



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 DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLATE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

AUTORES: ALEXANDER PAÚL CASTILLO NARVÁEZ

PAÚL ALEXANDER MESA BEDOYA

DIRECTOR: Ing. PEDRO HERRERA

IBARRA, JULIO, 2013

RESUMEN EJECUTIVO

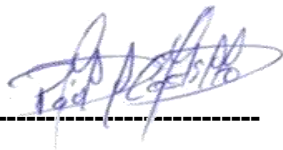
El presente estudio se realizó en el cantón de Ibarra, provincia de Imbabura; está propuesto de acuerdo a las condiciones y necesidades del producto a ofertar. Objetivo que se obtuvo a través de un diagnóstico situacional del sector en donde se implantará la nueva entidad productiva donde se llegó a la conclusión que las condiciones sociales y ambientales son adecuadas para continuar con el estudio del proyecto. De manera continua se sustenta las bases de investigación con el marco teórico, el mismo que formula conceptos teóricos que se toman en cuenta en todo el proceso de elaboración del estudio. En el estudio de mercado determinamos la oportunidad de producir este producto, debido a que existe una gran demanda insatisfecha, convirtiéndose un aspecto muy favorable aprovechar el mercado. Al realizar el estudio técnico se determinó el tamaño, ubicación infraestructura en base a la necesidad requerida por el área productiva y administrativa de la microempresa, sus costos y requerimiento de personal. Y de acuerdo a esto se estableció la forma de financiación del proyecto; para lo cual en el capítulo de estudio financiero a través de la proyección de los Estados financieros se realiza la evaluación financiera como Costo Beneficio, rentabilidad que genera el proyecto y viabilidad financiera desde el punto de vista del inversionista. En cuanto a la organización de la microempresa se estableció el respectivo organigrama, nombre y slogan de la nueva unidad productiva además está basado en normas legales y todos los requerimientos administrativos del nuevo proyecto. Se finaliza el presente estudio con el análisis de los impactos y determinación de conclusiones y recomendaciones.

EXECUTIVE SUMMARY

This work was made in Ibarra, Imbabura province; it is proposed according to the conditions and requirements of the product to be offered. This objective was gotten through the situational diagnostic of the area where is going to implant the new productive entity, which comes to the conclusion that the social and environmental conditions are appropriate to continue with the study of the project. Continuously, it is based on the research with the theoretical framework, the same one that formulates theoretical concepts that include the whole elaboration process for the searching work. Market research define we the opportunity to produce this product because there is a large unmet demand, for this reason it will be a favorable aspect, to seize in market. The technical research determined: the size, location infrastructure based on the needs required by the productive and administrative area of the microenterprise, the costs and staffing requirements. According to this, it was established the way to finance the project; for which in the financial research chapter through the projection of the financial statements, the it made the financial evaluation as Cost Benefit, profitability that the project and financial viability from the point of view of the investor. Regarding the organization of microenterprise it established the respective organization, chart name and slogan of the new production unit; also it is based on legal rules and administrative requirements of the new project. This searching work with the analysis of the impacts and the determination of conclusions and recommendations.

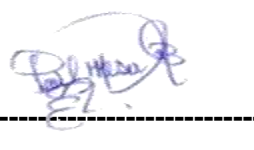
AUTORÍA

Yo, Alexander Paúl Castillo Narvárez portador de cedula de ciudadanía Nro. 100338669-3 y Paúl Alexander Mesa Bedoya, portadora de la cedula de ciudadanía Nro. 100316577-4, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLATE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido previamente presentado ante ningún tribunal de grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen este documento.



Sr. Alexander Paúl Castillo Narvárez

C.I. 100338669-3



Sr. Paúl Alexander Mesa Bedoya

C.I. 100316577-4

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por los señores egresados, **Alexander Paúl Castillo Narváez y Paúl Alexander Mesa Bedoya**, para optar por el Título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría C.P.A., cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLATE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**.

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

En la ciudad de Ibarra al cuarto día del mes de julio del 2013.



Ing. Pedro Herrera

DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, ALEXANDER PAÚL CASTILLO NARVÁEZ con cédula de ciudadanía Nro. 100338669-3yPAÚL ALEXANDER MESA BEDOYA, con cédula de ciudadanía Nro. 100316577-4, manifestamos nuestra 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 autores del trabajo de grado denominado: “ ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLATE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

ALEXANDER CASTILLO N.

C.I: 100338669-3

PAÚL MESA B.

C.I: 100316577-4

Ibarra, al cuarto día del mes de julio del 2013



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

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 Repositorio Digital Institucional, 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 PERSONALES		
CÉDULA DE IDENTIDAD	100338669-3	100316577-4
APELLIDOS Y NOMBRES	Alexander Paúl Castillo Narváez	Mesa Bedoya Paúl Alexander
DIRECCIÓN	Ibarra, Alfredo Gómez Jaime y Mariano Suarez Veintimilla	Ibarra; Barrio El tejear, Calle Principal
EMAIL	poloalex_1989@hotmail.com	poloalex_2504@yahoo.com
TELÉFONO CELULAR	0984945351	0980516449

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLATE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA” ,
AUTOR (ES)	Alexander Paúl Castillo Narváez Paúl Alexander Mesa Bedoya
FECHA	03/06/2013
PROGRAMA	PREGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Ingenieros en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR/DIRECTOR	Ing. Pedro Herrera

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

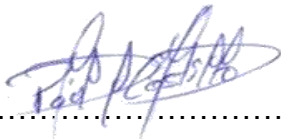
Yo, Alexander Paúl Castillo Narváez, con cedula de identidad Nro. 100338669-3 y Paúl Alexander Mesa Bedoya con cedula de identidad Nro. 100316577-4, en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo 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 143.

3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan 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 son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

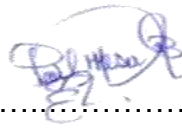
En la ciudad de Ibarra al cuarto día del mes de julio del 2013.

LOS AUTORES:



Alexander Paúl Castillo Narvárez

C.C.: 100338669-3



Paúl Alexander Mesa Bedoya

C.C.: 100316577-4

ACEPTACIÓN:

.....

Ing. Betty Chávez

JEFA DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario

DEDICATORIA

Le dedico a mis padres por la lucha constante y el duro trabajo que hicieron para que culmine todas mis metas, a mis hermanos por el apoyo en todas mis decisiones y a Dios quien me dio fuerza de seguir luchando en todos mis propósitos por cumplir.

ALEXANDER CASTILLO

A las personas que siempre están conmigo brindándome su cariño, apoyo e infinita paciencia en todo momento mis Padres GALO MESA E IRENE BEDOYA, que con trabajo, esfuerzo y sacrificio constante me proporcionaron la educación y me ayudaron a culminar mis estudios.

Al mejor hermano del mundo JONATHAN, que con palabras de aliento y consejos me ha enseñado a salir adelante, gracias por estar presente en otro momento tan importante en mi vida.

PAÚL MESA

AGRADECIMIENTO

Deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento y cariño a nuestros padres por todo el esfuerzo que hicieron para darnos una profesión y convertirnos en personas de bien.

A nuestra querida UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE en especial a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (FACAE) por brindarnos la oportunidad de estudiar y convertirnos en unos profesionales. A nuestros profesores quienes con su gran experiencia, conocimientos y enseñanzas, han aportado de manera directa en nuestra formación profesional.

En especial a nuestro estimado director de tesis Ing. Pedro Herrera por su análisis crítico, esfuerzo y dedicación, quién con su sabiduría, experiencia, paciencia y su ayuda constante supo guiar el desarrollo del presente estudio desde el inicio hasta su culminación.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de galletas de quinua con chocolate crocante en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. La presente investigación se ha dividido en siete capítulos, los mismos que determinan información importante sobre el tema y que permiten conocer la factibilidad del mismo.

A continuación exponemos un resumen del contenido en cada fase del informe final del trabajo de grado.

El primer capítulo nace del diagnóstico situacional del cantón Ibarra, donde se indica los antecedentes, actividad económica, población entre otros. Además se da a conocer los objetivos planteados, variables, indicadores acerca del área de investigación, siendo estos datos base esencial en el desarrollo del proyecto, porque conocemos y nos permite analizar varios aspectos de la ciudad de Ibarra.

El segundo capítulo se procedió a cimentar la investigación mediante conceptos teóricos y científicos de argumentos que se desarrollan durante toda la investigación, sobre la microempresa, organización, estados financieros e indicadores financieros.

El tercer capítulo presenta el estudio de mercado donde se estableció la muestra poblacional a través de la segmentación del mercado que está dirigido a consumidores de la ciudad de Ibarra en una edad comprendida entre los 10 hasta los 65 años de edad, para lo cual se utilizó fuentes primarias como encuestas a la población y propietarios de tiendas y panaderías de la localidad, de los cuales se pudo concluir que el producto es aceptado y además que existe una gran demanda insatisfecha que es muy favorable para la implementación de este proyecto.

A través del estudio técnico o ingeniería del proyecto se estableció la localización de la microempresa, tamaño, distribución de las áreas requeridas para el buen funcionamiento productivo y comercial, tecnología y equipos necesarios, así como también el personal a utilizar para la operatividad de la misma.

Posteriormente el estudio económico financiero, consta del análisis de inversión inicial que se necesitara para la ejecución de este proyecto, basado en cotizaciones actuales de mercado, en base a esto se realiza la proyección de ingresos y egresos, que harán posible la generación de estados proformas y flujos de efectivo, a partir de los cuales se establece la evaluación financiera para determinar la rentabilidad que genera el proyecto así como su viabilidad financiera.

En el capítulo VI o estructura administrativa se planteó la misión, visión, principios, valores corporativos para la microempresa, con el propósito de alcanzar el reconocimiento del producto en el mercado con su propio logotipo, slogan entre otros, y así inicie sus actividades para alcanzar los objetivos planteados.

Por último se establece y analiza los principales impactos que genera el proyecto además se finaliza con las conclusiones y recomendaciones propuestas por quienes realizamos la investigación.

Finalmente se realiza las conclusiones y recomendaciones determinadas por la finalización del proyecto

CONTENIDO

PORTADA.....	I
EXECUTIVE SUMMARY	III
AUTORÍA.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	VII
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	VII
DEDICATORIA	X
AGRADECIMIENTO	XI
PRESENTACIÓN.....	XII
CONTENIDO	XIV
INDICE DE CUADROS.....	XX
INDICE DE GRÁFICOS	XXIII
CAPÍTULO I.....	24
1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL	24
1.1. Antecedentes.....	24
1.2. Objetivos.....	25
1.2.1. General	25
1.2.2. Específicos.....	25
1.2.3. Variables	25
1.3. Indicadores	25
1.3.1. Variable: Antecedentes históricos	26
1.3.2. Variable: Aspectos generales.....	26
1.3.3. Variable: Factores socio – demográficos	26
1.3.4. Variable: Factores socio – económicos.....	26
1.3.5. Variable: Factores tecnológicos	26
1.4. Matriz de relación diagnostica	27
1.5. Fuentes de información	28
1.6. Análisis de las variables diagnosticas.....	28
1.6.1. Antecedentes históricos	28

1.6.2.	Aspectos generales.....	31
1.6.3.	Factores socio - demográficos	34
1.6.4.	Factores socio – económicos.....	37
1.6.5.	Factores tecnológicos	42
1.7.	Construcción de la Matriz AOOD	44
1.8.	Cruces estratégicos	45
1.8.1.	Aliados vs. Oportunidades	45
1.8.2.	Aliados vs. Riesgo.....	45
1.8.3.	Oponentes vs. Oportunidades.....	45
1.8.4.	Oponentes vs. Riesgos	46
1.9.	Determinación de la Oportunidad de Inversión.....	46
CAPÍTULO II	48
2.	BASES TEORICAS Y CIENTIFICAS	48
2.1.	Microempresa	48
2.1.1.	Definición	48
2.1.2.	Clasificación de la Microempresa.....	48
2.1.3.	Características de una Microempresa.....	49
2.1.4.	Marco Legal para el Establecimiento de una Microempresa	50
2.1.5.	Ventajas de la creación de una Microempresa	50
2.1.6.	Desventajas de la Microempresa.	51
2.2.	Identificación del producto	51
2.2.1.	Definición de galletas	51
2.2.2.	Tipos de Galletas	52
2.2.3.	Elaboración de galletas	53
2.2.4.	Quinoa.....	54
2.2.5.	Chocolate	58
2.3.	Administración	60
2.3.1.	Definición de Administración	60
2.4.	Definición de producto o servicio	61
2.5.	Contabilidad.....	62
2.5.1.	Definición de contabilidad	62
2.6.	Estados Financieros	63
2.6.1.	Balance General.....	63

2.6.2.	Estado de Resultados	64
2.6.3.	Flujo de Caja	64
2.7.	Indicadores de Evaluación Financiera	65
2.7.1.	Valor Actual Neto	65
2.7.2.	La Tasa Interna de Retorno	65
2.7.3.	Costo Beneficio	65
2.7.4.	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	66
CAPÍTULO III.	67
3.	ESTUDIO DE MERCADO.	67
3.1.	Presentación.....	67
3.2.	Identificación del producto	68
3.2.1.	Modo de preparación:	69
3.3.	Identificación de la Población a Investigar	70
3.4.	Cálculo de la Muestra	71
3.5.	Fórmula de cálculo	72
3.6.	Diseño de Instrumentos de investigación	73
3.7.	Evaluación de la Información.....	73
3.8.	Identificación de los Locales a Investigar.....	89
3.9.	Cálculo de la Muestra	89
3.10.	Fórmula de cálculo	90
3.11.	Diseño de Instrumentos de investigación	91
3.12.	Información Primaria	91
3.13.	Evaluación de la información.....	91
3.14.	Mercado Meta.....	97
3.15.	Segmento De Mercado.....	97
3.16.	Identificación De La Demanda.....	98
3.17.	Proyección De La Demanda.....	99
3.18.	Identificación de la oferta.....	101
3.19.	Proyección de la oferta.....	105
3.20.	Balance oferta-demanda	107
3.21.	Análisis de precios.....	108
3.22.	Proyección de precios	108
3.23.	Comercialización del producto.....	109

3.24.	Comercialización o canal de distribución.....	112
3.25.	Publicidad o propaganda	112
3.26.	Promociones.....	114
CAPÍTULO IV	115
4.	ESTUDIO TÉCNICO	115
4.1.	Localización del proyecto.....	115
4.1.1.	Macro localización.....	115
4.1.2.	Micro localización	116
4.2.	Tamaño del proyecto	117
4.2.1.	Volumen de demanda	117
4.2.2.	Capacidad de producción.....	118
4.2.3.	Tecnología y maquinaria del proceso productivo	119
4.2.4.	Disponibilidad de recursos financieros	119
4.3.	Ingeniería de proyecto	120
4.3.1.	Descripción del Proceso de producción y comercialización	120
4.3.2.	Flujograma de producción y comercialización.....	123
4.3.3.	Distribución de la planta	125
4.4.	Presupuesto técnico	128
4.4.1.	Requerimiento de maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres	128
4.4.2.	Requerimiento de talento humano	130
4.4.3.	Requerimiento materiales de producción, costos y gastos indirectos.....	131
4.4.4.	Requerimiento de gastos administrativos, de venta y financieros	133
4.5.	Inversión total y financiamiento.....	134
4.5.1.	Inversión fija	134
4.5.2.	Capital de trabajo	135
4.5.3.	Inversión total.....	135
4.5.4.	Financiamiento.....	136
CAPÍTULO V	137
5.	ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO.....	137
5.1.	Determinación de ingresos	137

5.2.	Determinación de egresos	137
5.2.1.	Costos de producción.....	138
5.2.2.	Gastos administrativos	141
5.2.3.	Gastos de venta	145
5.2.4.	Gastos financieros.....	146
5.3.	Estados financieros proforma	149
5.3.1.	Estado de situación inicial	149
5.3.2.	Estado de pérdidas y ganancias	151
5.3.3.	Flujo de Caja o Efectivo	152
5.4.	Evaluación financiera.....	152
5.4.1.	Tasa de Rendimiento Medio y Costo De Capital.....	153
5.4.2.	Valor Actual Neto	153
5.4.3.	Tasa interna de retorno	155
5.4.4.	Análisis de Sensibilidad.....	156
5.4.5.	Periodo de recuperación de la inversión	161
5.4.6.	Relación beneficio / costo	162
CAPÍTULO VI	165
6.	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA.....	165
6.1.	Estructura Organizacional.....	165
6.1.1.	Determinación de la forma jurídica.....	165
6.1.2.	Representante Legal.....	165
6.1.3.	Domicilio.....	166
6.1.4.	Misión.....	166
6.1.5.	Visión	166
6.1.6.	Objetivos estratégicos.....	166
6.1.7.	Políticas.....	167
6.1.8.	Slogan y logotipo.....	167
6.1.9.	Valores	168
6.1.10.	Estrategias Empresariales	169
6.1.11.	Estrategias Mercadológicas	170
6.1.12.	Estrategias Financieras.....	171
6.2.	Organigrama base.....	172
6.2.1.	Manual de funciones	173

6.2.2.	Matriz de selección del personal.....	177
6.3.	Requisitos Legales para su funcionamiento	180
6.3.1.	Inscribirse en el SRI	180
6.3.2.	Calificación como microempresa.....	180
6.3.3.	Permiso de funcionamiento sanitario	181
6.3.4.	Permiso de funcionamiento de Bomberos.....	181
6.3.5.	Patente Municipal.....	181
6.3.6.	Aspecto Laboral	182
6.4.	Aspecto Ambiental.....	183
6.5.	Seguridad Industrial.....	184
CAPÍTULO VII	186
7.	IMPACTOS.....	186
7.1.	Identificación de impactos.....	186
7.2.	Análisis de impactos	187
7.2.1.	Impacto Económico.....	187
7.2.2.	Impacto Social.....	188
7.2.3.	Impacto Tecnológico.....	189
7.2.4.	Impacto Ambiental.....	190
CONCLUSIONES:	192
RECOMENDACIONES:	194
FUENTES DE INFORMACIÓN	196
ANEXOS	199

