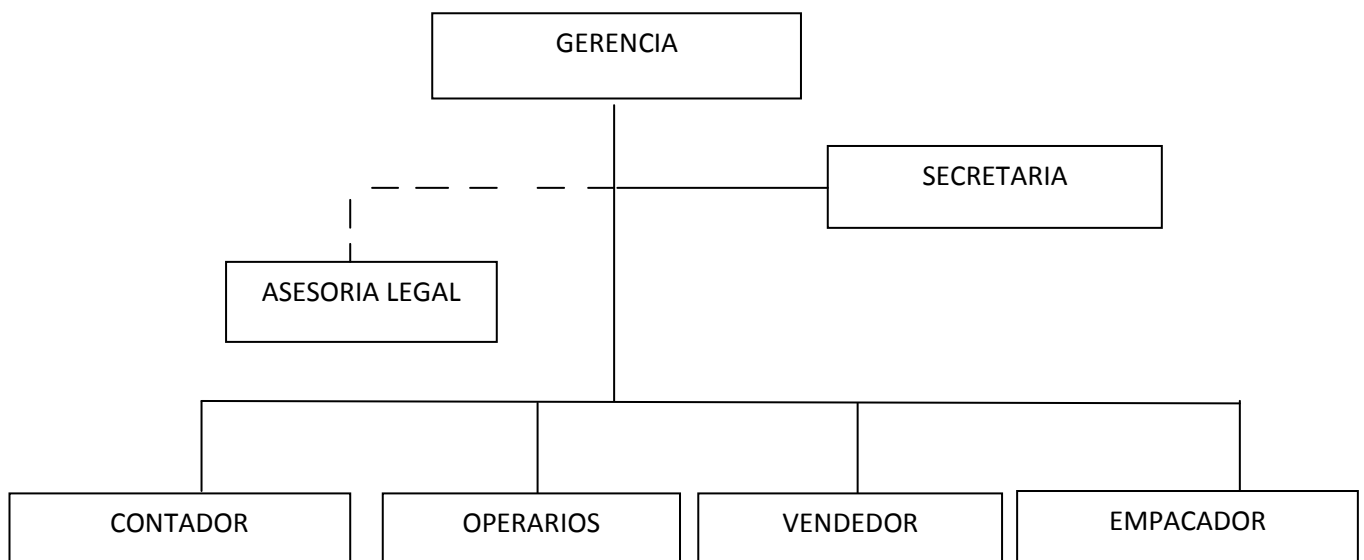
Considerando el tamaño de la microempresa y su inicio de actividades se ha tomado en cuenta que el organigrama estructural será de acuerdo al

personal que va a intervenir para inicios de operaciones. Por lo tanto el organigrama será de personal.

6.3 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Los organigramas son diagramas que representan gráficamente y de manera simplificada la estructura formal que posee una organización. De esta forma, los organigramas muestran las principales funciones dentro de la organización y las relaciones que existen entre ellas.

Figura 4 Organización estructural



Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

6.4 MANUAL DE FUNCIONES

Constituye una norma de cumplimiento obligatorio en el cual se indican los requisitos mínimos de control interno en cada puesto a implantar en la microempresa.

Cuadro Nro. 76
Requerimiento de Personal para Gerente

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	Gerente
ÁREA DE TRABAJO:	Administrativo
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	Uno (1)
SUPERVISA A: todo el personal.	DEPENDE DE: Propietario
DETALLE DEL CARGO	
<p>Representar legalmente a la empresa en forma judicial y extra judicial.</p> <p>Conducir la gestión del negocio y la marcha de la microempresa.</p> <p>Realizar la planificación, organización, coordinación y control de los procesos administrativos y productivos.</p> <p>Asignar y supervisar al personal de la empresa los trabajos y estudios que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades.</p> <p>Gestionar la concesión de créditos en las instituciones financieras de la localidad.</p> <p>Establecer las conexiones entre la microempresa y el cliente.</p> <p>Comunicar adecuadamente a los clientes la información requerida del producto.</p>	
REQUISITOS Y CONDICIONES REQUERIDOS PARA EL CARGO	
<p>Educación formal superior.</p> <p>Especialidad en Administración de empresas o afines.</p> <p>Experiencia mínima de dos años en dirección de empresas.</p>	
DESTREZAS Y HABILIDADES	
<p>Condiciones personales especiales para relacionarse, dinámico, proactivo, líder, trabajo bajo presión, negociación, ética moral.</p>	

Elaborado por la autora.

Cuadro Nro. 77

Requerimiento de Personal para Secretaria

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	Secretaria
ÁREA DE TRABAJO:	Administrativo
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	Uno (1)
SUPERVISA A: Nadie depende de ella Gerente	DEPENDE DE:
DETALLE DEL CARGO	
<p>Asumir el control de documentación y custodia de archivo.</p> <p>Asumir las responsabilidades en el manejo de la información a su cargo.</p> <p>Coordinar los requerimientos y pedidos solicitados por los clientes.</p> <p>Ayudar en la elaboración de la contabilidad.</p> <p>Organizar, vigilar y atender los servicios generales y requerimientos de la administración.</p>	
REQUISITOS Y CONDICIONES REQUERIDOS PARA EL CARGO	
<p>Educación formal superior.</p> <p>Especialidad en secretariado ejecutivo.</p> <p>Experiencia mínima de un año en trabajos similares.</p> <p>Condiciones físicas para el desempeño del cargo edad mínima 20 años máxima 35 años.</p>	
DESTREZAS Y HABILIDADES	
<p>Condiciones personales especiales para relacionarse, dinámico, proactivo, líder, trabajo bajo presión, negociación, ética moral.</p>	

Elaborado por: la autora.

Cuadro Nro. 78
Requerimiento de Personal de Contabilidad.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	Contadora
ÁREA DE TRABAJO:	Administrativo
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	Uno (1)
SUPERVISA A: Nadie depende de este cargo	DEPENDE DE: Gerente
DETALLE DEL CARGO	
<p>Elaborar los estados financieros de conformidad con la ley.</p> <p>Llevar el control permanente de los registros contables de la empresa.</p> <p>Preparar información financiera con el visto bueno de la gerencia.</p> <p>Planificar, controlar y ejecutar las actividades de su área y presupuesto de la empresa.</p> <p>Tener la documentación del control contable al día.</p> <p>Realizar todas las declaraciones al Servicio de Rentas Internas correspondientes al giro del negocio puntualmente.</p> <p>Estar en constantes actualizaciones con lo que dispone el Servicio de Rentas Internas.</p> <p>Estar al día con lo que respecta a los pagos con el IESS.</p>	
REQUISITOS Y CONDICIONES REQUERIDOS PARA EL CARGO	
<p>Educación formal superior</p> <p>Especialidad Contador Público Autorizado (CPA.)</p> <p>Experiencia en el área contable financiera un mínimo de un año.</p> <p>Condiciones físicas para el desempeño del puesto.</p> <p>DESTREZAS Y HABILIDADES</p> <p>Condiciones personales especiales para relacionarse, dinámico, proactivo, líder, trabajo bajo presión, negociación, ética moral.</p>	

Elaborado por la autora.

Cuadro Nro. 79
Requerimiento de Personal para operario

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	Técnico de producción
ÁREA DE TRABAJO:	Operativo
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	Uno (2)
SUPERVISA A:	DEPENDE DE: Gerente
DETALLE DEL CARGO	
<p>Controlar la calidad de la materia prima que se va a utilizar.</p> <p>Inspeccionar que exista suficiente materia prima para la producción.</p> <p>Informar oportunamente al gerente sobre aspectos relacionados con la producción.</p> <p>Verificar que los productos terminados cumplan con todos los requerimientos de calidad.</p> <p>Controlar la producción y calidad del producto.</p> <p>Utilizar de manera responsable todos los recursos, para evitar desperdicios.</p>	
REQUISITOS Y CONDICIONES REQUERIDOS PARA EL CARGO	
<p>Educación formal superior.</p> <p>Conocimientos en panadería y pastelería.</p> <p>Experiencia en trabajos similares de un año.</p> <p>DESTREZAS Y HABILIDADES</p> <p>Condiciones personales especiales para relacionarse, dinámico, proactivo, líder, trabajo bajo presión, negociación, ética moral y emprendedor.</p>	

Elaborado por la autora.