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Matriz de relación diagnostica	27
Cuadro N° 2: Matriz AOOR	44
Cuadro N° 3: Valor y características nutricionales	57
Cuadro N° 4: Población del sector urbano de la ciudad de Ibarra	70
Cuadro N° 5: Población del sector urbano por grupos de edad de la ciudad de Ibarra	71
Cuadro N° 6: Conocimiento de la existencia de la quinua	74
Cuadro N° 7: Propiedades de la quinua.....	75
Cuadro N° 8: Consumo de la quinua	76
Cuadro N° 9: Conoce o ha probado galletas de quinua	77
Cuadro N° 10: Consumo de galletas de quinua con chocolate crocante .	78
Cuadro N° 11: Consumo de 80 grs. de galleta de quinua con chocolate crocante	79
Cuadro N° 12: Precio por paquete de galletas de 80grs	80
Cuadro N° 13: Criterio acerca de la creación de la microempresa	82
Cuadro N° 14: Lugares para adquisición de las galletas	83
Cuadro N° 15: Periódico más demandado en la ciudad de Ibarra	84
Cuadro N° 16: Radio de mayor audiencia.....	85
Cuadro N° 17: Edad de los consumidores	87
Cuadro N° 18: Género de los consumidores.....	88
Cuadro N° 19: Locales urbanos de la ciudad de Ibarra que comercializan galletas de dulce	89
Cuadro N° 20: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2008.....	92
Cuadro N° 21: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2009.....	92
Cuadro N° 22: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2010.....	94
Cuadro N° 23: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2011	95
Cuadro N° 24: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2012.....	96
Cuadro N° 25: Población urbana de Ibarra segmentada por edad y sexo	97
Cuadro N° 26: Consumo de galletas de quinua con chocolate crocante por semana	99
Cuadro N° 27: Demanda año base	100
Cuadro N° 28: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad de Ibarra	100
Cuadro N° 29: Proyección de la demanda de las galletas de dulce con chocolate crocante.....	101
Cuadro N° 30: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2008	102

Cuadro N° 31: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2009	103
Cuadro N° 32: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2010	103
Cuadro N° 33: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2011	104
Cuadro N° 34: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2012	104
Cuadro N° 35: Oferta serie histórica	105
Cuadro N° 36: Proyección de la oferta de las galletas de dulce	107
Cuadro N° 37: Balance oferta – demanda	107
Cuadro N° 38: Precio a ofrecer	109
Cuadro N° 39: Proyección de precios	109
Cuadro N° 40: Capacidad de producción.....	118
Cuadro N° 41: Maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres	129
Cuadro N° 42: Talento humano	130
Cuadro N° 43: Materiales de producción	132
Cuadro N° 44: Materiales indirectos	132
Cuadro N° 45: Otros gastos indirectos.....	133
Cuadro N° 46: Gastos administrativos	133
Cuadro N° 47: Gastos de venta	134
Cuadro N° 48: Gastos financieros.....	134
Cuadro N° 49: Resumen de inversión fija	135
Cuadro N° 50: Resumen del capital de trabajo	135
Cuadro N° 51: Resumen de inversión total	136
Cuadro N° 52: Financiamiento de la inversión	136
Cuadro N° 53: Proyección de ingresos	137
Cuadro N° 54: Proyección de materiales	138
Cuadro N° 55: Salarios de trabajadores.....	138
Cuadro N° 56: Costo de mano de obra directa	139
Cuadro N° 57: Materiales indirectos	139
Cuadro N° 58: Costo de mano de obra indirecta	140
Cuadro N° 59: Otros costos indirectos.....	140
Cuadro N° 60: Depreciaciones de producción	140
Cuadro N° 61: Otros costos indirectos.....	141
Cuadro N° 62: Resumen de costos de producción	141
Cuadro N° 63: Suministros de oficina	142
Cuadro N° 64: Suministros de aseo.....	143
Cuadro N° 65: Servicios básicos.....	143
Cuadro N° 66: Depreciaciones administrativo.....	144
Cuadro N° 67: Resumen de gastos administrativos.....	144
Cuadro N° 68: Combustible	145
Cuadro N° 69: Mantenimiento de vehículo.....	145
Cuadro N° 70: Depreciaciones ventas	146
Cuadro N° 71: Resumen de gastos en ventas	146
Cuadro N° 72: Tabla de amortización	147
Cuadro N° 73: Gasto interés	148

Cuadro N° 74: Resumen total de egresos.....	148
Cuadro N° 75: Estado de pérdidas y ganancias	151
Cuadro N° 76: Flujo de caja	152
Cuadro N° 77: Costo de capital.....	153
Cuadro N° 78: Valor actual neto	154
Cuadro N° 79: Calculo de tasa interna de retorno	155
Cuadro N° 80: Estado de pérdidas y ganancias 2% de disminución en las ventas	157
Cuadro N° 81: Flujo de caja (-2%)	158
Cuadro N° 82: Análisis TIRY VAN	158
Cuadro N° 83: Estado de pérdidas y ganancias 4% de disminución en las ventas	159
Cuadro N° 84: Flujo de caja (-4%)	160
Cuadro N° 85: Análisis TIRY VAN	160
Cuadro N° 86: Calculo del periodo de recuperación de la inversión	161
Cuadro N° 87: Relación beneficio / costo.....	162
Cuadro N° 88: Calculo del punto de equilibrio	163
Cuadro N° 89: Matriz de selección del personal	177
Cuadro N° 90: Nivel de impactos	186
Cuadro N° 91: Nivel de impacto económico.....	187
Cuadro N° 92: Nivel de impacto social.....	188
Cuadro N° 93: Nivel de impacto tecnológico.....	189
Cuadro N° 94: Nivel de impacto ambiental	190

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Analfabetismo Imbabura.....	35
Gráfico N° 2: Identificación del Producto	68
Gráfico N° 3: Conocimiento de la existencia de la quinua	74
Gráfico N° 4: Propiedades de la quinua.....	75
Gráfico N° 5: Consumo de la quinua.....	76
Gráfico N° 6: Conoce o ha probado galletas de quinua	77
Gráfico N° 7: Consumo de galletas de quinua con chocolate crocante ...	78
Gráfico N° 8: Consumo de 80 grs. de galleta de quinua con chocolate crocante	79
Gráfico N° 9: Precio por paquete de galletas de 80grs	81
Gráfico N° 10: Criterio acerca de la creación de la microempresa.....	82
Gráfico N° 11: Lugares para adquisición de las galletas.....	84
Gráfico N° 12: Periódico más demandado en la ciudad de Ibarra	85
Gráfico N° 13: Radio de mayor audiencia.....	86
Gráfico N° 14: Edad de los consumidores	87
Gráfico N° 15: Genero de los consumidores.....	88
Gráfico N° 16: volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2008	92
Gráfico N° 17: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2009	93
Gráfico N° 18: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2010	94
Gráfico N° 19: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2011	95
Gráfico N° 20: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2012	96
Gráfico N° 21: Presentación de 80 gramos.....	111
Gráfico N° 22: Logotipo.....	112
Gráfico N° 23: Slogan	113
Gráfico N° 24: Afiches.....	113
Gráfico N° 25: Volantes	113
Gráfico N° 26: Macro localización.....	115
Gráfico N° 27: Micro localización	116
Gráfico N° 28: Flujograma de producción y comercialización	124
Gráfico N° 29: Diseño de la infraestructura.....	125
Gráfico N° 30: Organigrama base.....	172

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

En la actualidad la ciudad de Ibarra ha tenido un crecimiento económico notable además de ser considerada una de las ciudades con mayor liquidez del país se encuentra en un punto estratégico para ser altamente turístico, en tal razón la necesidad de crear una microempresa de calidad que elabore y comercialice productos sumamente nutritivos y apetecibles al gusto de los consumidores, lo que conlleva a producir insumos que ayuden a reducir los altos niveles de la desnutrición en la población de la localidad.

La mala alimentación y el alto consumo de comidas que contienen principalmente grasas y lípidos han llevado a la ciudadanía a tener una tendencia de subida de peso. Para solucionar este problema se realizará un producto con un gran contenido de aminoácidos, mismos que ayudan a convertir las grasas en nutrientes efectivos para el funcionamiento correcto del organismo.

Considerando que la quinua no pertenece a la alimentación diaria ya que para muchos es desagradable al paladar, se ha desarrollado la manera de producir un producto rico en nutrientes y con sabor accesible para la gran mayoría, además de estar en presentación cómoda y disponible para cualquier lugar.

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Realizar el diagnóstico situacional en la ciudad de Ibarra, identificando los diferentes factores favorables y desfavorables para la elaboración y comercialización de galletas de quinua.

1.2.2. Específicos

- Determinar antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra
- Establecer aspectos generales de la ciudad
- Estudiar factores socio - demográficos de Ibarra.
- Establecer los factores socio - económicos del área de influencia del proyecto a implantarse.

1.2.3. Variables

Las variables diagnósticas aplicadas en la presente investigación fueron:

- Antecedentes históricos
- Aspectos generales
- Factores socio – demográficos
- Factores socio – económicos
- Factores tecnológicos

1.3. Indicadores

A continuación detallaremos los indicadores concernientes a las variables indicadas anteriormente, los mismos que profundizaran de mejor manera el diagnóstico situacional

1.3.1. Variable: Antecedentes históricos

- Datos históricos

1.3.2. Variable: Aspectos generales

- Superficie
- Ubicación geográfica y límites
- Clima
- Sitios turísticos
- Gobierno

1.3.3. Variable: Factores socio – demográficos

- Población
- Educación
- Alimentación
- Cultura
- Costumbres

1.3.4. Variable: Factores socio – económicos

- Economía
- Empleo y desempleo
- Inflación
- Apoyo del gobierno con créditos
- Principales actividades comerciales

1.3.5. Variable: Factores tecnológicos

- Innovación y Avance tecnológico

1.4. Matriz de relación diagnóstica

Cuadro Nº 1: Matriz de relación diagnóstica

<u>Objetivos</u>	<u>Variables</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Fuentes</u>	<u>Instrumentos</u>
Determinar antecedentes históricos de la ciudad de Ibarra	Aspectos históricos	Datos históricos	Secundaria	Documental (municipio de Ibarra)
Establecer aspectos generales de la ciudad	Aspectos generales	Superficie Ubicación geográfica y límites Clima Sitios turísticos Gobierno	Secundaria	Internet, Documentos especializados
Estudiar factores socio - demográficos de Ibarra.	Factores socio - demográficos	Población Educación Alimentación Cultura Costumbres	Secundaria	INEC, Documental
Establecer los factores socio - económicos del área de influencia del	Factores socio - económicos	Economía Empleo y desempleo Inflación Apoyo del	Secundaria	INEC, Documental

proyecto a implantarse.		gobierno con créditos Principales actividades comerciales		
Analizar factores tecnológicos	Factores tecnológicos	Innovación y Avance tecnológico	Secundaria	Documental

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

1.5. Fuentes de información

La presente información que se detallara se obtuvo de diferentes medios que aportaron para la recolección de la misma, la documentación fue extraída del Municipio de Ibarra, INEC y documentos encontrados en internet.

1.6. Análisis de las variables diagnosticas

1.6.1. Antecedentes históricos

El 28 de Septiembre de 1606 fue fundada la Villa de San Miguel de Ibarra por el Capitán de Troya, Juez Poblador. La ciudad se instala en los terrenos de la propiedad de Don Antonio Cordero y Juana Atabalipa, viuda de Don Gabriel de Carvajal, además de otras propiedades de algunos grupos originarios moradores de Caranqui, con una población de 158 habitantes, sin tomar en cuenta a las familias que estaban al servicio de los invasores.

El modelo administrativo de la Villa de San Miguel de Ibarra fue copia del modelo español, según lo confirman los antecedentes históricos de los municipios ecuatorianos. Se establece una especie de "Ordenanza Municipal" que determina el número de solares o caballerías, que ya

estaban habitados y organizadas en cuadras, con sus respectivas calles y con la demarcación precisa de límites entre vecinos. Quedan señalados otros solares para los vecinos que se vayan plegando a la naciente Villa, sin olvidar aquellos espacios. Se extiende la normativa hasta el sector rural en el cual se designa los espacios que quedaban reservados para pastizales que alimentarán al ganado para los sembríos, que cubrirían las necesidades alimenticias de la pequeña población.

El 2 de octubre de 1606 el Juez Poblador realiza varios nombramientos para la organización administrativa de la Villa: Alcaldes ordinarios: Capitán Rodrigo de Miño y Juan de León Avedaño. Alguacil para la administración de la Justicia Don Juan de Sarzosa. Regidores para la Administración Municipal el Capitán Juan Martínez de Orbe, Vicente Insuásti, Antonio de Carvajal, Francisco Valencia, Juan Rodríguez Pacho, Mateo Moreno de Acosta, Pedro Gonzáles Vaca y Francisco de Valbuena; para Procurador del Cabildo se nombró a Don Antonio de la Canal.

Todos los hombres de gran prestancia y llenos de anhelos de superación para la incipiente ciudad y, a quienes se les puede considerar como las primeras piedras del edificio social de Ibarra.

Estas autoridades estructuraron, en los primeros años, los niveles políticos, sociales y económicos de la jurisdicción. El cabildo estaba constituido por el Corregidor, el Alcalde y los Regidores que eran elegidos cada año. Los Alcaldes ejercían jurisdicción civil y criminal en primera instancia, eran nombrados por el cabildo y debían reunir condiciones de honorabilidad y distinción social.

"Por el acta de sesiones del 24 de julio de 1868 sabemos que el Concejo estaba compuesto por los siguientes ciudadanos: "Dr. Camilo Paz presidente y Concejales: Francisco Maya, Manuel Rosales, LeonidasAlbuja, Valentín Yépez, Ramón Reyes y Amadeo Espinosa".

Al sufrir Ibarra un terremoto en este mismo año, la ciudad queda en ruinas y sin posibilidad de habitarla. Toda la comunidad se traslada al sector de La Esperanza por el temor de nuevos movimientos telúricos. En febrero de 1869 a los seis meses del terremoto se renueva el Concejo tomando como residencia "La Esperanza" en la siguiente forma: "Canónigo Carlos Vergara Presidente y Concejales: Dr. Fausto Dalgo, Mariano Rivadeneira, Ramón Reyes y José María Orejuela.

En el mes de febrero de 1872, el Cabildo compuesto por Vicente Peñaherrera, Presidente y, Concejales: Vacas Andrade, Pasquel, Páez y Acosta, empezó en forma seria a preocuparse por el reasentamiento de Ibarra. Así llegó el 28 de abril de 1872 cuando en sesión solemne queda reinstalada definitivamente la ciudad". Se repartieron las parcelas para la construcción del edificio del Municipio, sitio en el que funciona actualmente el Patrimonio Histórico, junto al nuevo edificio del Municipio que fuera terminado en 1992.

Es a partir de 1899 que se empieza a nominar al Presidente del Concejo Municipal de Ibarra, como la máxima autoridad, hasta 1947, siendo el primero Don Luis Villamar y el último, el Sr. Abelardo Páez Torres, con un total de ochenta y dos presidentes. En el siguiente año se da inicio a la elección de los Alcaldes del Municipio de Ibarra, siendo el primero el Dr. Luis Abraham Cabezas Borja 1948 - 1949 y, en orden cronológico hasta el momento: Dr. Alfonso Almeida A., Luis Tobar S., Carlos Merlo Vásquez, Juan Francisco Leoro Vásquez, Fausto Endara E., Jorge Yépez Terán, César Benalcázar Rosales, José Tobar y Tobar y, Eduardo Garzón Fonseca.

1.6.2. Aspectos generales

➤ Superficie

El cantón de Ibarra tiene una superficie de 1.162,22 km², con una densidad de 131,87 hab/km² en el cantón, 2.604 hab/km² en el área urbana y 39,91 hab/km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 km², la zona rural incluido la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,53 km². Su clima es Templado seco. Su Temperatura media es de 16° Centígrados.

➤ Ubicación geográfica y límites

Se encuentra bajo una ubicación privilegiada ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas. Los límites del Cantón son al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

El cantón Ibarra se encuentra conformado por 5 parroquias urbanas las cuales son: San Francisco, La Dolorosa del Priorato, Caranqui, El Sagrario y Alpachaca. Además dentro de su división política administrativa tiene consta de 7 parroquias rurales que son: Angochagua, La Esperanza, San Antonio, Ambuqui, Salinas, La Carolina, Lita.

Gracias a su espectacular ubicación se encuentra casi a mitad de distancia entre Tulcán y Quito, lo que favorece para un punto estratégico de intercambio comercial entre dichas ciudades.

➤ **Clima**

Una peculiaridad del Cantón Ibarra es la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina.

Los anuarios meteorológicos históricos determinan una temperatura media de 15.90° C, con una variación mínima menor a 0.3°C. Los registros promedian una temperatura máxima media entre los 20 y 25° C y una mínima media entre los 7 y 11° C. Los vientos promedios son del orden de 7m/s como máximo y de 3.5 m/s, como mínimos. El análisis hidrometeorológico determina que las precipitaciones están entre los 1000 mm y 1400mm

Por la variación de la precipitación a diferentes alturas se presentan épocas de sequía entre los meses de junio y septiembre, con dos épocas de sequía adicionales en los meses de abril y noviembre.

➤ **Sitios turísticos**

Ibarra conocida como la ciudad blanca, actualmente este cantón consta con una gran variedad de sitios turísticos que se encuentran distribuidos a lo largo del mismo, claro está sin mencionar una diversidad en gastronomía y cultura. Algunos sitios como la laguna de Yahuarcocha dan la oportunidad de practicar actividades como la bicicleta de montaña, parapente, rafting, planeadores, 4x4, escalada, automovilismo, esquí acuático, pesca, entre otros. El clima ideal del cantón Ibarra y sus múltiples espacios nos invitan a adentrarnos en experiencias maravillosas tanto de deportes extremos como a ser parte de las diferentes actividades que pueden realizarse en este lugar.

También es importante recalcar que Ibarra es una ciudad de tradición española con una arquitectura colonial que adorna sus plazas y calles.

➔ **Gobierno**

El Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel es la cabecera de dicho cantón y se encuentra ubicado al frente del Parque Pedro Moncayo, cerca de la zona comercial de la ciudad.

El Ilustre Municipio de la Ciudad de Ibarra planifica, regula, ejecuta y promueve el desarrollo integral sostenible del cantón, a través de servicios de calidad eficientes y transparentes con la participación activa de la ciudadanía socialmente responsable a fin de lograr el buen vivir.

El Plan Estratégico del Municipio de Ibarra 2010-2014, por una Ibarra hacia el futuro, segura, productiva y social, determina cuatro temas estratégicos en base al análisis FODA, para identificar los cinco objetivos generales.

-Identidad, Participación y Ciudadanía: Construcción de nueva ciudadanía, multiétnica y pluricultural, con participación ciudadana, incrementando la seguridad, la protección del medio ambiente, la esperanza y la calidad de vida de los ciudadanos.

- Recuperación Económica, Desarrollo y Competitividad: Impulsar el crecimiento de la economía, a partir del mejoramiento de la competitividad y productividad, facilitando la instalación de actividades productivas.

- Desarrollo Territorial: Orientar el desarrollo físico y ambiental del municipio de forma que permita elevar la calidad de vida de sus habitantes, consolidar y desarrollar el espacio público de manera equitativa y mejorar la imagen urbana.

- Desarrollo Institucional: Garantizar una administración municipal con responsabilidad social, bajo los principios de eficiencia, eficacia y transparencia, con procesos y procedimientos estandarizados.

1.6.3. Factores socio - demográficos

➤ Población

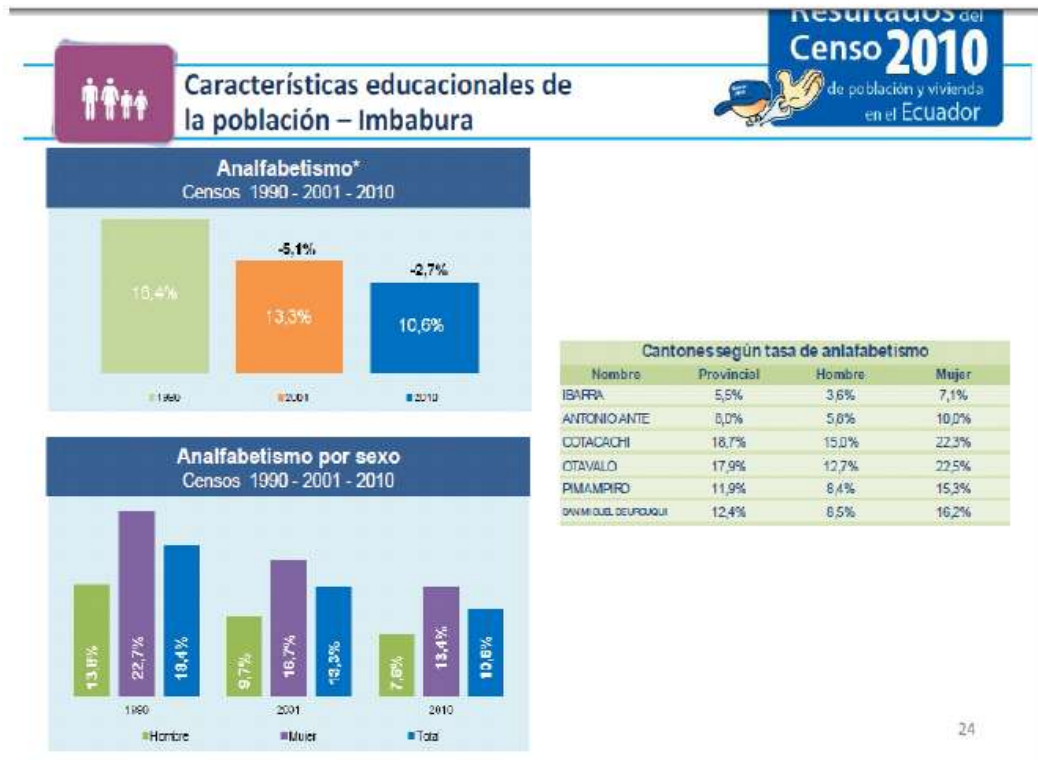
Según el último censo nacional de población realizado en el año 2010, de los 14' 483.499 habitantes que tiene el Ecuador, la población total del cantón Ibarra es de 181.175 habitantes de los cuales 93.389 corresponden a mujeres y 87.786 a hombres.

La tasa de crecimiento cantonal es de 2,3%, siendo ligeramente menor a la provincial que es de 2,4%.

➤ Educación

En la zona existe una alta cantidad de instituciones educativas entre las cuales se tiene básica, secundaria, superior y unidades educativas que se encuentran acentuadas principalmente dentro de la parte urbana de la ciudad, sin embargo los datos del INEC (año 2010), en lo que respecta a analfabetismo en el cantón es de 5,5%; siendo menor en las parroquias rurales la escolaridad de la población de 24 años. Los niveles de instrucción van decreciendo en la primaria, en la secundaria completamente y finalmente en la instrucción superior.

Gráfico N° 1: Analfabetismo Imbabura



Elaborado por: Equipo Técnico Municipal

Fuente: Municipalidad de Ibarra. Línea base educación 2010

Los indicadores de educación, para un proyecto de factibilidad o de inversión es muy importante analizarlos, por cuanto nos da la medida en qué situación de instrucción y capacitación se encuentra la mano de obra no calificada y calificada que podría utilizar el nuevo emprendimiento económico.

➔ Alimentación

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), la desnutrición crónica en el país afecta al 26% de los niños, encontrando un gran porcentaje de este problema en la zona centro de la sierra andina y primordialmente en la población indígena.

La alimentación dentro de la ciudad ha variado conforme el crecimiento de la población, cada día se puede observar una alimentación inadecuada en la mayoría de hogares, principalmente uno de los menús diarios de un hogar es una comida rápida por facilidad de la misma y por la insuficiencia de tiempo dentro de los ciudadanos, además de un ataque de publicidad de los mismos lugares que comercializan este tipo de comidas. Este tipo de alimentos generan altos niveles de desnutrición en la población dicha.

La mala alimentación y el alto consumo de comidas que contienen principalmente grasas y lípidos han llevado a la ciudadanía a tener una tendencia de subida de peso lo cual conlleva a tener serios problemas de salud. El producto en realización solucionará estos riesgos debido a su alto contenido de aminoácidos, mismos que ayudan a convertir las grasas en nutrientes efectivos para el funcionamiento correcto del organismo y así contribuir a tener una alimentación adecuada.

➤ **Cultura**

Existe una diversidad de culturas acentuadas en la ciudad, debido principalmente a un sin número de climas desde un temperado hasta un tropical seco, pasando por un cálido seco, y en cada uno de ellos acentuados diferentes comunidades dispuestas a demostrar su privilegiada cultura y tradiciones. Una cultura cesante y enormemente influida por los españoles que dejaron tradiciones fuertes e irremplazables, como la tauromaquia, los gallos, el vino, el tabaco y las procesiones.

Ibarra fue la cuna del Inca Atahualpa, la tierra de los Caranquis, donde encontramos pueblos como el Quichua Imbaya, que están ubicados en el sector urbano de la Ciudad de Ibarra, en lo que antes se conocía como "La Calle Larga" o "Callejón" hoy Avda. Atahualpa, en Ajaví y en otros lugares.

Otro de los aspectos culturales más sobresalientes de la ciudad es su variada gastronomía así por ejemplo se podría encontrar: los tradicionales helados de paila elaborados por personas capacitadas que han adquirido su conocimiento de generación en generación, ubicándose en la zona céntrica de la localidad se podría degustar del delicioso hornado cocinado en grandes hornos a base de leña, para complementar esta exquisita degustación no se podría dejar a un lado el champús y morocho de dulce considerados como unos de los mejores postres típicos.

➤ **Costumbres**

Las costumbres son diferentes dependiendo en gran parte al lugar en donde se acentúe la comunidad, entre las costumbres más sobresalientes tenemos: San Juanes, pregones y desfiles, festividades en relación a la fundación, el carnaval del Coangue. Como también una de las principales tradiciones ibarreñas es la Cacería del zorro, evento que se realiza todos los años por sus fiestas, que inician en Septiembre terminando con la realización de este evento en los primeros días de Octubre, esta tradición cuenta anualmente con la participación de decenas de jinetes. El evento inicia desde la mañana, con un desfile por las principales calles hasta pasar por el centro republicano de la ciudad, terminando en la laguna de Yahuarcocha, con la típica persecución al jinete disfrazado de zorro.

1.6.4. Factores socio – económicos

➤ **Economía**

Después de haberse recuperado de una de las mayores crisis a nivel nacional el feriado bancario, en los últimos años la ciudad ha tenido un crecimiento tanto económico, como comercial, un buen indicador de lo anteriormente dicho es la liquidez que se tiene dentro de los bancos,

además de la aparición de empresas y microempresas que se han constituido principalmente al término de estos años.

Dentro de la ciudad se puede observar una buena base económica, pero sin embargo tiene una pequeña falencia, porque aún se puede observar una inestabilidad de la economía, muestra de ello es que existen familias que no poseen los recursos necesarios para poder estabilizar su nivel económico, careciendo de algunos beneficios que muchos ciudadanos poseen, además de no poder satisfacer en algunos casos las necesidades básicas.

Es importante recalcar que el desarrollo socio-económico y sostenido de la ciudad de Ibarra, involucra la participación decidida de todos los actores que viven en ella, así como: el sector público, representado por las autoridades elegidas por voto popular; el sector privado, representado por las personas naturales y jurídicas que realizan una actividad productiva, y el sector social o conocida como sociedad civil, representada por los habitantes comunes permiten dar un valor agregado a los recursos naturales y humanos para beneficio de la ciudad o fuera de ella.

➤ **Empleo y desempleo**

Según datos del INEC a nivel nacional la tasa de ocupados plenos es de 49.9%, aun así la tasa de desempleo asciende hasta 5.1%, datos que efectivamente comparados con otros años son positivos desde el punto de vista de un decremento de la tasa de desempleo y afortunadamente un incremento en la tasa de ocupados plenos, sin dejar a un lado la tasa de subempleo que asciende a 44.2%.

La Población Económicamente Activa –PEA- de Ibarra es de 80.669, teniendo el 77,49% en la cabecera cantonal y el 22,51% en las parroquias rurales. Los jóvenes representan el 62% de la PEA, Las entidades públicas dentro de esta ciudad son la tercera fuente de empleo ya que

existen unos 11.355 funcionarios distribuidos en los diversos ministerios, en el gobierno provincial y en la alcaldía de la ciudad.

➤ **Inflación**

La inflación anual del año 2011 a nivel nacional fue 5.41% cifra que en comparación con el año 2010 se incrementó principalmente por la subida de precios de algunos productos como: papa chola, pescado fresco, naranja cebolla, entre otros.

En la actualidad la tasa anual de inflación Ecuador se desaceleró levemente a 2,27% en los últimos 12 meses hasta agosto, La inflación acumulada en el año quedó en 1,1%, por debajo de los indicadores registrados en agosto de 2012, que fueron de 4,88 y 2,97%, respectivamente.

El Gobierno del presidente Rafael Correa ha confirmado que espera cerrar 2013 con una inflación del 3,93%. En 2012, la tasa fue del 4,16%

En agosto del presente año, la cesta básica de productos para una familia alcanzó un coste de 609,57 dólares, mientras que el ingreso familiar promedio fue de 593,6 dólares, añadió el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC).

➤ **Apoyo del Gobierno Nacional con Créditos**

Según Art. 5 Del Código Orgánico de Producción e Inversiones. El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado.

Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

-La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos. El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción;

-El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia;

-El desarrollo productivo de sectores con fuertes externalidades positivas a fin de incrementar el nivel general de productividad y las competencias para la innovación de toda la economía, a través del fortalecimiento de la institucionalidad que establece este Código;

-La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva. Así también fortalecerá los institutos públicos de investigación y la inversión en el mejoramiento del talento humano, a través de programas de becas y financiamiento de estudios de tercer y cuarto nivel;

-La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la

economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo;

-La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país;

-La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva;

-Un desarrollo logístico y de infraestructura que potencie la transformación productiva, para lo que el Estado generará las condiciones para promover la eficiencia del transporte marítimo, aéreo y terrestre, bajo un enfoque integral y una operación de carácter multimodal;

-La producción sostenible a través de la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia; y, la territorialización de las políticas públicas productivas, de manera que se vayan eliminando los desequilibrios territoriales en el proceso de desarrollo.

En la actualidad el Gobierno Nacional está rehabilitando económicamente la banca pública como son: La Corporación Financiera Nacional (CFN), El Banco Ecuatoriano de Desarrollo (BEDE) y el Banco Nacional de Fomento (BNF) con la exclusiva finalidad de otorgar créditos a empresarios nacionales.

➤ **Principales actividades comerciales**

Las principales actividades comerciales de la ciudad de Ibarra se basa principalmente en tres sectores básicos como: agropecuario, industrial y de servicios.

Ibarra ha empezado a consolidarse como centro urbano, bajo la modalidad comercial desde hace mucho tiempo y en la actualidad tiende a ser parte del eje generador del comercio internacional terrestre y turístico, que al encontrarse dentro de un territorio intercultural atrae el turismo por sus tradiciones gracias a ello ha existido un incremento razonable en los últimos años en lo que respecta a actividades comerciales tanto grandes como medianas y pequeñas, entre las destacadas encontramos de construcción, inmobiliarias, bienes raíces, ferreterías, cooperativas de ahorro y crédito, cabinas, cooperativas de taxis, farmacias, panaderías, licorerías, abastos, locales de ropa, internet, venta de vehículos y motos, comida rápida, gimnasios y tiendas.

Se puede deducir que casi todas las actividades comerciales han sobresalido en la actualidad y principalmente en lo referente a comidas rápidas y restaurantes, solo en la provincia de Imbabura existen 1.841 establecimientos de alojamiento y de comidas.

1.6.5. Factores tecnológicos

➤ **Innovación y Avance tecnológica**

La innovación tecnológica dentro del sector es variable y de una manera constante creciente, un claro ejemplo son las diversas entidades públicas y privadas; como también las instituciones educativas que poseen equipos sofisticados, maquinaria y una infraestructura de última tecnología para la realización de sus actividades diarias.

Actualmente se encuentran empresas dedicadas a la comercialización de productos tecnológicos de última generación, que ofrecen una gran variedad de artículos acordes a las distintas necesidades tanto de las organizaciones como de los individuos.

La revolución del internet ha contribuido a involucrar las redes sociales en la estrategia de marketing de las empresas. Desde hace algunos años se ha podido observar, como esta tendencia ha venido a desplazar en prioridad a muchos de los medios tradicionales, debido a diversidad de aspectos, pero entre los más relevantes podemos mencionar, mayor efectividad, mejores resultados, a costos menores.

Dentro del avance tecnológico no solo se puede mencionar la infraestructura, maquinaria y equipos de última generación si no que debemos hacer énfasis en las ideas tecnológicas e intelectuales proporcionadas por personas altamente sofisticadas que poseen el conocimiento y la experiencia apropiada en un área determinada. Siendo este uno de los mejores avances tecnológicos.

1.7. Construcción de la Matriz AOR

Cuadro N° 2: Matriz AOR

ALIADOS	OPONENTES
<p>Mano de obra disponible</p> <p>Materia prima con grandes beneficios</p> <p>Apoyo del Gobierno Nacional con microcréditos.</p> <p>Instituciones financieras que proporcionan créditos</p>	<p>Inversión alta</p> <p>Desconocimiento del lugar</p> <p>Costumbres alimenticias</p> <p>Productos sustitos</p> <p>Intermediarios que venden el producto en altos precios</p> <p>Elevación de costos de materia prima.</p>
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<p>Tecnología</p> <p>No existe competencia directa</p> <p>Mercado en crecimiento</p> <p>Convenios con entidades públicas y privadas</p> <p>Contribución de empleo</p>	<p>Políticas económicas del país</p> <p>Precios fija el mercado</p> <p>Inflación</p> <p>Ordenanzas municipales</p> <p>Inestabilidad socioeconómica</p>

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

1.8. Cruces estratégicos

1.8.1. Aliados vs. Oportunidades

- Aprovechar el apoyo de organizaciones para la creación de microempresas, con alianzas principalmente con instituciones públicas.
- Al no existir competencia directa, crecer rápidamente y recuperar la inversión en corto tiempo.
- Con la mano de obra adecuada y con una excelente tecnología elaborar productos de calidad en menor tiempo posible.
- El mercado en crecimiento permitirá una penetración rápida del producto con sus grades nutrientes y mejor dispersión del mismo.

1.8.2. Aliados vs. Riesgo

- Brindar productos de calidad para que los precios fijados por el mercado no tengan influencia en nuestros precios.
- Comprar materia prima en grandes cantidades disminuirá la posible inflación sobre los insumos.
- A través de los créditos ofrecidos por la por las instituciones financieras se tratara de equilibrar la inestabilidad económica del país.

1.8.3. Oponentes vs. Oportunidades

- Aprovechar el apoyo de instituciones que financian proyectos productivos con intereses bajos para cubrir la fuerte inversión.

- Recuperar en poco tiempo la inversión inicial para recurrir al endeudamiento para adquirir un lugar de fabricación propio.
- En base a la mala alimentación de la ciudadanía, incrementar la demanda a través de promociones y de los excelentes nutrientes del producto.

1.8.4. Oponentes vs. Riesgos

- Por medio de los intermediarios introducir de forma eficiente y eficaz el producto en mención y permitir que los consumidores fijen los precios, bajo un alto estándar del mismo.
- Rentar un local que tenga posibilidades de compra a largo plazo o a su vez permita hacer renovaciones del contrato cada cinco años de tal manera que se mantenga la plaza del negocio.
- Mantener los precios competitivos y fortalecer las promociones

1.9. Determinación de la Oportunidad de Inversión

Del análisis de la matriz AOODR aplicada en la presente investigación se establece que el problema existente es una gran cantidad de personas que necesitan cambiar sus hábitos alimenticios, por medio de alimentos que contengan alto porcentaje de nutrimentos y que efectivamente sea de agrado para el paladar de cualquier individuo, sin importar las edades de los mismos, pero enfocado principalmente a los niños, jóvenes y adolescentes.

A través de un buen aprovechamiento del crecimiento comercial y económico, introducir un producto de calidad, mejorando los índices de desempleo y de pobreza, proporcionando fuentes de empleo para personas en diferentes áreas de trabajo.

Lo expuesto anteriormente determina por lo tanto la necesidad de desarrollar el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de galletas de quinua con chocolate crocante en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1. Microempresa

2.1.1. Definición

Según,el CONGRESO NACIONAL (2007)expresa: “la microempresa es una unidad económica operada por personas, naturales o jurídicas, que va desde el autoempleo y que su capital de operación no supere los 400 S.M.V. sin considerar inmuebles, vehículos que sean herramientas de trabajo”

Se ha elegido a la presente fuente debido a su claro significado a lo que se refiere como microempresa entendiéndose como, pequeña empresa dirigida por una o más persona bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que brinde actividad de producción o prestación de servicios. Cabe recalcar que microempresa también es la dirigida o creada por personas de escasos recursos y que no debe excederse de 400 salarios básicos unificados.