Cuadro Nro. 80

Requerimiento de Personal para realizar en empaque

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	Empacador
ÁREA DE TRABAJO:	Empacador
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	Uno (1)
SUPERVISA A:	DEPENDE DE: Gerente
DETALLE DEL CARGO	
<p>Controlar la calidad del producto terminado, para realizar el empaqueo del producto.</p> <p>Inspeccionar que exista suficiente material para realizar el empaque.</p> <p>Informar oportunamente al operario sobre aspectos relacionados con los productos terminados.</p> <p>Verificar que los productos terminados cumplan con todos los requerimientos de calidad.</p> <p>Utilizar de manera responsable todos los recursos, para evitar desperdicios.</p>	
REQUISITOS Y CONDICIONES REQUERIDOS PARA EL CARGO	
<p>Educación Bachiller.</p> <p>Agilidad en el trabajo.</p> <p>Experiencia no indispensable.</p> <p>DESTREZAS Y HABILIDADES</p> <p>Condiciones personales especiales para relacionarse, dinámico, proactivo, líder, trabajo bajo presión, negociación, ética moral y emprendedor.</p>	

Elaborado por la autora.

Cuadro Nro. 81
Requerimiento de Personal para Ventas

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
DENOMINACIÓN DE CARGO:	Vendedor
ÁREA DE TRABAJO:	Ventas
NÚMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	Uno (1)
SUPERVISA A:	DEPENDE DE: Gerente
DETALLE DEL CARGO	
<p>Disposición de servicio al cliente.</p> <p>Facilidad de comunicación oral.</p> <p>Entusiasmo para el cumplimiento de labores.</p> <p>Trabajo en equipo y bajo presión.</p> <p>Demostraciones a los clientes de nuestros productos nuevos.</p> <p>Planificar estrategias para lograr posicionarse en nuevos mercados y ganar clientela.</p>	
REQUISITOS Y CONDICIONES REQUERIDOS PARA EL CARGO	
<p>Educación formal superior.</p> <p>Conocimientos en ventas.</p> <p>Experiencia en trabajos similares de un año.</p> <p>Excelente calidad humana y trato interpersonal.</p>	

Elaborado por la autora.

6.5 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Una vez que el producto haya finalizado su proceso de producción, es necesario ponerlo a disposición del comprador. El canal de distribución, representa el camino que se seguirá para hacer llegar el producto al consumidor final, generando un nexo entre ambos. Los distintos circuitos que se pueden trazar para el bien desde el origen, que representa el punto de producción, hasta el destino, que representa el consumidor final, son los canales de distribución.

Para alcanzar este objetivo el producto puede pasar por intermediarios entre el fabricante y el consumidor final, o a su vez en forma directa. De acuerdo a esto hemos considerado los siguientes canales de distribución que serán una base importante para el desarrollo del proyecto:

Venta Directa

(Productor - Consumidor)

El producto se dirige directamente desde el fabricante hasta el consumidor; no existe intermediario alguno. El producto será vendido mediante la utilización de bodegas que serán ubicadas en sectores estratégicos de manera que cubra todo el sector urbano.

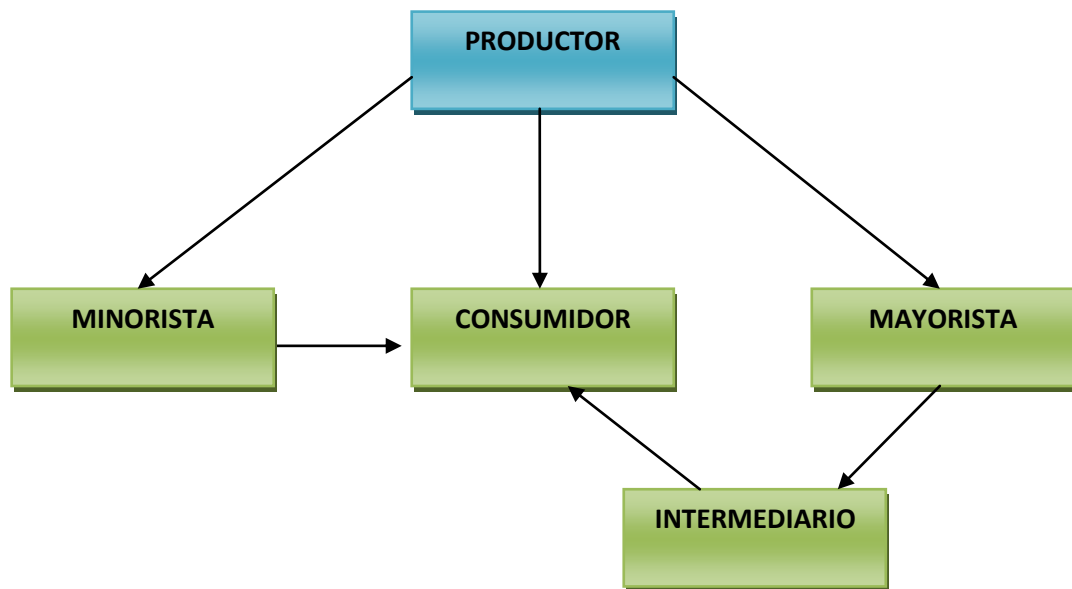
Canal Detallista - Venta a través de Distribuidores

(Productor-detallista-Consumidor)

Posee un intermediario que oferta el producto al consumidor final, para este efecto se tomará en cuenta los supermercados y micro mercados; para la distribución del producto.

Canal Largo

Está canalizado por dos o más intermediarios que realizan una especie de cadena para llevar el producto al consumidor final, es decir a través de los distribuidores de productos de consumo masivo.



Elaborado por: La Autora

Promoción y Publicidad

Para la venta de un producto depende mucho de la promoción que se emplee, para esto se realizará una serie de material promocional como: afiches, trípticos, hojas volantes, que permita a los consumidores conocer sus atributos, y beneficios nutricionales que posee la quinua, además de su difusión a través de los distintos medios de comunicación locales, regionales y nacionales.

La promoción y publicidad principalmente se debe basar en divulgar los beneficios nutricionales que tiene la quinua, las consecuencias favorables, que el consumo de este cereal tiene en la salud de quien la consume. Además se ve la necesidad de implantar más formas de comercializar el nuevo producto. Todo material utilizado para la publicidad llevara el logo de la microempresa.



Alianzas Estratégicas.

La microempresa buscará realizar alianzas con organismos del estado, ya sea con el Ministerio de Inclusión Económica Social, y el Ministerio de Educación, además de centros infantiles, cambiando la presentación del producto en forma que resulte el precio más económico, y de menor porción para consumo de niños, en el desayuno escolar, beneficiando con los nutrientes que tiene este cereal a la salud de los infantes.

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

La investigación se sustenta en un análisis técnico de los impactos que se pueden producir en los diferentes ámbitos que genere el estudio de factibilidad de crear una microempresa productora y comercializadora de quinua procesada.

Para el presente análisis de impactos se determina varias áreas o ámbitos generales que influirán positiva o negativamente, en el presente proyecto se ha determinado las áreas social, económico, ambiental, empresarial y ético.

Se selecciona un rango de niveles de impactos positivos y negativos de acuerdo a la siguiente tabla:

VALORACIÓN DE LA MATRIZ DE IMPACTOS

VALOR	INTERPRETACIÓN
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: Secundaria
Elaborado por: La autora

Luego de haber valorado los indicadores de cada uno de los impactos se aplica la fórmula para determinar el nivel de impactos:

$$\text{Nivel del Impacto} = \frac{\Sigma \text{Valoración}}{\text{N}^\circ \text{ de indicadores}}$$

7.2. IMPACTO SOCIAL

Cuadro Nro. 82
MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Calidad de Vida	X						
Satisfacción de Necesidades	X						
TOTAL	6						

Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

Nivel del Impacto Social

$$NI = \frac{3+3}{2} = \frac{6}{2} = 3$$

ANÁLISIS

Impacto social que causará el proyecto durante su ejecución es muy alto (3), condiciones favorables para los habitantes de la ciudad de Cotacachi ya que se mejorará la calidad de vida y la satisfacción de necesidades.