2.1.2. Clasificación de la Microempresa

➤ Microempresa de Subsistencia

Son pequeños puestos de trabajo unipersonal ubicados en la vivienda, mercados, plazas o calles. Por sus bajos inventarios e ingresos no llevan inventarios, y su micro utilidades se destinan principalmente a la satisfacción de necesidades urgentes, Sus productos se venden directamente al consumidor final.

➤ **Microempresa de Acumulación Simple**

Normalmente cuenta con puestos fijos para el funcionamiento del negocio (tiendas, talleres, carpinterías, modistas), mantienen un inventario gracias a sus ingresos mayores de 1000 dólares, pero menos de 3000; sus productos son vendidos al consumidor final y en ocasiones a minoristas, en este tipo de microempresas se necesita un capital mayor.

2.1.3. Características de una Microempresa

La microempresa es cuantitativa por la calidad del personal o facturación y cualitativa indica que una empresa es mediana si cumple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los propietarios son los gerentes de sus microempresas)
- Capital suministrados por los propietarios.
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial.
- Fundamentalmente área local de operaciones que actúa.
- En las ventas, se relaciona directamente el cliente con la empresa.
- El consumidor se convierte en cliente permanente si obtiene calidad y confiabilidad del bien o servicio.

2.1.4. Marco Legal para el Establecimiento de una Microempresa

Para la constitución de una microempresa en nuestro medio necesariamente debe cumplir con algunos requisitos para su funcionamiento, entre ellos se enuncia a los siguientes:

- Registro en la Cámara de Producción del Cantón.
- Registro y pago de la Patente municipal (Municipio de Ibarra)
- Permiso Sanitario
- Sacar el Registro Único del Contribuyente
- Nombre de la microempresa o razón social.

2.1.5. Ventajas de la creación de una Microempresa

De acuerdo a varias fuentes de información referentes a microempresa se pueden mencionar las siguientes ventajas:

- Al igual que la mediana y grande empresa son fuentes importantes de trabajo.
- Tiene autonomía, la producción o servicio a pequeñas escalas y su flexibilidad y facilidad en su operación.
- Las relaciones entre trabajadores y dueños son directas y sin complicaciones.

- Sus inversiones no son tan altas y con sus utilidades custodian el financiamiento de su microempresa.
- Puede ubicarse en cualquier lugar siempre y cuando cumpla con los requisitos necesarios, los cuales no son tan complicados
- Sus ventas son directamente al consumidor final.

2.1.6. Desventajas de la Microempresa.

- La falta de crecimiento hacia otros mercados importantes.
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una mejor productividad.
- Utilizan una tecnología poco avanzada.
- No tienen acceso a créditos.
- Tiene dificultad en su organización por no tener una planificación de trabajo.
- No tener un control adecuado de sus gastos.

2.2. Identificación del producto

2.2.1. Definición de galletas

JORDÁ, Miguel (2007) define a **galletas** como: “se trata de pequeñas formas de pasta, elaboradas normalmente con harina de trigo tamizada, aunque se puede usar cualquier tipo de cereal, con algún tipo de grasa animal o vegetal,

huevos, azúcar molida o en polvo, miel, una pizca de sal, especias y aromatizantes como la canela, el coco, la corteza de limón o semilla de anís, y evidentemente un larguísimo etcétera. Suele ser de tamaño reducido, y si están herméticamente cerradas se conservan durante bastante tiempo”

Las galletas gracias a sus características agradables son una gran fuente de desarrollo en la economía de la población por ocupar un importante lugar en las industrias y también por ser un gran beneficio para la erradicación del gran nivel de desnutrición presente en nuestros posibles consumidores.

2.2.2. Tipos de Galletas

En la teoría galletera, el género se refiere al método de dividir a los tipos de galletas según su forma de preparación o según sus ingredientes. Dando así la siguiente clasificación:

➔ Obleas

Galleta larga blanda con diferentes capas de relleno, también llamada wafer. También es un postre muy típico de Colombia, Venezuela y de México, hecho con dos galletas dentro de las cuales hay dulce de leche o arequipe, a menudo acompañada de leche condensada, chispas de chocolate, coco rallado, dulce de mora, queso o mermelada.

Las galletas están hechas normalmente de harina de trigo, midiendo aproximadamente 20 centímetros de diámetro y 1 milímetro de espesor. Son muy populares por su bajo costo.

➤ **Galletón**

Es aquella galleta grande individual, generalmente con valor nutritivo agregado, y mal visto por la mayoría de sus consumidores a causa de sabor, el mismo que no es tan agradable y exquisito en su sabor.

➤ **Pretzel o Lacito**

Una galleta grande individual, generalmente con valor nutritivo agregado. Su nombre proviene de la palabra alemana Brezel, derivada del latín braccellus, 'brazo pequeño'. Este nombre se debe a que su forma recuerda a dos brazos entrelazados.

Básicamente existen dos categorías: los pretzels de galleta y los pretzels de pan blando. El segundo tipo se puede preparar con una gran variedad de sabores, que incluyen almendra, ajo, etc.

➤ **Galleta de la fortuna**

Cierto tipo de galleta que se puede adquirir en restaurantes orientales, que contiene un mensaje de fortuna. Galleta de pared delgada y crujiente que ha sido horneada, en su interior lleva una pequeña tira de papel con palabras de sabiduría o profecías. Algunas galletas también de forma jocosa revelan o diferentes bromas relacionadas con el futuro.

2.2.3. Elaboración de galletas

La elaboración de galletas ha sido desde años anteriores un proceso más que industrial, casero, brindando así la posibilidad de que se pueda acceder a la obtención del producto deseado. De esta manera se experimenta varios sabores agradables para el paladar, pero para poder obtener estos deliciosos especímenes debemos seguir pasos importantes como:

- **La Mezcla.-** consiste en mezclar todos los ingredientes con sus debidas cantidades, esto nos dará una masa la cual se realizara a cabo de 8 a 15 min, quedando algo ideal para el producto final.
- **Moldes.-** la masa es depositada es diferentes tipos de moldes, adecuados para la forma deseada de las galletas.
- **Horneado.-** una vez obtenidos los moldes requeridos nos disponemos a calentar el horno durante 15min. Una vez calentado el horno se ponen los moldes en el horno y se espera un tiempo aproximado de 2 horas.
- **Enfriado.-** una vez pasado el tiempo necesario de cocción de las galletas, procedemos a sacar los moldes y a colocarlos en temperatura ambiente, para lograr un enfriamiento eficaz.
- **Empacado.-** finalmente, una vez enfriado y obtenido el producto deseado, procedemos a empacarlo en envolturas apropiadas para dicho resultado.

2.2.4. Quinua

- **Definición de Quinua**

Enciclopedia Salvat, tomo 17. 2004, define a la quinua como “una planta anual de la familia de las Quenopodiáceas (*chenopodiumquinua*). Tiene hojas oblongas y flores agrupadas en espigas compactas. Es oriunda de América del Sur (Perú, Bolivia, Ecuador,

Chile), donde se encuentra silvestre y cultivada sobre todo en los Andes. Sus hojas y semillas son comestibles los incas la cultivaron ampliamente y la consideraban sagrada”.

VILLACRÉS, E.; PERALTA, E.; EGAS, L; MAZON, N. (2011) afirman “La quinua es una planta herbácea anual, que junto al chocho y amaranto integran el grupo de los granos andinos subutilizados”

Se ha escogido estas dos páginas web porque determinan un concepto amplio acerca de la quinua, definiéndola como producto propio de los Andes, rica en su contenido de proteínas y variedad de nutrientes esenciales para el desarrollo de la vida humana.

Como forma de nutrir a los pobladores, la quinua, es un producto apto ideal, ya que este pseudocereal contiene altos niveles de aminoácidos, vitaminas, que nos ayudaran a suprimir los malos hábitos alimenticios de los pobladores.

➤ **Propiedades de la Quinua**

Para adelgazar

Posee un alto porcentaje de fibra dietética total, lo cual la convierte en un alimento ideal para lograr eliminar toxinas y residuos que puedan dañar el organismo. Por lo tanto actúa como un depurador del cuerpo.

Produce sensación de saciedad. El cereal en general y la quínoa en particular, tiene la propiedad de absorber agua y permanecer más tiempo en el estómago de esta forma logras plenitud con poco volumen de cereal.

Para enfermedades

Ayuda a reducir el colesterol malo o LDL del organismo y elevar el colesterol HDL, gracias a su contenido en ácidos grasos omega 3 y omega 6.

En caso de celiaquía, es una harina muy tolerada y utilizada.

Ayuda a controlar la glucemia.

Previene enfermedades cardiovasculares como la aterosclerosis.

Previene la ansiedad de fumar y el consumo de alcohol.

Previene el cáncer de mama

Previene la osteoporosis

➔ Usos de la Quinoa

Tradicionalmente los granos de quinoa se tuestan y con ellos se produce harina, sustituye muchas veces a la harina de trigo.

Ingrediente esencial para la realización de pan, galletas, entre algunos postres muy utilizados.

Utilizada para realizar sopas y en cremas para sopas

Usados como cereales.

Se fermenta para obtener cerveza o chicha, bebida tradicional de los Andes.

Tratamiento de abscesos, hemorragias, luxaciones y cosmética.

Como grano madre, la quinua forma parte de diversas ceremonias y rituales andinos, que fueron prohibidos por los europeos durante la conquista española. Éste fue un motivo por el que el cultivo de quinua y de la kiwicha fueron prohibidos, al considerarlos asociados a rituales paganos.

➤ Valor nutricional

La quinua tiene un gran valor nutricional, establecido por su alto contenido de proteínas determinado una base fundamental para el consumo de aminoácidos esenciales, a esto se le suma el almidón, grasas, minerales y vitaminas aptos para requerimientos nutricionales del ser humano.

Cuadro Nº 3: Valor y características nutricionales

Característica	Variedad Pata de Venado	Variedad Tunkahuan
Color de grano seco	Crema	Blanco
Peso hectolítrico (kg/hl)	62 - 70	66
Tamaño de grano (mm)		1,7 a 2,1
Contenido de saponina (%)	0,05	0,06
Forma del grano	Redondo aplanado	Redondo aplanado
Proteína (%)	17,45	16,14
Grasa (%)	7,14	9,43
Cenizas (%)	2,72	3,27
Fibra (%)	5,14	5,56
Calcio (%)	0,09	0,06
Fósforo (%)	0,65	0,73
Potasio (%)	0,69	0,68
Energía total (Cal/100 g)	472,05	480,84

Fuente: INIAP (Estación Experimental Santa Catalina)

2.2.5. Chocolate

➤ Definición de chocolate

Conocido como uno de los manjares más deliciosos y populares, el chocolate es un producto actualmente utilizado para preparaciones dulces que pueden ir desde simples postres, hasta galletitas, tortas, masitas, helados, bombones, huevos de pascua, productos de panadería, budines y mucho más. El chocolate es un elemento muy noble pero su trabajo requiere prolijidad, conocimiento y paciencia ya que es al mismo tiempo delicado y debe ser tratado de manera adecuada para obtener los mejores resultados

➤ Beneficios del Chocolate

Es una fuente rica de antioxidantes: está lleno de componentes naturales llamados antioxidantes, los cuales se han demostrado que protegen el cuerpo y promueven una buena salud, ayuda a mejorar el flujo sanguíneo del corazón y previenen enfermedades como el cáncer.

Ayuda a controlar el azúcar en la sangre: el chocolate tiene fama de ser dulce, pero el chocolate negro tiene un índice glicémico tan bajo que no afecta el nivel de azúcar en la sangre, además tiene flavonol, que es un tipo de antioxidante que controla el buen funcionamiento en las células para el control de azúcar.

Posee minerales vitales: el chocolate y el cacao son alimentos hechos a base de plantas y esto les provee de forma natural minerales que son importantes para la salud, contiene altas pero saludables cantidades de cobre, magnesio, calcio, hierro y potasio.

Ayuda a tu cerebro: el chocolate contiene teobromina, cafeína, feniletilamina y lateobromina que son estimulantes naturales que nos hacen sentir bien e incluso alivian enfermedades como la tos.

Alejar la depresión: mejora el estado de ánimo fundamentalmente en los síntomas del periodo pre – menstrual.

Intensifica el líbido: sobre todo el deseo sexual en las mujeres, dotándolo como un afrodisiaco esencial solo para el género femenino.

➤ **Clases de chocolates**

Chocolate negro.- Resulta de la combinación de la pasta del cacao con la manteca de cacao la utilización exclusiva de la pasta de cacao con mas azúcar.

Chocolate Blanco.- Es aquel que no utiliza la pasta de cacao en su fabricación sino solamente la manteca de cacao combinada con azúcar en polvo y leche. Es un chocolate que se funde con facilidad al contacto con la lengua.

Chocolate con Leche.- contiene normalmente sobre un 35% de pasta de cacao. La porción mayor la tiene la leche que se añade en forma de leche en polvo o leche condensada. Es de una textura más suave que el del chocolate negro.

Chocolate de Frutas.- Es el elaborado con un 25% de pasta de cacao y añadido frutas y azúcar, a más de eso se puede añadir en el centro mermeladas, licores, o jugos frutales espesados.

Chocolate sin azúcar.- Se elabora con la pasta de cacao más edulcorantes como fructosa o sorbitol.

Chocolate de Cobertura.- es un tipo de chocolate muy rico en manteca de cacao, por lo que se deshace con facilidad. Se le utiliza por su facilidad de deshacerse en decoraciones de pasteles.

Chocolate Crocante.- Es un chocolate cuyos principales ingredientes son granos crujientes, apetecibles al gusto del paladar de los consumidores.

2.3. Administración

2.3.1. Definición de Administración

BLACK Stewar; PORTER Lyman(2010), afirma “es un proceso de estructurar y utilizar conjuntos de recursos orientados hacia el logro de metas, para llevar a cabo las tareas en un entorno organizacional”

ROBBINS y COULTER (2010), afirman: “Administración involucra la coordinación y supervisión de las actividades de otros, de tal forma que estas se lleven a cabo de forma eficiente y eficaz”

Se ha considerado a estos autores por su precisión del significado de Administración, definiéndola como proceso que cumple funciones estructurales y fijas para poder alcanzar metas en un entorno organizado y con objetivos claros.

En una microempresa es muy importante la excelencia de la administración ya que de esta depende el avance de la producción y que los ingresos sean bien utilizados e invertidos en el progreso de la producción.

Para que la administración en la microempresa funcione adecuadamente debe ser organizada y tener departamentos de apoyo, como los siguientes:

➤ **Departamento Financiero**

Es el Departamento encargado de velar por los recursos económicos, mismos que son los que recopilan, analizan, verifican y procesan la información emitida de las operaciones y así poder obtener los Estados Financieros los mismos que permitirán tomar decisiones oportunas en beneficio de la microempresa.

➤ **Departamento De Producción**

Considerado el eje de la microempresa, ya que hablamos sobre la mano de obra, maquinaria y todo instrumento importante para la producción del producto demandado.

➤ **Departamento De Ventas Y Comercialización**

Es el encargado de promocionar el producto de su microempresa, es decir buscar medios de comercialización y venta para así lograr un avance positivo de su producto.

2.4. Definición de producto o servicio

ROGER Kervin; HARTLEY Steven; RUDELIUS William, (2009) define como producto: “un artículo, servicio o idea que consiste en un conjunto de tributes o intangibles que satisface a los consumidores y es recibido a cambio de dinero u otra unidad de valor”

Teniendo en cuenta el criterio del autor antes mencionado el producto no solo nos permite observar algo tangible sino que va más allá de ser un mero objeto, así por ejemplo no adquirimos una prenda de vestir solo para admirarlo, sino para que nos permita cubrir nuestro cuerpo y por comodidad.

Para el caso solo se tomara como un concepto de algo intangible ya que será el servicio de calidad, que se constituya como producto.

El público compra mucho más que una serie de atributos físicos cuando adquiere un producto o servicio. Está comprando las características de sus necesidades en forma de los beneficios que espera recibir del producto. Cada empresa está vendiendo algo que el cliente desea: satisfacción, uso o beneficio.

2.5. Contabilidad

2.5.1. Definición de contabilidad

Según POMBO, José Rey (2009) Dice: “Es la ciencia que estudia el patrimonio, y las variaciones que en él se producen”

Según VALDIVIESO, Mercedes (2009) dice: “Es la ciencia, el arte y la técnica que permite el análisis, clasificación, registro control e interpretación de las transacciones que se realizan en una empresa, con el objeto de conocer su situación económica y financiera al termino de un ejercicio económico o periodo contable”

Se escogió a los dos anteriores autores por una definición totalmente amplia referente a contabilidad, que es una ciencia encargada de estudiar las variaciones del patrimonio realizando el análisis, registro, control e

interpretación de las transacciones de una empresa para obtener la situación económica y financiera de la misma.

Uno de los principales conocimientos en cualquier tipo de proyecto es la de contabilidad para poder obtener una situación financiera y económica a futuro de cómo se manejará la empresa, todo con su respectivo análisis y registro de todas las posibles transacciones a realizarse, conjuntamente con una adecuada utilización y presentación de instrumentos suplementarios como los estados financieros.

2.6. Estados Financieros

Los Estados Financieros son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa.

Los estados financieros permiten examinar la situación económica de la empresa y tomar decisiones adecuadas a fin de que la empresa logre los propósitos establecidos a un plazo determinado. Estos informes son de suma importancia y de allí que los datos deben ser reales caso contrario su análisis no tendría sentido.

2.6.1. Balance General

El Balance General es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio además determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado.

El balance general o de situación, constituye un resumen del inventario de la empresa, pues solo se detallan en él los nombres de las cuentas y los valores correspondientes a cada una de ellas

2.6.2. Estado de Resultados

El Estado de Resultados es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.

Este es un estado financiero donde aparecen los datos significativos que produjeron un aumento o disminución al patrimonio de la empresa ósea muestra los efectos de las operaciones de la empresa y el resultado final. Las cifras de rentas, costos y gastos se indican en forma acumulativa a un determinado periodo de tiempo.

2.6.3. Flujo de Caja

Se define como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es sencillo se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto quede por lo menos cubierto.

Consiste en estimar las entradas salidas de dinero, durante la vida útil del proyecto como consecuencia de los ingresos recibidos y pagos realizados en la fase de funcionamiento de la empresa o unidad ejecutora y, se dan por actividades de operación, de financiamiento y de inversión.

El flujo de caja o efectivo identifica los flujos o necesidades de efectivo por concepto de salidas y entradas de efectivo en los que ha de incurrir el proyecto por sus actividades de operación, financiamiento y de inversión. Estos flujos pueden ser positivos y negativos y, son la base para realizar la evaluación financiera utilizando los indicadores que corresponden para el caso.