Calidad de vida

La creación de la nueva microempresa, en el cantón Cotacachi, ayudará a mejorar la calidad de vida, tanto de agricultores, propietarios y consumidores del nuevo producto.

Satisfacción de necesidades

Los nuevos productos a base de quinua, buscan satisfacer la necesidad de nutrición a los consumidores, con un producto alto en niveles de proteínas y minerales, ayudando a la salud de quien lo consume, rescatando el consumo de granos andinos.

7.3 IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro Nro. 83
MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Desarrollo económico	X						
Fuentes de Empleo		X					
TOTAL	3	2					

Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

Nivel del Impacto Económico

$$NI = \frac{3+2}{2} = \frac{5}{2} = 2.5$$

Impacto económico indica que el proyecto durante su ejecución es alto (2.5), condiciones favorables para los habitantes de la ciudad de

Cotacachi ya que existirá un desarrollo económico favorable y una generación de empleos.

Desarrollo Económico

Un desarrollo económico es lo que generará la creación de la microempresa brindando un progreso en nuestra sociedad, mejores salarios, mayor estabilidad laboral y social.

Fuentes de Empleo

Con la creación de la nueva microempresa se formará nuevas fuentes de empleo, para la ciudadanía de Cotacachi, dando lugar de esta manera a un desarrollo sustentable y un crecimiento económico.

7.4 IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro Nro. 84
MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Protección al medio ambiente		X					
Productos sin químicos	X						
Reciclaje de Basura	X						
TOTAL	6	2					

Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

Nivel del Impacto Ambiental

$$NI = \frac{2+3+3}{3} = \frac{8}{3} = 2,6$$

Como se puede apreciar el Impacto ambiental que causará el proyecto durante su ejecución es alto (2,6), basándose en la elaboración de productos sin el excesivo uso de químicos, que destruyan nuestro medio ambiente, se fomentará el manejo responsable del reciclaje de basura.

Protección al Medio Ambiente

Un comercio justo impulsa a proteger el medio ambiente la cual requiere de un respeto y cumplimiento de métodos de producción responsable, de esa manera, gozaríamos de una ciudad más limpia, próspera y saludable para vivir como todos deseamos y merecemos.

Productos sin Químicos

Nuestros productos serán elaborados de manera artesanal lo cual no requiere de químicos artificiales que afecten a la salud de los consumidores, más bien son productos altamente nutritivos y saludables.

Reciclaje de Basura

La nueva microempresa fomentará el reciclaje de basura, utilizando los desechos de manera responsable y clasificando, incluso los desechos orgánicos pueden servir de abono.

7.5 IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro Nro. 85
MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Generación de conocimientos	X						
Estrategias de mercado	X						
TOTAL	6						

Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

Nivel del Impacto Empresarial

$$NI = \frac{3+3}{2} = \frac{6}{2} = 3$$

El resultado que causará el impacto empresarial en el proyecto durante su ejecución es alto (3), condiciones favorables para los habitantes de la ciudad de Cotacachi ya que existirá un desarrollo de conocimientos y capacidades para producir productos hechos a base de quinua, el cual se utilizará estrategias de mercado que permita un crecimiento empresarial en el Cantón Cotacachi.

Generación de Conocimientos

Con la nueva microempresa se busca fomentar el desarrollo productor de las familias que se dedican al cultivo de quinua incentivando a que la quinua no solo se la puede comercializar como grano si no también se la puede transformar en un producto nuevo, mediante la generación de nuevos conocimientos y capacitación al pequeño agricultor.

Estrategias de Mercado

Para lograr permanecer y posicionarse en el mercado la nueva microempresa necesita de constantes cambios y estudios de estrategias que le permitan ofrecer productos nuevos e innovadores.

7.6 IMPACTO ÉTICO

Cuadro Nro. 86
MATRIZ DE IMPACTO ÉTICO

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3
Principios y valores		X					
Ética empresarial		X					
TOTAL		4					

Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

Nivel del Impacto Ético

$$NI = \frac{2+2}{2} = \frac{4}{2} = 2$$

La matriz indica que el impacto ético que producirá el proyecto es medio positivo (2) mediante la incorporación e implementación de principios y valores, será favorable para fomentar una ética empresarial pilar fundamental que tiene que ser percibido y tomado en cuenta por la población.

Principios y Valores

El fomentar principios y valores en nuestra microempresa nos servirá como un apoyo para ganar prestigio y ser reconocidos en nuestra Provincia.

Ética empresarial

La ética empresarial para nuestra microempresa se expresa como un conjunto de valores y normas reflejadas en la misma para alcanzar un mayor entendimiento con la sociedad y una mejor adaptación para todos los miembros de la microempresa.

7.7 IMPACTO GENERAL

Cuadro Nro. 87
MATRIZ DE IMPACTO GENERAL

IMPACTOS	3	2	1	0	-1	-2	-3
SOCIAL	X						
ECONÓMICO	X						
AMBIENTAL	X						
EMPRESARIAL	X						
ÉTICO		X					
TOTAL	12	2					

Fuente: Directa

Elaborado por: La Autora

Nivel del Impacto General

$$NI = \frac{3+3+3+3+2}{5} = \frac{14}{5} = 2.8$$

Luego de realizar un análisis de todos los impactos que se producen al iniciar el proyecto se puede apreciar que el impacto general tiene un nivel de impacto alto positivo (2.8), que con la puesta en marcha de la microempresa contribuye significativamente a la sociedad, no afecta a ningún sector, más bien beneficia al Cantón Cotacachi.

CONCLUSIONES

De acuerdo a lo investigado en cada uno de los capítulos, se ha llegado a conocer las oportunidades que tiene en el mercado el “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA PROCESADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”

- En el análisis del diagnóstico situacional, se determinó que es factible la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de quinua, ya que tiene una serie de ventajas al ser un producto nuevo y nutritivo que favorecerá su comercialización.
- Mediante el estudio de mercado realizado, se puede determinar que existe una demanda por satisfacer dispuesta a adquirir nuestros productos, generando una gran oportunidad de posesionarse en el mercado del Cantón Cotacachi.
- Con el apoyo del pequeño agricultor e impulsando a producir derivados de la quinua, se logrará contribuir con los ingresos no solo del agricultor sino también del Cantón.
- Se concluye además con el análisis financiero, que la inversión en el proyecto se recuperará antes de concluir con los análisis proyectados y que es factible su creación ya que generará utilidades.
- La creación de la nueva microempresa tiene incidencia en diferentes ámbitos del entorno como los impactos que producirá para las personas involucradas ya sea de manera directa o indirecta.

RECOMENDACIONES

- El generar una nueva idea y compartirla es importante porque se incentiva a las personas a buscar nuevas opciones de trabajo que permitan obtener ingresos y también cubrir necesidades y requerimientos del mercado y de sus consumidores.
- Brindar estrategias para lanzar nuevos productos al mercado, para cubrir la demanda que falta por satisfacer, dando a conocer los beneficios que brinda y sus componentes nutricionales, y mecanismos necesarios para facilitar la comercialización del producto.
- Es necesario que se concientice a las personas sobre la importancia de una buena nutrición para conservar la salud y que mejor que con ello se consigue introducir en el mercado un producto diferente, con impactos positivos para el entorno y que generen ingresos para mejorar la calidad de vida en el Cantón Cotacachi.
- También se debe considerar que en la microempresa debe existir un constante control de los movimientos para su desarrollo y crecimiento y que se logre recuperar en el tiempo previsto lo invertido.
- Se debe realizar una contante investigación para identificar en que grado se están desarrollando los impactos que se producirán con la creación de la microempresa.

BIBLIOGRAFÍA:

BRAVO, Valdivieso Mercedes (2011); Contabilidad General, Quito, Escobar

CASADO Ana y SELLERS Ricardo (2010), Introducción al Marketing, Editorial Club Universitario, España.

CÓRDOBA, Marcial (2008), Formulación y Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, Ecoe Ediciones, Colombia.

CÚSPIDE (2010), Contabilidad General

GALINDO, Ruíz Carlos Julio (2011); Formulación y Evaluación de Planes de Negocios, Ediciones de la U

HERNÁNDEZ, Hernández Abraham (2008), Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Cengage Learning

MURCIA M. Jairo Darío (2009), Proyectos: Formulación y Criterios de Evaluación, Alfaomega,

PALACIOS, Luis (2010), Dirección Estratégica, Primera Edición, Ecoe Ediciones.