2.7. Indicadores de Evaluación Financiera

2.7.1. Valor Actual Neto

El valor Actual Neto (VAN) es la diferencia entre los ingresos y egresos incluida la inversión a valores a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.

El VAN ayuda a determinar si el proyecto es rentable o no y esto lo muestra mediante términos monetarios que deben exceder a la rentabilidad deseada después de que se recupere la inversión.

En otros términos si el valor actual neto de una inversión es positivo la inversión debe aceptarse, y si el resultado es negativo debe rechazarse.

2.7.2. La Tasa Interna de Retorno

La tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil.

La TIR es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para determinar la factibilidad en un proyecto; ósea, evaluar si un proyecto de inversión cualquiera que fuere es rentable o no. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible recuperación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

2.7.3. Costo Beneficio

El Costo Beneficio es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Consiste en comparar la sumatoria de los flujos netos actualizados con respecto a la inversión. En si permite determinar si los proyectos son o no rentables comparando los flujos actualizados de beneficios y costos que derivan de su implementación.

2.7.4. Periodo de Recuperación de la Inversión

El período de recuperación de la inversión se define como el tiempo requerido para que la suma de los flujos de efectivo neto positivos, producidos por una inversión sea igual a la suma de los flujos de efectivo neto negativos requeridos por la misma inversión.

En si los indicadores de evaluación financiera, permiten determinar si una inversión desde el punto de vista financiera es viable o no. En el caso del período de recuperación de la inversión es un indicador que no toma en consideración el valor del dinero en el tiempo.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado establece el comportamiento de los posibles consumidores en lo referente a la cantidad permisible de producción llamada oferta y la cantidad de personas que demandarán el bien del proyecto en estudio. Determina la cantidad de producto que va hacer demandado, definiendo estrategias efectivas de precio, características del producto e inclusive abordando los problemas de comercialización y materia prima de delineamientos que ayudan a un buen posicionamiento del producto en el mercado.

3.1. Presentación

El objetivo fundamental de este capítulo con cobertura en la ciudad de Ibarra, es realizar un investigación con el propósito de obtener, organizar y analizar datos que sean de vital importancia para la toma de decisiones de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de galletas de quinua con chocolate crocante en la ciudad de Ibarra, además mediante esta indagación conoceremos la aceptación por parte de la población, con respecto al producto.

La información recopilada será representada en cuadros y gráficos. Los resultados obtenidos servirán como referencia para proyectar el incremento de producción anual del producto en la ciudad, tomando en cuenta diferentes escenarios que pueden afectar el entorno, es decir se elaborará un pronóstico anual de ventas.

De esta forma determinaremos la factibilidad del proyecto a implantarse y las estrategias más adecuadas para lograr una diferenciación del producto.

3.2. Identificación del producto

Gráfico N° 2: Identificación del Producto



Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Este proyecto tiene como elemento principal a la harina de quinua, la misma que mediante la intervención de un proceso se llega a la obtención de las galletas de dulce de quinua con chocolate crocante, a continuación se realiza la descripción del producto:

Las galletas de quinua con chocolate crocante contienen grandes fuentes de proteínas y contiene una gran cantidad de minerales como el fósforo, potasio, magnesio y calcio.

Estas galletas de dulce contienen:

- Harina de Quinua
- Harina Flor
- Polvo de hornear
- Huevos
- Azúcar
- Mantequilla
- Vainilla
- Chocolate

3.2.1. Modo de preparación:

➤ **Paso Uno:**

Se mezcla los dos tipos de harina (quinua y flor) con una cucharadita y media de royal o polvo de hornear

➤ **Paso Dos:**

Se disuelve el azúcar con la mantequilla y luego se agrega los huevos y se bate hasta que la mezcla se vuelva condensa (hasta que la azúcar se haya disuelto en su gran mayoría). Ojo la mantequilla de estar un poco líquida.

➤ **Paso Tres:**

Se mezcla lo del primer paso con lo del segundo paso (harina, mantequilla, huevos y azúcar) y se le agrega una cucharadita de vainilla. Luego se procede a amasar la masa hasta su punto medio arenoso, dejar reposar de 10 a 20 minutos.

➤ **Paso Cuatro:**

Se procede a hacer los moldes de las galletas e introducir las lágrimas de chocolates en la masa, luego procedemos a hornearlas entre 25 y 35 minutos a 100° C.

➤ **Paso Cinco:**

Se procede a enfriar durante 10 a 20 minutos a las galletas ya horneadas, antes de su consumo o empacamiento

3.3. Identificación de la Población a Investigar

En el presente estudio se ha podido identificar que la población existente está constituida por **139.721** habitantes, los mismos que se encuentran ubicados en la ciudad de Ibarra, en sus diferentes parroquias.

Cuadro N° 4: Población del sector urbano de la ciudad de Ibarra

<u>Urbano</u>	<u>Población</u>
San Francisco	53.188
Sagrario	54.886
Caranqui	13.422
Alpachaca	8.618
Priorato	1.742
TOTAL URBANO	131.856

Elaborado por: los Autores

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

Para la presente investigación se tomara en cuenta a las personas mayores de 10 años, de las cuales se obtendrá información de gran importancia. El cual se detalla a continuación:

Cuadro N° 5: Población del sector urbano por grupos de edad de la ciudad de Ibarra

<u>Edad</u>	<u>Sexo</u>		<u>Total</u>
	<u>Hombre</u>	<u>Mujer</u>	
10 A 14	6617	6400	13017
15 A 24	11976	12416	24392
25 A 34	9795	11145	20940
35 A 44	8000	9460	17460
45 A 54	6073	7107	13180
55 A 64	4007	4651	8658
MAS DE 65	4468	5399	9867
TOTAL	50936	56578	107514

Elaborado por: los Autores

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

Lo que implica realizar una encuesta a una parte de la población identificada, la misma que se obtendrá a través de la aplicación de una muestra, además se aplicará también la encuesta a los propietarios de los diversos negocios que ofertan productos relacionados a las galletas de dulce.

3.4. Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizó los parámetros estadísticos que permitan ajustar la encuesta a las normas más frecuentes de investigación, estas son:

El empleo de un 95% de nivel de confianza, que según muestra la tabla estadística predeterminada le corresponde el valor de 1.96 con un 5% de error estándar

3.5. Fórmula de cálculo

La fórmula utilizada para el tamaño de la muestra es la que corresponde a poblaciones finitas y será la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 d^2 N}{(e^2)(N - 1) + (Z^2 d^2)}$$

Dónde:

n: Tamaño de la Muestra

Z: Nivel de Confianza

N: Universo

e. Error

d: Varianza

Los datos de la fórmula serán los siguientes para el cálculo el tamaño de la muestra:

N	107514
E	0,05
d²	0,25
Z	1,96

Remplazando se obtiene:

$$n = \frac{(1,96)^2(0,25)107514}{(0,05)^2(107514 - 1) + (1,96)^2(0,25)}$$

$$n = \frac{103256,4456}{268,7825 + 0,9604}$$

$$\mathbf{n = 382}$$

Con el fin de obtener mayor certeza en la investigación se deberá realizar 382 encuestas, de la población de la ciudad de Ibarra. ANEXO A

3.6. Diseño de Instrumentos de investigación

Para la eficaz recolección de información se utilizará en el desarrollo de la investigación información primaria y secundaria que permitan captar información.

➤ Información Primaria

Para obtener la información primaria se utilizará la encuesta misma que fue diseñada en base a las variables e indicadores de la matriz diagnóstica indicada, los formatos están dirigidos a los productores/vendedores de las galletas de dulce establecido en el campo de estudio y al público de la ciudad de Ibarra con el propósito de obtener información valiosa para el desarrollo del proyecto.

➤ Información Secundaria

La información secundaria que se va a utilizar para aportar al diagnóstico es la siguiente:

Textos especializados

Periódicos

Revistas

Internet

3.7. Evaluación de la Información

Evaluación de la información mediante los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada a los habitantes de la ciudad del sector Urbano.
ANEXO A

1) ¿Conoce o ha escuchado acerca de la quinua?

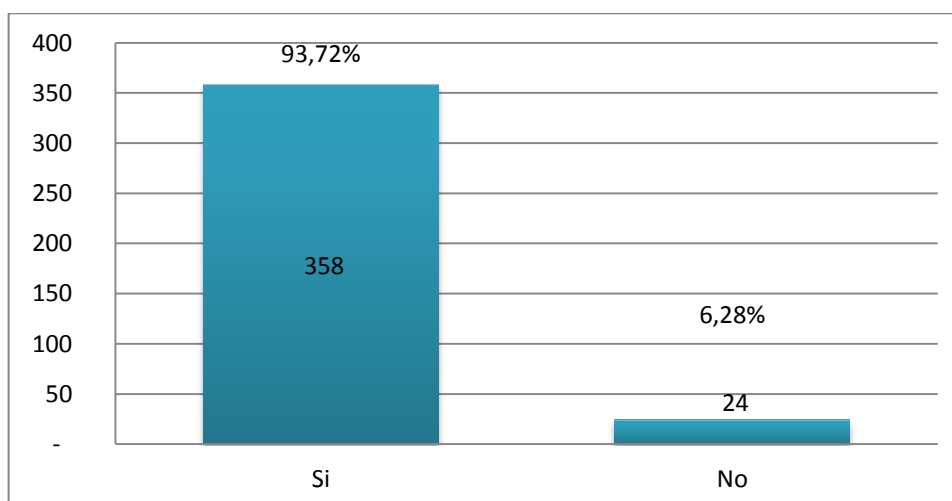
Cuadro N° 6: Conocimiento de la existencia de la quinua

Producción	Frecuencia	Porcentaje
SI	358	93,72%
NO	24	6,28%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los Autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 3: Conocimiento de la existencia de la quinua



Elaborado por: los Autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Del estudio realizado se puede determinar que el conocimiento de la existencia de la quinua a nivel local es muy favorable ya que existe una gran cantidad de personas que conocen o han escuchado hablar acerca de este pseudocereal nutritivo, este resultado se obtiene debido a las costumbres alimenticias que tienen los habitantes de la ciudad de Ibarra ya que ellos presenta un buen consumo de los productos que se generan en la región norte de nuestro país.

2) ¿Conoce las propiedades nutritivas de la quinua?

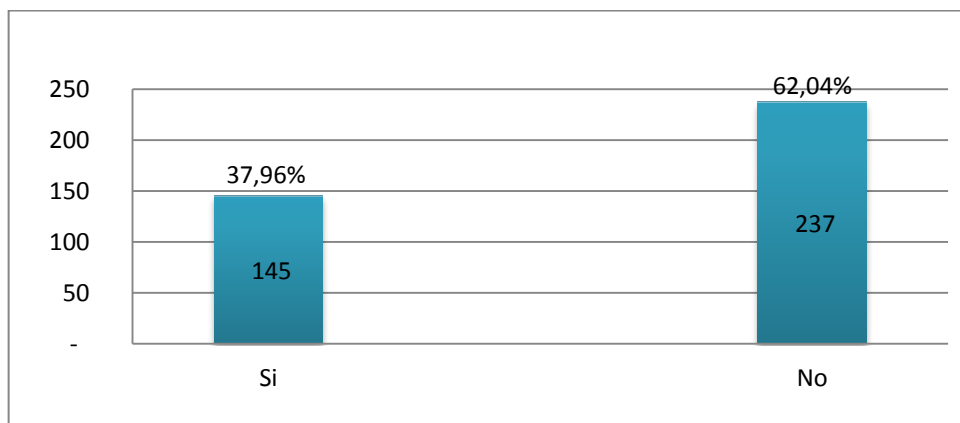
Cuadro N° 7: Propiedades de la quinua

Producción	Frecuencia	Porcentaje
SI	145	37,96%
NO	237	62,04%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 4: Propiedades de la quinua



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Se llegó a determinar que la mayoría de las personas no conocen las propiedades nutritivas de la quinua y por consiguiente no conocen cual es el gran aporte beneficioso que realiza este producto a nuestro organismo para lo cual se considera que la microempresa productora y comercializadora de galletas de quinua con chocolate crocante debe incorporar dentro de su equipo de trabajo a expertos en el área del marketing, que serán los encargados de dar a conocer este novedoso fruto como también su valor nutricional.

3) ¿Ha probado la quinua o algún derivado de la quinua?

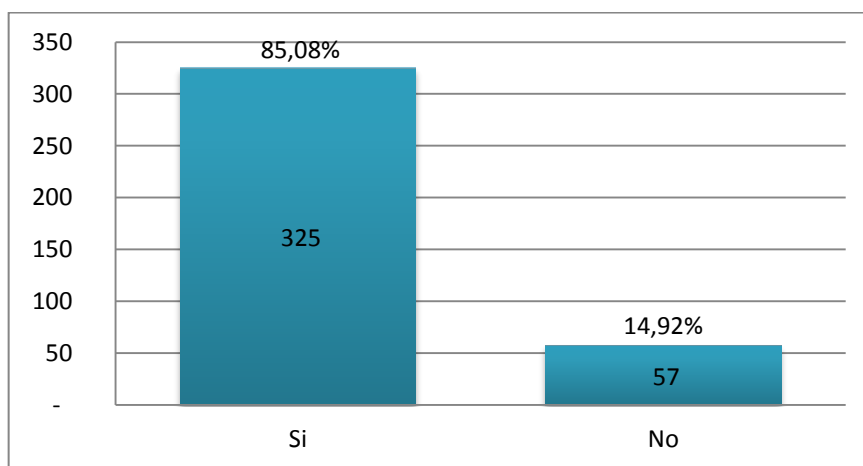
Cuadro N° 8: Consumo de la quinua

Producción	Frecuencia	Porcentaje
SI	325	85,08%
NO	57	14,92%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 5: Consumo de la quinua



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Una gran cantidad de los habitantes de la ciudad de Ibarra han probado la quinua o algunos de sus derivados, esto se debe a que en nuestra localidad los productos autóctonos son demandados y consumidos en nuestra propia región, convirtiéndose este consumo en un factor favorable ya que la materia prima principal del novedoso producto tiene un grado de buena aceptación en las personas donde se creara la microempresa productora y comercializadora de galletas de quinua con chocolate crocante.

4) ¿Conoce o ha probado galletas de quinua?

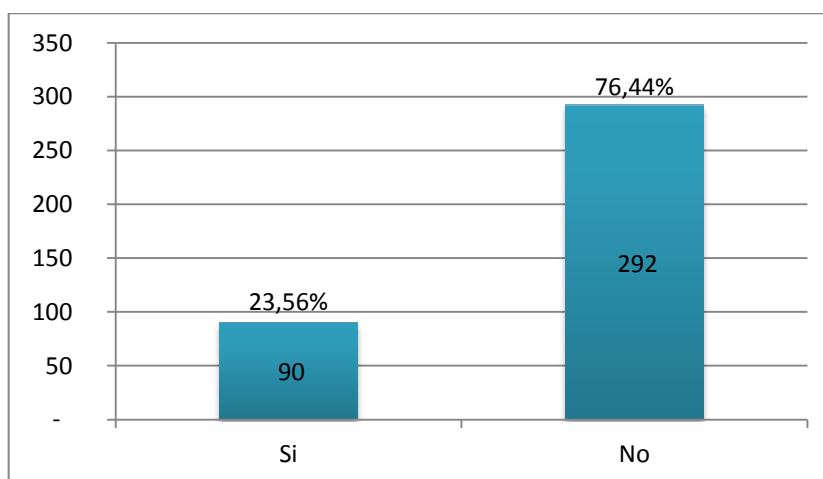
Cuadro N° 9: Conoce o ha probado galletas de quinua

<u>Producción</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
SI	90	23,56%
NO	292	76,44%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 6: Conoce o ha probado galletas de quinua



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Un gran porcentaje de la muestra a entender que no conocen ni han probado las galletas de quinua, el mismo que constituye un factor favorable para la creación de la microempresa ya que el mercado no cuenta con esta nueva galleta, además el producto es novedoso y llamativo, el cual constituye un valor agregado en la fabricación de esta galleta. Mientras que una minoría de las personas expresan que conocen o han probado galletas de quinua, producto de una fabricación casera pero que no conocen la existencia de una entidad productora de esta novedosa galleta.

5) ¿Le gustaría consumir galletas de quinua con chocolate crocante?

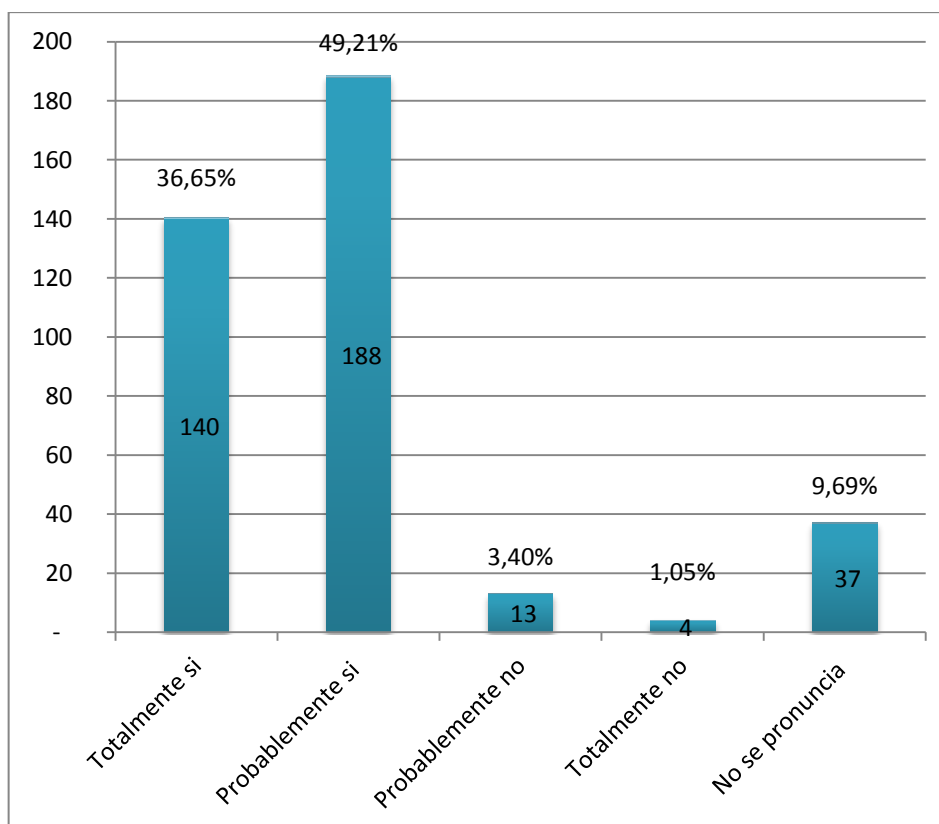
Cuadro Nº 10: Consumo de galletas de quinua con chocolate crocante

<u>Producción</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
Totalmente si	140	36,65%
Probablemente si	188	49,21%
Probablemente no	13	3,40%
Totalmente no	4	1,05%
No se pronuncia	37	9,69%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico Nº 7: Consumo de galletas de quinua con chocolate crocante



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Un gran porcentaje de la muestra apoyan la idea de encontrar un producto nutritivo y novedoso dentro del mercado local listo para su consumo, ya que en la actualidad no se encuentra una empresa dedicada a la fabricación de esta exquisita galleta, además son pocas las personas que respondieron negativamente.