PRIETO, Herrera Jorge Eliécer (2009); Proyectos Enfoque Gerencial, Bogotá, Ecoe Ediciones

VAN, Horne James c. y Wachowicz, jr. (2010); Fundamentos de Administración Financiera, México

ZAPATA, Sánchez Pedro (2011); Contabilidad General, México, McGrawHill

LINCOGRAFÍA

- <http://www.promonegocios.net/empresa/regalos-empresas.html>
- www.inec.gov.ec
- www.wikipedia.org/Estudio de viabilidad
- http://es.wikipedi.org/wiki/Capital_de_trabajo
cursoadministracion1.blogspot.com/2008/08/estado-de-situacin-financiera-balance.html
- es.wikipedia.org/wiki/Contabilidad
- [es.wikipedia.org/wiki/análisis_de_coste-beneficio\)](http://es.wikipedia.org/wiki/análisis_de_coste-beneficio)
- www.promonegocios.net/mercadotecnia/precio-definicion-concepto.html
- <http://es.extpdf.com/pan-de-quinua-pdf.html#a4>
- <http://repositorio.utn.edu.ec>
- <http://www.urcupac.com/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL CANTÓN COTACACHI

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información y datos referentes a la demanda de consumo y apertura a nuevos productos hechos en base de la quinua. La información recopilada será usada para una investigación netamente académica.

INSTRUCCIONES:

Marque con una X según corresponda su respuesta.

CUESTIONARIO:

1. ¿SABIA QUE LA QUINUA CONTIENE UN GRAN PORCENTAJE DE PROTEINAS Y MINERALES QUE BENEFICIAN A LA SALUD?

SI.....

NO.....

2. ¿EN SU HOGAR CONSUME QUINUA?

SI.....

NO.....

3. ¿UD, CONSUME QUINUA POR?

SU VALOR NUTRICIONAL.....

SU PRECIO.....

SU SABOR.....

4. **CON QUE FRECUENCIA CONSUMEN QUINUA EN SU HOGAR:**
- 1 A 2 VECES A LA SEMANA.....
- 3 A 4 VECES A LA SEMANA.....
- MÁS.....
- NUNCA.....
5. **¿QUE CANTIDAD DE QUINUA CONSUME AL MES EN LIBRAS?**
- 1 A 2
- 2 A 4.....
- MÁS.....
6. **¿CONSIDERA QUE EL TRATO, PRESENTACION Y COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO QUE CONSUME ES ADECUADO?**
- SI.....
- NO.....
7. **¿CONOCE ALGÚN PRODUCTO DERIVADO DE LA QUINUA?**
- SI..... CUAL?.....
- NO.....
8. **DE LA QUINUA SE PUEDE OBTENER VARIOS PRODUCTOS ¿ESTARIA DISPUESTO A SABOREAR ESTOS NUEVOS PRODUCTOS?**
- SI.....
- NO.....
9. **SEGÚN LA RESPUESTA ANTERIOR, ¿UD QUE PRESENTACION CREE QUE TENDRÁ MÁS ACOGIDA?**
- GALLETAS.....
- PAN.....
- DULCE.....
- HELADO.....
10. **¿EN QUE LUGAR USTED PREFERIA ADQUIRIR ESTOS PRODUCTOS?**
- COMISARIATOS Y SUPERMERCADOS.....

TIENDAS.....

DIRECTAMENTE DE SU PRODUCTOR.....

11. ¿CONOCE DE LA EXISTENCIA DE ALGUNA EMPRESA O MICROEMPRESA QUE ELABORE PRODUCTOS A BASE DE QUINUA EN LA PROVINCIA DE IMBABURA?

SI.....

NO.....

12. ¿EL PRECIO DE LA QUINUA QUE UD ADQUIERE, LO CONSIDERA APROPIADO?

SI.....

NO.....

13. ¿QUE VALOR ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR ADQUIRIR PRODUCTOS HECHOS A BASE DE QUINUA EN DOLARES?

1 A 3.....

3 A 5.....

5 A 10.....

14. ¿QUE FACTORES DETERMINA USTED IMPORTANTES PARA EL CONSUMO DE LOS PRODUCTOS HECHOS A BASE DE QUINUA?

PRECIO.....

CALIDAD.....

CANTIDAD.....

PRESENTACIÓN.....

15. ¿CUANTOS PRODUCTOS A BASE DE QUINUA, ESTARIA DISPUESTO A COMPRAR MENSUALMENTE?

De 1 a 5.....

De 6 a 10.....

11 a más.....

ANEXO Nro.2

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS

1. ¿Usted como organización, tiene conocimiento de que se cultiva en el Cantón Cotacachi?
2. ¿Usted como organización, como promociona lo que se cultiva en el Cantón Cotacachi?
3. ¿Cómo organización, como incentiva al pequeño productor a que siga cultivando sus tierras?
4. ¿Existe algún grupo de personas identificadas por la organización que se dedique al cultivo de quinua?
5. ¿Qué cantidad de quinua cree usted que se produce en el Cantón Cotacachi anualmente?
6. ¿Cuál es el mercado en el que se vende la quinua?
7. ¿Usted piensa que el agricultor recupera su inversión con la venta del producto?
8. ¿Usted tiene conocimiento, a qué precio vende el agricultor la quinua en libras?
9. ¿Cree usted que es necesario promover el agricultor a que sus cultivos no los realcen en forma tradicional, al contrario darle un valor agregado a sus cultivos?

PROFORMA

METALICAS "VACA CORTES" PROFORMA

MARIA VIRGINIA CORTES ALFONSO

001-001

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR: Artículos de Metal,
Artefactos del Hogar, Electrodomésticos y Artículos de Bazar

Nº 0000357

Matriz: Velasco 927 y Sánchez y Cifuentes

RUC: 1001890860001

Dir.: Velasco 927 y Sánchez y Cifuentes Telf.: 2611 065 Ibarra - Ecuador

CLIENTE: Sabana Mediasilla	FECHA: dic/26/2012
DIRECCION: Cotacachi	CODIGO:
PLAZO DE PAGO:	RUC: 1003253315,
OBSERVACIONES ESPECIALES:	TELE: 3017135.

CANT.	DETALLE	P. UNIT.	V. TOTAL
1	balanza 30 kg CAIKY.		125'
1	balanza Ohaus		26,79'
1	Molino Industrial		390'
1	Horno Industrial tubo con ventilador de 10 litros		5900'
1	Lavavajillas		1250'
1	Amezadora standal 40L		890'
1	Termometro de color.		22,32'
1	Mesa de trabajo 1,50L * 0,80A x 0,85 h en Acero mate		490'
1	Divisora o Cortadora de mesa		890'
		Subtotal \$	1424,11
		12% I.V.A.	170,89
		0% I.V.A.	8560'
		Descuento	
		TOTAL \$	10.155'

Edgar Anibal Ruales Villarruel - Imprenta "El Rey Alfaro" RUC: 1000315703001 Aut. Nro. 1147 Telf.: 2950 133
Imp - 301 - 400

Original: Adquirente
Copia: Emisor

PROFORMA

PROFORMA

FECHA 22-12-2012 LOCAL Otavaló VENDEDOR Carro

NOMBRE DEL CLIENTE _____
DIRECCIÓN: _____
E-MAIL: _____ CASA: _____
CEDULA _____ TELÉFONOS _____ CELULAR _____

1	MARCA	MODELO	ENTRADA	CUOTAS	VALOR	PRECIO FINAL
	<u>Everest</u>	<u>1600 WF.</u>	<u>\$1054</u>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	_____	_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

PRECIO OFERTA Contado. 870.

OBSEQUIOS Radiograbadora Wjilla

Observaciones _____

PRÓXIMA VISITA LOCAL
PRÓXIMA LLAMADA TELÉFONO

PROFORMA VALIDA DIAS
Los precios pueden variar sin previo aviso

Quito - Otavaló - Cayambe - Salcedo - Lago Agrio - El Coca

DISTRIBUIDOR  www.electrodomesticoslagranvia.com 

GRAF. ILLONA 2902530