6) ¿Cuántos paquetes de 80 gramos de galletas de quinua (4 unidades) estaría dispuesto a consumir semanalmente?

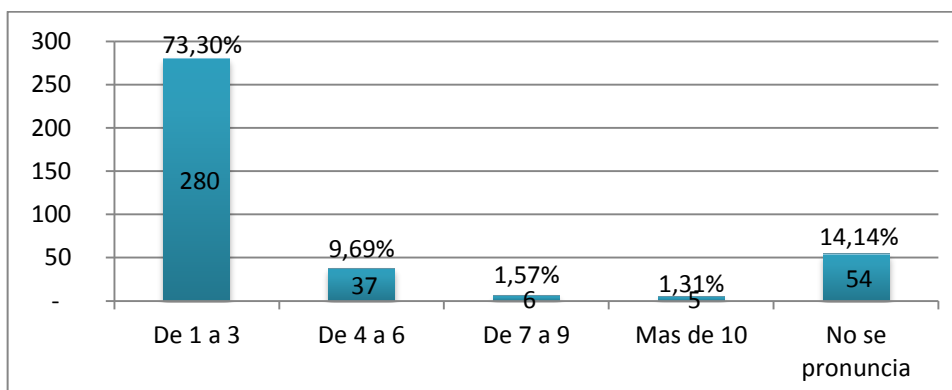
Cuadro N° 11: Consumo de 80 grs. de galleta de quinua con chocolate crocante

<u>Producción</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
De 1 a 3	280	73,30%
De 4 a 6	37	9,69%
De 7 a 9	6	1,57%
Más de 10	5	1,31%
No se pronuncia	54	14,14%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 8: Consumo de 80 grs. de galleta de quinua con chocolate crocante



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Este al constituirse como un producto novedoso y nutricional en el mercado la reacción de las personas frente a la adquisición de estas galletas fue favorable ya que una gran cantidad de personas manifestó que adquirirían de 1 a 3 galletas por semana seguida por un porcentaje aceptable en el cual adquirirán de 4 a 6 y de 7 a 9 galletas por semana lo cual significa que el producto tendría una demanda buena, característica que beneficiara directamente a los propietarios de la microempresa.

7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada paquete de 80 gramos de galletas de quinua (4 unidades)?

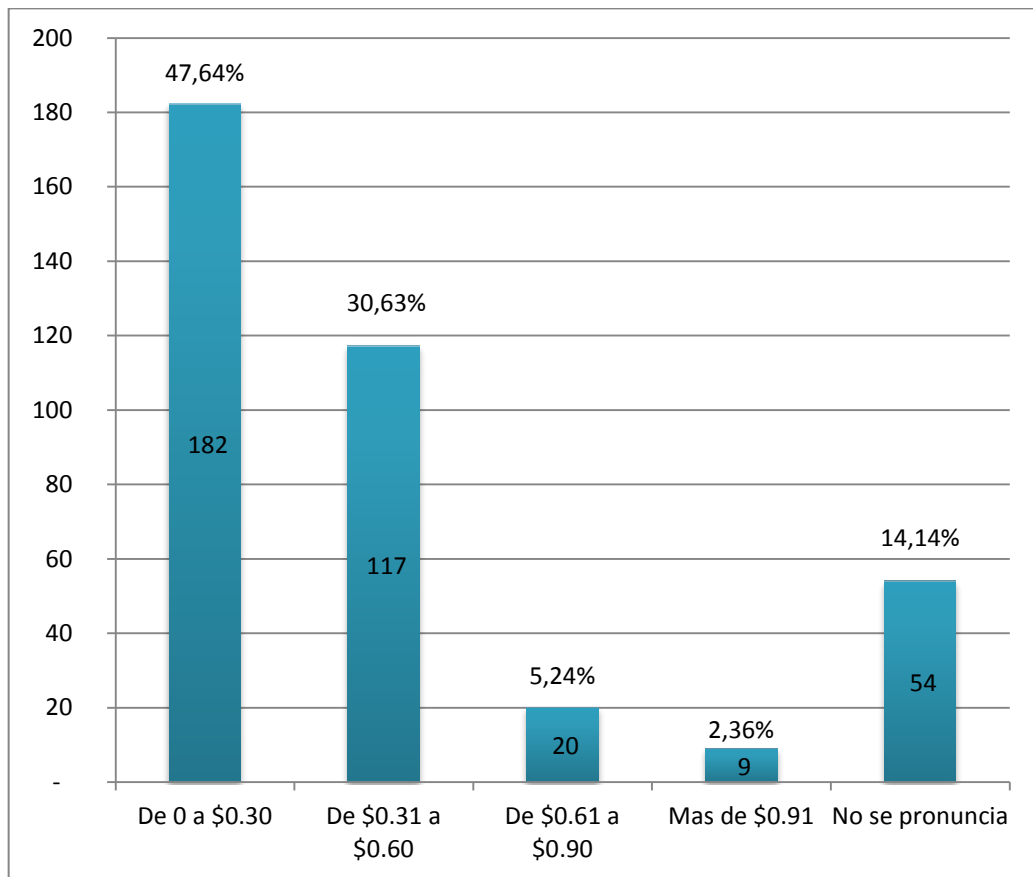
Cuadro N° 12: Precio por paquete de galletas de 80grs

<u>Producción</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
De 0 a \$0.30	182	47,64%
De \$0.31 a \$0.60	117	30,63%
De \$0.61 a \$0.90	20	5,24%
Más de \$0.91	9	2,36%
No se pronuncia	54	14,14%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 9: Precio por paquete de galletas de 80grs



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Se ha llegado a determinar que nuestros consumidores en su gran mayoría estarían dispuestos a pagar por el paquete de 80 gramos un valor entre \$0 a \$0,30 ctvs., de dólar se considera que este resultado se da ya que este precio es accesible para cualquier persona ya que no incurre en grandes gastos, además se refleja que un considerable porcentaje de la muestra investigada que estarían dispuestos a pagar por el producto entre \$0,31 a \$0,60 ctvs. Manifestando que si el producto es novedoso y de buena calidad se debería pagar lo justo en comparación a otros productos sustitutos que son malos para la salud.

8) ¿Cuál es su opinión acerca de la creación de una Microempresa de Producción y Comercialización de Galletas de Quinoa con Chocolate Crocante, en la ciudad de Ibarra?

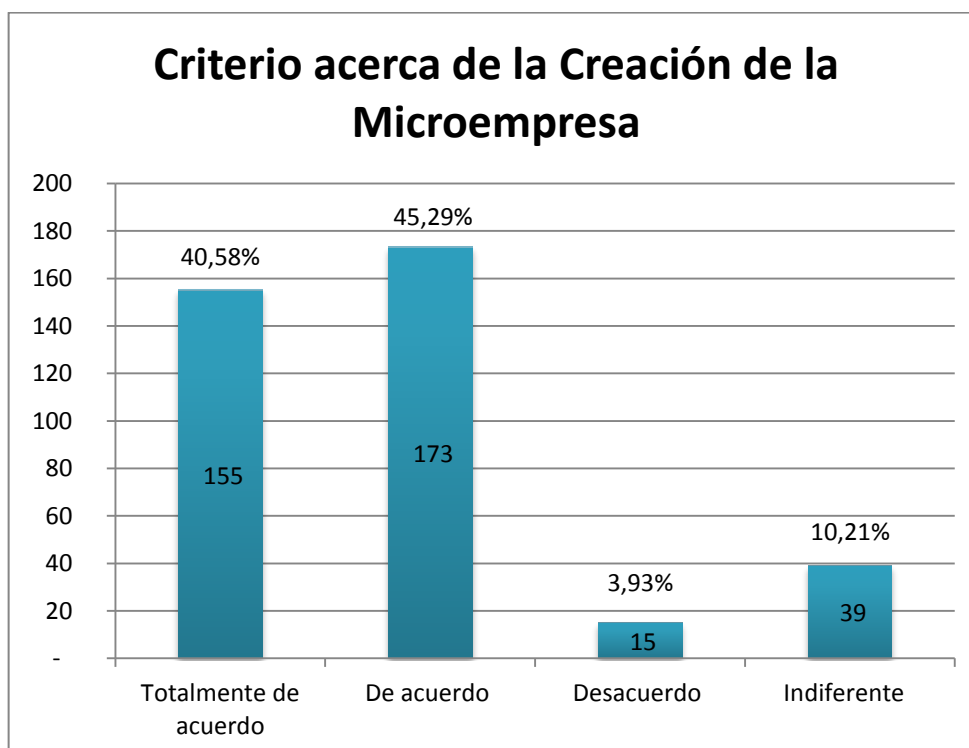
Cuadro N° 13: Criterio acerca de la creación de la microempresa

<u>Producción</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
Totalmente de acuerdo	155	40,58%
De acuerdo	173	45,29%
Desacuerdo	15	3,93%
Indiferente	39	10,21%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 10: Criterio acerca de la creación de la microempresa



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Mediante la investigación realizada un gran porcentaje de la muestra investigada manifestó que se encuentra totalmente de acuerdo y de acuerdo con la creación de la microempresa de producción y comercialización de las galletas de quinua con chocolate crocante en la ciudad de Ibarra, mientras que una minoría determino que se encuentra en desacuerdo aludiendo que existen demasiadas empresas dedicadas a la producción de otros productos similares; también existió un número de personas reducido que no expreso criterio alguno.

9) ¿Dónde le gustaría adquirir las galletas de quinua con chocolate crocante?

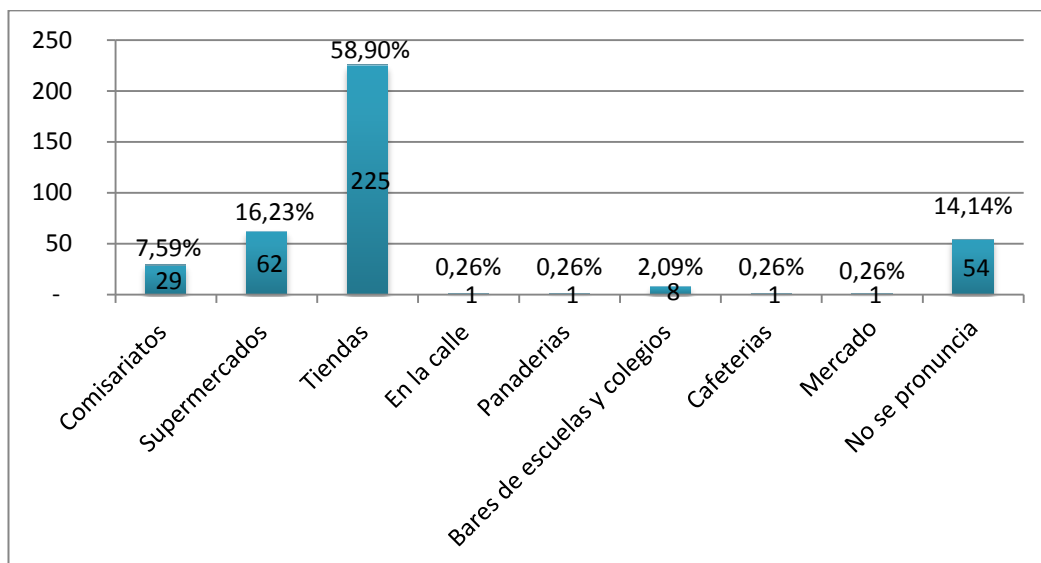
Cuadro N° 14: Lugares para adquisición de las galletas

<u>Lugares</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
Comisariatos	29	7,59%
Supermercados	62	16,23%
Tiendas	225	58,90%
En la calle	1	0,26%
Panaderías	1	0,26%
Bares de escuelas y colegios	8	2,09%
Cafeterías	1	0,26%
Mercado	1	0,26%
No se pronuncia	54	14,14%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 11: Lugares para adquisición de las galletas



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Mediante el análisis efectuado se ha llegado a tomar la decisión de que el novedoso producto de galletas de quinua con chocolate crocante será comercializado y distribuido en su gran mayoría a las diversas tiendas de la ciudad de Ibarra, seguido se distribuirá el producto en comisariatos y supermercados de la ciudad, satisfaciendo de esta manera los deseos de nuestros posible clientes y a la vez que la galletas se encuentra al alcance de toda la población de nuestra comunidad.

10) ¿Qué diario de Ibarra compra o es de su preferencia?

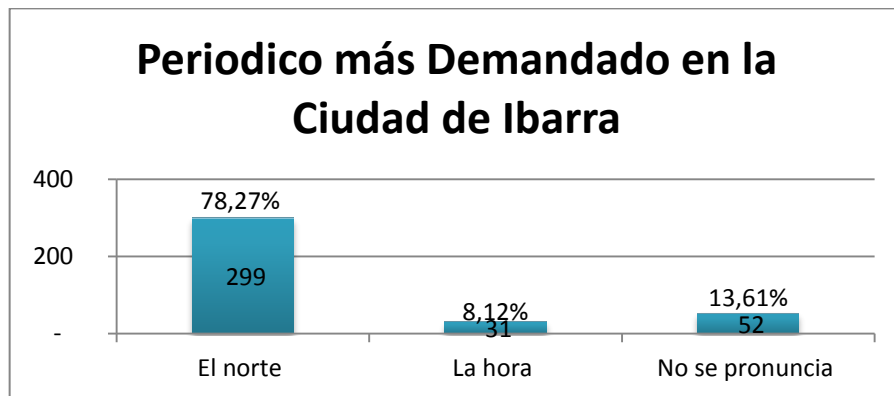
Cuadro N° 15: Periódico más demandado en la ciudad de Ibarra

<u>Periódico</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
El norte	299	78,27%
La hora	31	8,12%
No se pronuncia	52	13,61%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 12: Periódico más demandado en la ciudad de Ibarra



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Del análisis realizado se puede determinar que el diario de mayor demanda en la ciudad de Ibarra es El Norte, lo cual nos ayuda a tomar la decisión que se realizará los anuncios comerciales de nuestro producto para ayudarlo a posicionarlo en el mercado por medio de este diario por su posicionamiento y gran aceptación por los habitantes de la ciudad de Ibarra.

11) ¿Qué Radio escucha o es de su preferencia?

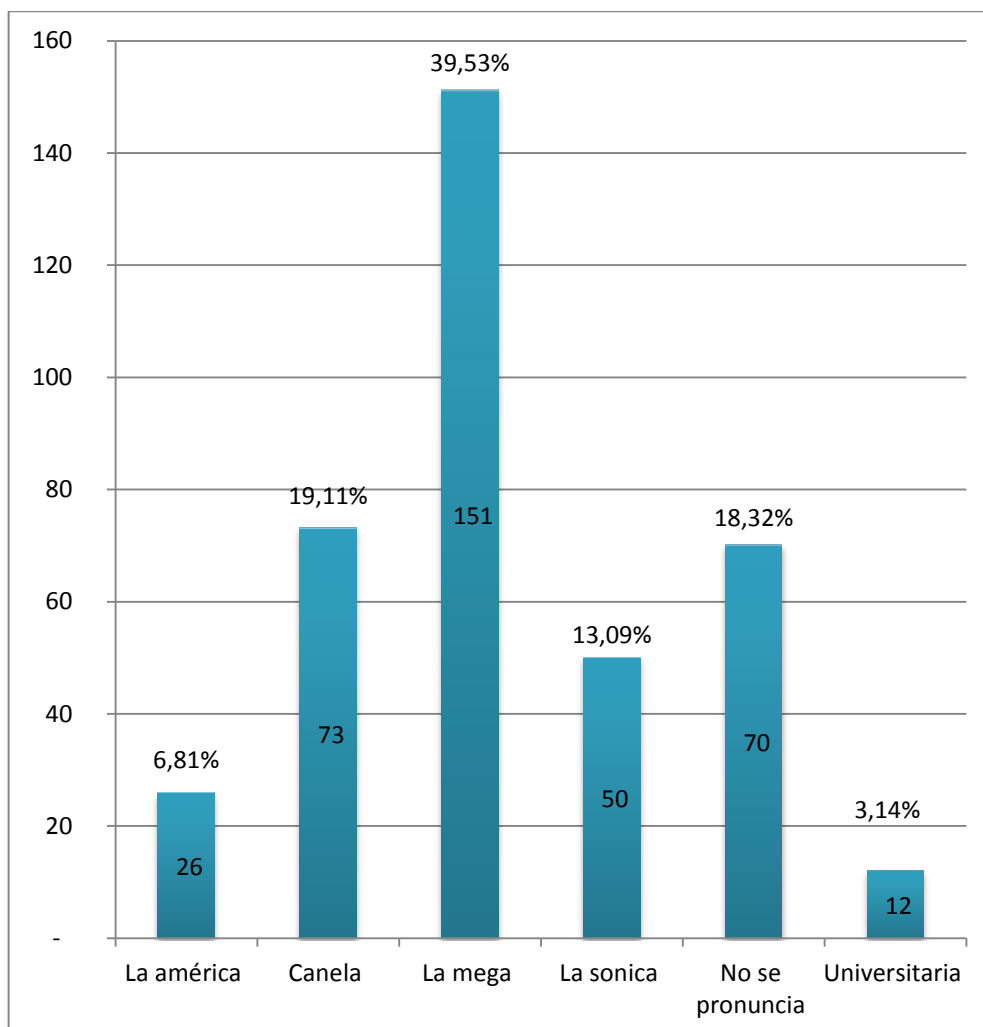
Cuadro N° 16: Radio de mayor audiencia

<u>Radio</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
La América	26	6,81%
Canela	73	19,11%
La mega	151	39,53%
La sónica	50	13,09%
No se pronuncia	70	18,32%
Universitaria	12	3,14%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 13: Radio de mayor audiencia



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Los radios escuchados en la ciudad de Ibarra se encuentran parcialmente divididos, lo que nos exige a realizar las cuñas publicitarias en las diferentes radios de la ciudad dando prioridad a la radio La Mega, seguida por la radio canela y la cónica para ayudar a posicionar las galletas de quinua dentro del mercado local.

DATOS TÉCNICOS

✓ EDAD

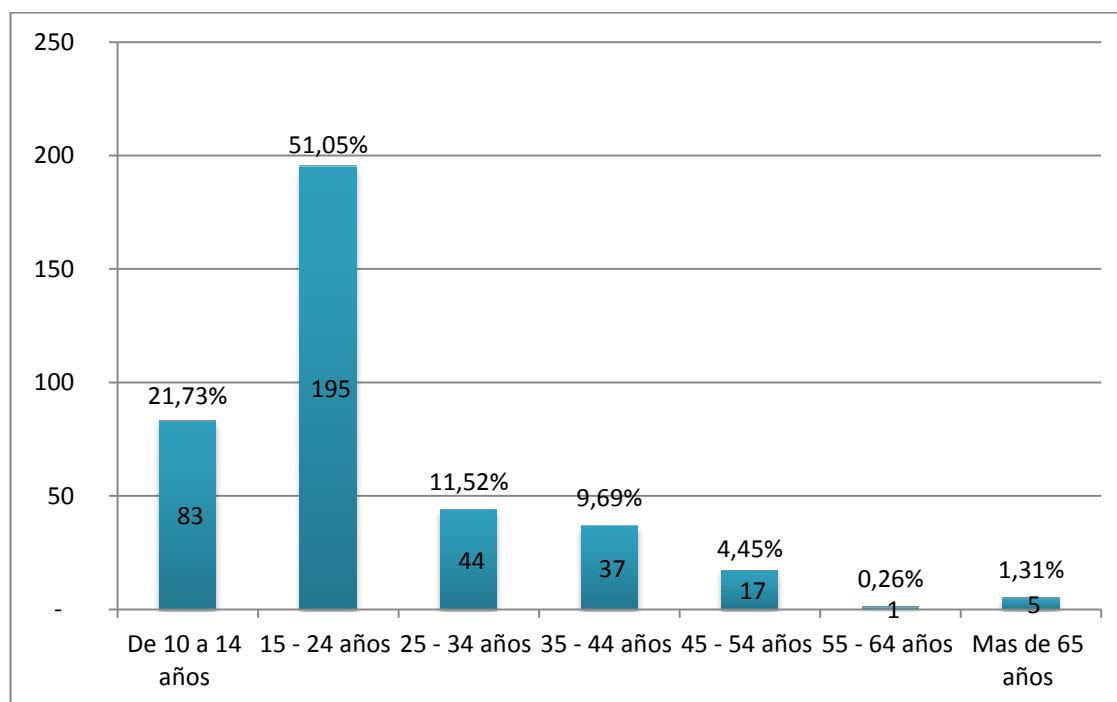
Cuadro N° 17: Edad de los consumidores

<u>Edad</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
De 10 a 14 años	83	21,73%
15 - 24 años	195	51,05%
25 - 34 años	44	11,52%
35 - 44 años	37	9,69%
45 - 54 años	17	4,45%
55 - 64 años	1	0,26%
Más de 65 años	5	1,31%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 14: Edad de los consumidores



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

La población investigada corresponde a las edades comprendidas entre los 10 a más de 65 años de edad debido a que la información obtenida será más precisa y real, además se llegó a determinar que el producto tiene mayor aceptación por las personas comprendidas entre las edades de 15 a 24 años respectivamente, seguidos por la población que se encuentra dentro del rango de 10 a 14 años.

✓ GÉNERO

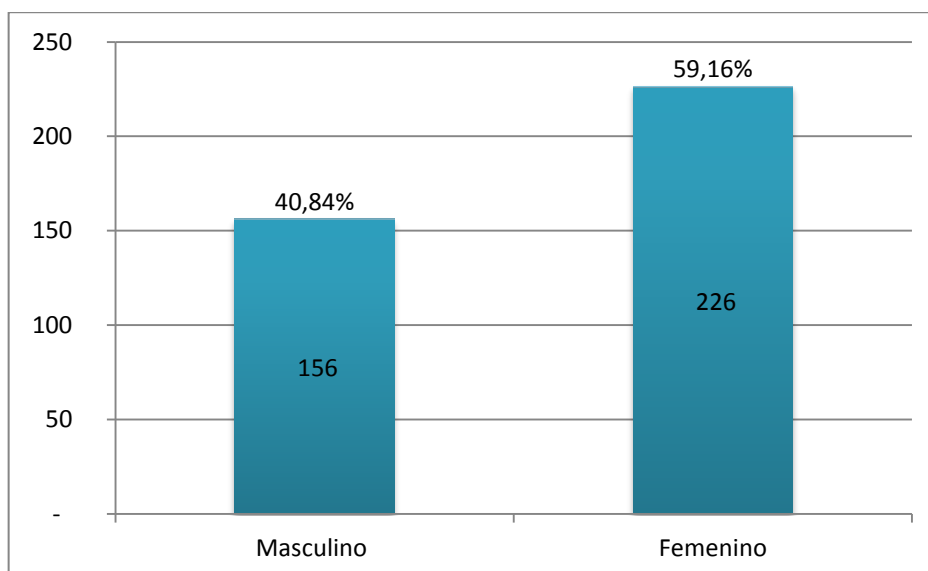
Cuadro N° 18: Género de los consumidores

<u>Género</u>	<u>Frecuencia</u>	<u>Porcentaje</u>
Masculino	156	40,84%
Femenino	226	59,16%
TOTAL	382	100,00%

Elaborado por: los autores

Fuente: encuestas realizadas a consumidores

Gráfico N° 15: Genero de los consumidores



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

La investigación realizada fue encaminada para ambos géneros, los cuáles expresaron sus criterios de gran importancia para la toma de decisiones del presente estudio, además es importante aclarar que el género femenino presento una mayor predisposición al momento de ser encuestadas.

3.8. Identificación de los Locales a Investigar

En el presente estudio se ha podido identificar que existen en la ciudad de Ibarra un total de 1128 locales que ofertan galletas de dulce que se encuentran distribuidas en los diferentes sectores de esta localidad.

Cuadro N° 19: Locales urbanos de la ciudad de Ibarra que comercializan galletas de dulce

<u>Urbano</u>	<u>Locales</u>
Ibarra	1.128
TOTAL	1.128

Elaborado por: los autores

Fuente: Ilustre Municipio de la Ciudad de Ibarra (Actividades Económicas)

Se tomará en cuenta a los diversos negocios que ofertan galletas de dulce en la zona urbana de la ciudad de Ibarra de la Provincia de Imbabura de las cuáles se obtendrá información de vital importancia para el desarrollo de la oferta.

3.9. Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra se utilizó los parámetros estadísticos que permitan ajustar la encuesta a las normas más frecuentes de investigación, estas son:

El empleo de un 95% de nivel de confianza, que según muestra la tabla estadística predeterminada le corresponde el valor de 1.96 con un 5% de error estándar

3.10. Fórmula de cálculo

La fórmula utilizada para el tamaño de la muestra es la que corresponde a poblaciones finitas y será la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 d^2 N}{(e^2)(N - 1) + (Z^2 d^2)}$$

Donde:

n: Tamaño de la Muestra
Z: Nivel de Confianza
N: Universo
e. Error
d: Varianza

Los datos de la formula serán los siguientes para el cálculo el tamaño de la muestra:

N	1128
E	0,05
d²	0,25
Z	1,96

Remplazando se obtiene:

$$n = \frac{(1,96)^2(0,25)1128}{(0,05)^2(1128 - 1) + (1,96)^2(0,25)}$$
$$n = \frac{83458,76}{217,2475 + 0,9604}$$

$$n = 287$$

Con el fin de obtener mayor certeza en la investigación se deberá realizar 287 encuestas, dirigida a los propietarios de los locales comerciales que ofertan galletas de dulce en la ciudad de Ibarra.

3.11. Diseño de Instrumentos de investigación

Para la recolección de datos se utilizará en el desarrollo de la investigación información primaria que permitan construir la proyección de la oferta.

3.12. Información Primaria

Se utilizará la encuesta misma que fue diseñada en base a la información necesaria para realizar el desarrollo de la oferta de galletas de dulce dentro de la ciudad de Ibarra.

3.13. Evaluación de la información.

Evaluación de la información mediante los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada a los propietarios de los locales comerciales que ofertan Galletas de Dulce en el sector urbano de la ciudad de Ibarra.
(ANEXO B)

1) ¿Cuántas unidades de galletas de dulce vendió por semana en los años: 2008, 2009, 2010, 2011 y 2012?

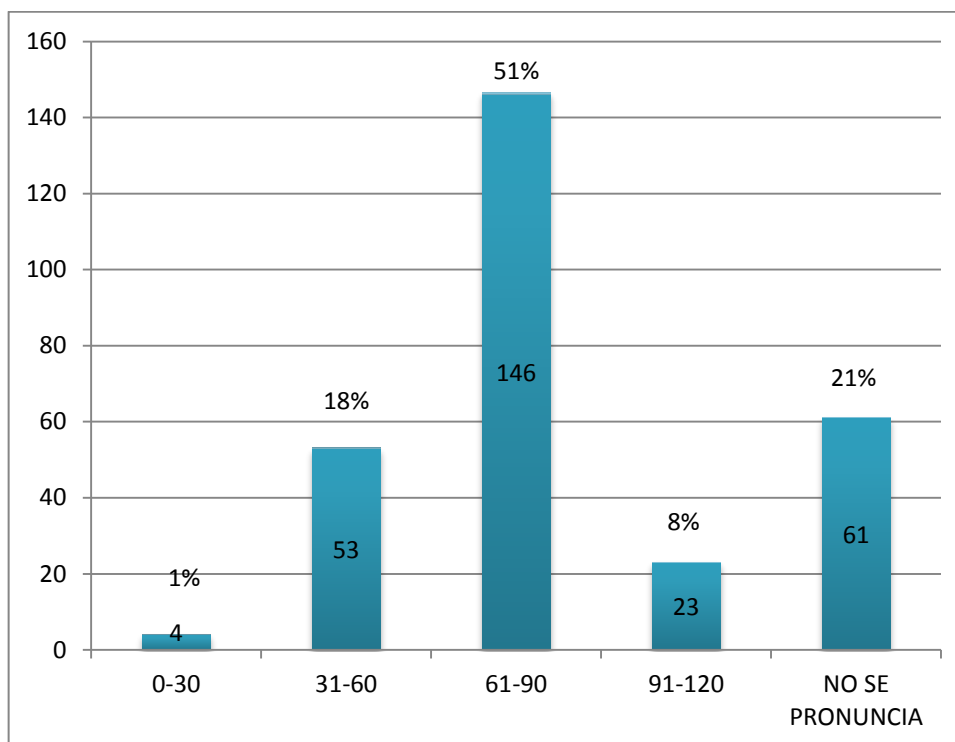
Cuadro N° 20: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2008

<u>2008</u>	<u>Encuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
0-30	4	1%
31-60	53	18%
61-90	146	51%
91-120	23	8%
NO SE PRONUNCIA	61	21%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 16: volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2008



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

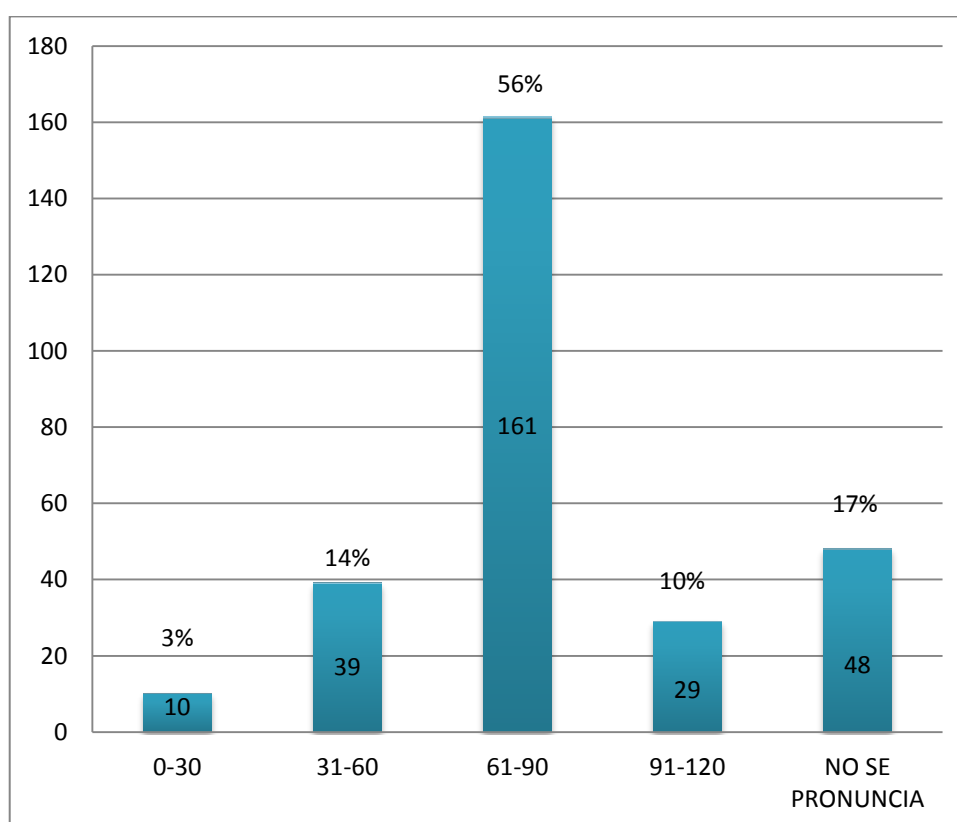
Cuadro N° 21: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2009

<u>2009</u>	<u>Encuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
0-30	10	3%
31-60	39	14%
61-90	161	56%
91-120	29	10%
NO SE PRONUNCIA	48	17%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 17: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2009



Elaborado por: los autores

Fuente: encuestas realizadas a los propietarios de locales comerciales

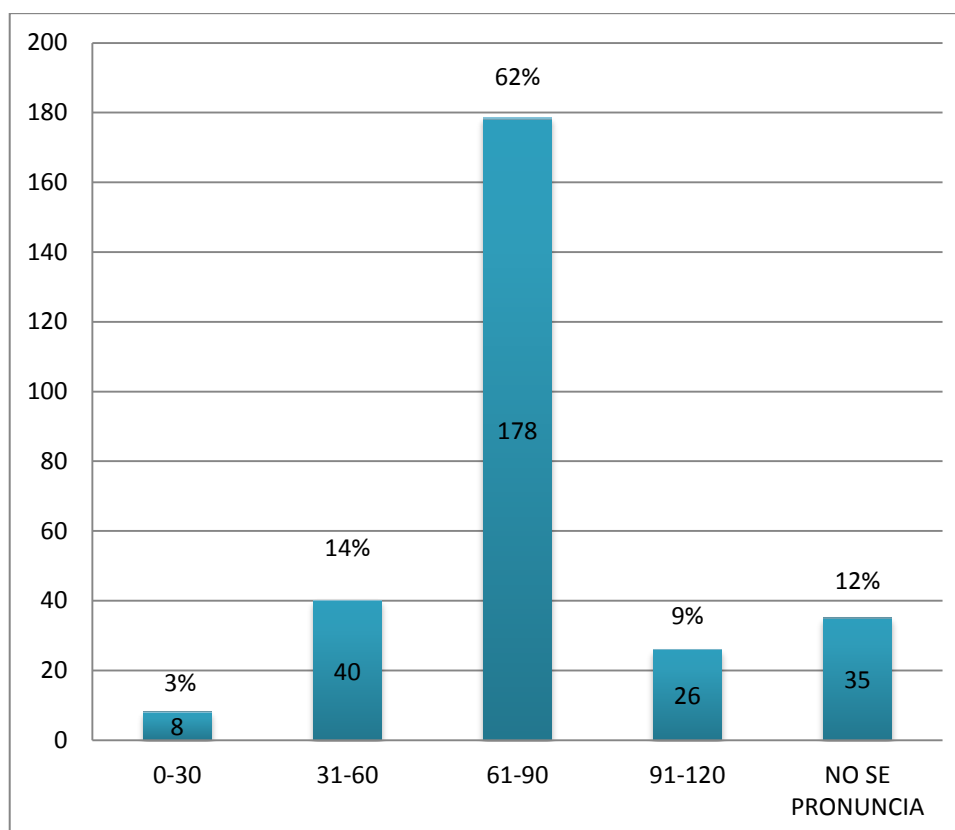
Cuadro N° 22: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2010

<u>2010</u>	<u>Encuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
0-30	8	3%
31-60	40	14%
61-90	178	62%
91-120	26	9%
NO SE PRONUNCIA	35	12%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 181: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2010



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

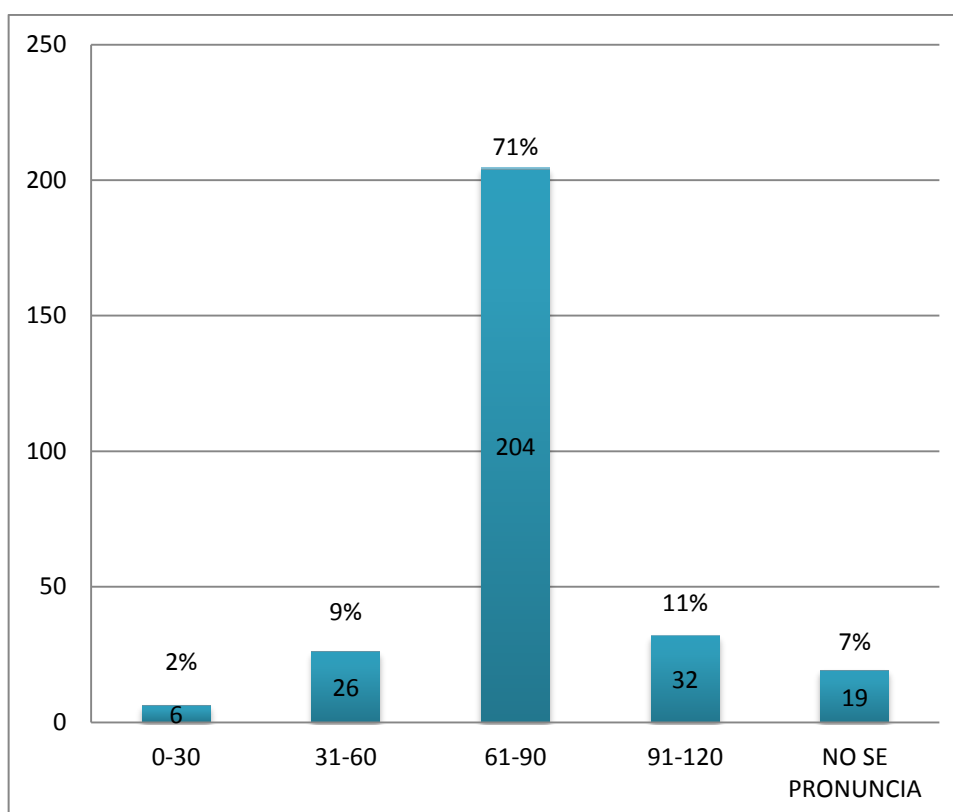
Cuadro N° 23: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2011

<u>2011</u>	<u>Encuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
0-30	6	2%
31-60	26	9%
61-90	204	71%
91-120	32	11%
NO SE PRONUNCIA	19	7%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Gráfico N° 19: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2011



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

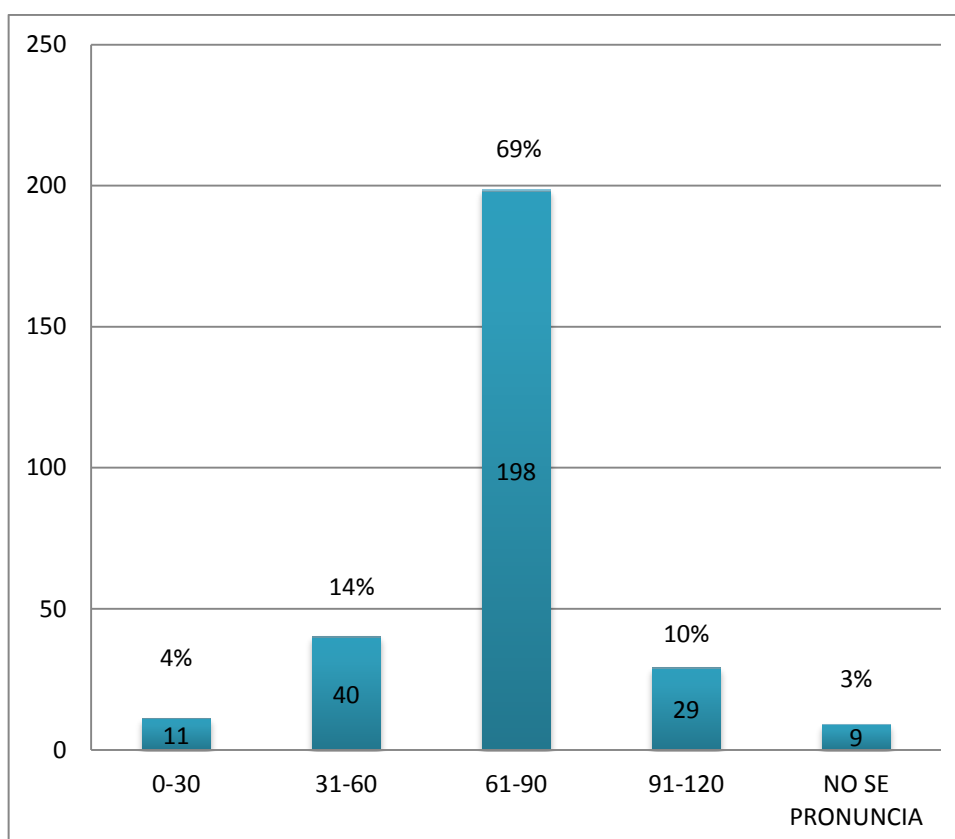
Cuadro N° 24: Ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2012

<u>2012</u>	<u>Encuestas</u>	<u>Porcentaje</u>
0-30	11	4%
31-60	40	14%
61-90	198	69%
91-120	29	10%
NO SE PRONUNCIA	9	3%
TOTAL	287	100%

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercad

Gráfico N° 20: Volumen de ventas semanales de galletas de dulce por unidades año 2012



Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

ANÁLISIS

Mediante la investigación realizada se ha llegado a determinar que la venta de galletas de dulce en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura se ha ido incrementando en los últimos años así lo indica la investigación respectiva, además se pudo determinar que el consumo de Galletas de dulce en la Ciudad de Ibarra es bueno ya que los diversos locales de la ciudad, comercializan semanalmente un aproximado de 61 a 90 galletas de dulce.

3.14. Mercado Meta

Las galletas de quinua con chocolate crocante va dirigido a los habitantes del sector urbano de la ciudad de Ibarra de la Provincia de Imbabura, la comercialización de este producto en un inicio será dirigido a las diversas tiendas, supermercados y panaderías de la ciudad blanca.

3.15. Segmento De Mercado

El segmento del mercado a cual se pretende llegar esta comprendido por personas mayores de edad de ambos sexos.

Cuadro N° 25: Población urbana de Ibarra segmentada por edad y sexo

<u>Edad</u>	<u>Sexo</u>		<u>Total</u>
	<u>Hombre</u>	<u>Mujer</u>	
10 A 14	6617	6400	13017
15 A 24	11976	12416	24392
25 A 34	9795	11145	20940
35 A 44	8000	9460	17460

45 A 54	6073	7107	13180
55 A 64	4007	4651	8658
MAS DE 65	4468	5399	9867
TOTAL	50936	56578	107514

Elaborado por: Los Autores

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

3.16. Identificación De La Demanda

Se ha llegado a determinar mediante la presente investigación que existe un gran número de personas que desearían adquirir el producto novedoso y nutritivo, ya que las galletas de quinua de dulce con chocolate crocante tienen como característica principal de ser sumamente accesibles al tener un precio económico.

Por medio de las encuestas realizadas a las personas de la ciudad de Ibarra, se determina que el 85,86% que corresponden a 92311 personas aproximadamente estarían dispuestos a consumir galletas de Quinua con Chocolate Crocante (Pregunta N° 5 encuesta), no obstante también se llegó a determinar que el 38,23% de las 92311 estarían dispuestas a pagar por nuestro producto un valor de 0,40ctvos de dólar (Pregunta N° 7 encuesta) constituyéndose de esta manera 35291 las personas que estarían dispuestas a consumir nuestro producto y a pagar el valor planteado por nuestro artículo.

Una vez obtenido el número de personas que desean adquirir nuestro producto utilizamos la pregunta N° 6 de la encuesta la cual nos ayudará a conocer el número de unidades de galletas que serán demandadas semanalmente.

Cuadro N° 26: Consumo de galletas de quinua con chocolate crocante por semana

<u>Descripción</u>	<u>Población total</u>	<u>Porcentaje de demanda</u>	<u>Número de personas de demanda</u>	<u>Frecuencia de consumo por u. semanales</u>	<u>Cantidad demandada por semana</u>	<u>Cantidad demandada por año</u>
De 1 a 3 u. por semana	35291	73,30%	25868	2	51737	2483357
De 4 a 6 u. por semana	35291	9,69%	3420	5	17098	820727
De 7 a 9 u. por semana	35291	1,57%	554	8	4433	212762
Más de 10 u. por semana	35291	1,31%	462	10	4623	221909
NO SE PRONUNCIA	35291	14,13%	4987			
TOTAL		100,00%	35291		77891	3738755

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

3.17. Proyección De La Demanda

Para establecer la demanda proyectada se utilizó la información recolectada de las encuestas realizadas a los posibles consumidores del producto tomando en cuenta que el año base del proyecto en este caso es el 2012. La proyección se realiza para 5 años.

Cuadro N° 27: Demanda año base

<u>Año</u>	<u>Consumo</u>
2012	3.738.755

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Cuadro N° 28: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad de Ibarra

<u>Sexo</u>	<u>T.C.</u>
1. Hombre	2,01%
2. Mujer	2,03%
TOTAL	2,02%

Elaborado por: los autores

Fuente: INEC (Censo de población y de vivienda 2010)

Ya que no se posee la información histórica del consumo de Galletas de Quinoa con Chocolate Crocante por ser un producto nuevo, se realizará la proyección de la demanda, tomando como año base el año 2012 y se utilizará la siguiente fórmula:

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

En donde:

C_n: Consumo futuro

C_o: Consumo año 1

i: Tasa de crecimiento

n: Año Proyectado

Para la realización del proceso se calcula la tasa de crecimiento poblacional, a continuación a esta tasa se le convierte en un factor de conversión sumando el número 1 y elevando para el número de años que se desea proyectar, a este resultado se lo multiplica por las unidades de galletas demandadas del año base y se obtiene proyección que se desea conocer.

$$C_n = 3.738.755 (1 + 0.0202)^1$$

$$C_n (2013) = 3.814.278$$

Cuadro N° 29: Proyección de la demanda de las galletas de dulce con chocolate crocante

<u>Año</u>	<u>Cantidad Anual En Unidades De 80 Gramos</u>
2012	3738755
2013	3814278
2014	3891326
2015	3969931
2016	4050124
2017	4131936

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

3.18. Identificación de la oferta

En la ciudad de Ibarra existen personas que en sus tiendas y panaderías se dedican a la comercialización de galletas de dulce, en los diversos sectores de la Ciudad Blanca, para este respectivo estudio se ha realizado el levantamiento de información dirigido a los propietarios de tiendas y panaderías de la ciudad de Ibarra por medio de una Encuesta.

Una vez efectuada la investigación se ha llegado a determinar que existe un gran número de locales que comercializan las galletas de dulce.

Por medio de las encuestas realizadas a los Propietarios de locales que comercializan este producto dentro de la ciudad de Ibarra, se determina que el 100% que corresponden a 1128 locales de la ciudad de Ibarra comercializan este producto entre un volumen que oscila entre 61 a 90 unidades por semana (Pregunta N° 1. Encuesta dirigida a los Propietarios).

Cuadro N° 30: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2008

<u>Unidades</u> <u>de</u> <u>vendidas</u>	<u>Porcentaje</u> <u>de</u> <u>locales</u> <u>según</u> <u>ventas</u> <u>semanales</u>	<u>Número</u> <u>de</u> <u>locales</u> <u>según</u> <u>ventas</u> <u>semanales</u>	<u>Frecuencia</u> <u>de</u> <u>ventas</u> <u>por</u> <u>unidades</u> <u>semanales</u>	<u>Cantidad</u> <u>de</u> <u>vendida</u> <u>semanalmente</u>	<u>Cantidad</u> <u>de</u> <u>vendida</u> <u>anualmente</u>
0-30	1%	16	15	240	11520
31-60	18%	208	30	6249	299962
61-90	51%	574	45	25822	1239464
91-120	8%	90	60	5424	260344
NO SE PRONUNCIA	21%	240	0	0	0
TOTAL	100%	1128		37735	1811289

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Cuadro Nº 31: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2009

<u>Unidades vendidas</u>	<u>Porcentaje de locales según ventas semanales</u>	<u>Número de locales según ventas semanales</u>	<u>Frecuencia de ventas por unidades semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida anualmente</u>
0-30	3%	34	15	510	24480
31-60	14%	158	30	4740	227520
61-90	56%	631	45	28395	1362960
91-120	10%	113	60	6780	325440
NO SE PRONUNCIA	17%	192	0	0	0
TOTAL	100%	1128		40425	1940400

Elaborado por: Los Autores

Fuente: estudio de mercado

Cuadro Nº 32: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2010

<u>Unidades vendidas</u>	<u>Porcentaje de locales según ventas semanales</u>	<u>Número de locales según ventas semanales</u>	<u>Frecuencia de ventas por unidades semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida anualmente</u>
0-30	3%	34	15	510	24480
31-60	14%	158	30	4740	227520
61-90	62%	699	45	31455	1509840
91-120	9%	102	60	6120	293760
NO SE PRONUNCIA	12%	135	0	0	0
TOTAL	100%	1128		42825	2055600

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Cuadro Nº 33: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2011

<u>Unidades vendidas</u>	<u>Porcentaje de locales según ventas semanales</u>	<u>Número de locales según ventas semanales</u>	<u>Frecuencia de ventas por unidades semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida anualmente</u>
0-30	2%	23	15	345	16560
31-60	9%	102	30	3060	146880
61-90	71%	800	45	36000	1728000
91-120	11%	124	60	7440	357120
NO SE PRONUNCIA	7%	79	0	0	0
TOTAL	100%	1128		46845	2248560

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Cuadro Nº 34: Cantidad ofertada de galletas de dulce año 2012

<u>Unidades vendidas</u>	<u>Porcentaje de locales según ventas semanales</u>	<u>Número de locales según ventas semanales</u>	<u>Frecuencia de ventas por unidades semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida semanalmente</u>	<u>Cantidad vendida anualmente</u>
0-30	4%	45	15	675	32400
31-60	14%	157	30	4710	226080
61-90	69%	778	45	35010	1680480
91-120	10%	113	60	6780	325400
NO SE PRONUNCIA	3%	34	0	0	0
TOTAL	100%	1128		47175	2264400

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

3.19. Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta se tomó como base datos de la encuesta realizada a los propietarios de negocios los cuales comercializan las galletas de dulce y se realizó los cálculos respectivos para poder desarrollar este tema importante, cabe recalcar que la información obtenida es una aproximación ya que no existe datos estadísticos que se nos ayude a trabajar con más exactitud.

Cuadro N° 35: Oferta serie histórica

<u>Año</u>	<u>U. de galletas de dulce vendidas por año</u>
2008	1811289
2009	1940400
2010	2055600
2011	2248560
2012	2264400

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

Al haber realizado la investigación respectiva y contar con datos históricos; se deberá realizara la proyección de la oferta con la fórmula de la serie histórica, tomando como año base el 2008 y el final el año 2012, obteniendo así de esta manera la tasa de crecimiento con la que se debe proyectar la oferta.

$$M = C (1 + i)^n$$

En donde:

M: Último Dato de Serie Histórica

C: Primer Dato de Serie Histórica

i: Tasa de crecimiento

n: Cantidad de Datos

$$2264400=1811289 (1+i)^{5-1}$$

$$i(2012)= 5,7\%$$

Una vez obtenida la tasa de crecimiento para la proyección de la Oferta se aplica la siguiente fórmula para obtener la cantidad ofertada proyectada.

$$Cn = Co (1 + i)^n$$

En donde:

Cn: Consumo futuro

Co: Consumo año 1

i: Tasa de crecimiento

n: Año Proyectado

La tasa se le convierte en un factor de conversión sumando el número 1 y elevando para el número de años que se desea proyectar, a este resultado se lo multiplica por las unidades de galletas ofertadas del año base y se obtiene proyección que se desea conocer.

$$Cn=1811289 (1+0.0574049708245)^5$$

$$Cn(2013)= 2394388$$

Cuadro N° 36: Proyección de la oferta de las galletas de dulce

<u>Año</u>	<u>Oferta anual en paquetes de 80 gramos</u>
2012	2264400
2013	2394388
2014	2531838
2015	2677178
2016	2830861
2017	2993366

Elaborado por: los autores

Fuente: estudio de mercado

3.20. Balance oferta-demanda

El balance de oferta – demanda de las galletas de dulce en el sector urbano de la ciudad de Ibarra se lo analiza en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 37: Balance oferta – demanda

<u>Años</u>	<u>Demanda unidades de galletas de dulce</u>	<u>Oferta unidades de galletas de dulce</u>	<u>Demanda insatisfecha</u>
2012	3738755	2264400	1474355
2013	3814278	2394388	1419890
2014	3891326	2531838	1359488
2015	3969931	2677178	1292753
2016	4050124	2830861	1219263
2017	4131936	2993366	1138570

Elaborado por: los autores

Según los resultados del cuadro anterior se puede determinar que la demanda es superior a la oferta del producto, por lo que su aceptación es garantizada, lo que da la posibilidad de llevar adelante la implantación del proyecto.

3.21. Análisis de precios

El precio de Galletas de Dulce comercializado en la ciudad por los diversos locales ha venido cambiando conforme pasa el tiempo. Ya que existe una gran variedad de precios que presenta la competencia que oscilan entre los 0.35 a 1.20 centavos de dólar. Cabe aclarar que la cantidad y la presentación varían de acuerdo a la preferencia que presenta el consumidor.

En los datos obtenidos en la encuesta la mayoría de las personas prefieren pagar precios económicos, mismos que están dispuestas a pagar por un paquete de 80grs. la cantidad de 0.30 a 0.60 centavos, el cual está acorde al mercado y a la economía de país.

3.22. Proyección de precios

Para poder realizar la proyección del precio del producto a ofrecer se ha tomado en cuenta factores como; el nivel económico de los consumidores, precios de venta de la competencia, el precio de productos similares, sustitutos y complementarios.

Por lo que analizando las características de nuestro medio se ha estimado ofrecer el producto a un precio que satisface la producción y la utilidad esperada, el cual se sintetiza en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 38: Precio a ofrecer

<u>Cantidad</u>	<u>Precio</u>
80 grs.	0,40

Elaborado por: los autores

Fuente: encuesta pregunta N°7

Para proyectar el precio se utilizó la tasa de la inflación promedio del periodo 2012 que según el Ministerio de Finanzas del Ecuador asciende a 5.14% la cual sirve para proyectar el precio para los siguientes años.

A continuación se detalla la evolución del precio de venta.

Cuadro N° 39: Proyección de precios

Descripción	Año 0(2012)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
80grs	0,40	0,42	0,44	0,46	0,49	0,51

Elaborado por: los autores

3.23. Comercialización del producto

➤ Producto

El producto a ofrecer es galletas de quinua con chocolate crocante en presentación de 80 gramos, mismo que ayudará a mantener el consumo de productos saludables.

Al ser una microempresa de producción y comercialización de galletas de quinua con chocolate crocante y como elemento principal tiene la quinua, se procederá a describir el producto:

La quinua es fuente de vitaminas E, C y las del complejo B, minerales como calcio, hierro, magnesio, manganeso, fósforo, potasio y zinc. Además contiene ácidos grasos saludables, proteína, fibra y otras sustancias indispensables para la salud. La misma que por sus beneficios está dentro de la dieta de los ecuatorianos, por ende este nuevo

producto representara una alternativa en el área de galletas, con los que actualmente hay en el mercado.

Estas galletas de dulce contienen:

- Harina de Quinua
- Harina Flor
- Polvo de hornear
- Huevos
- Azúcar
- Mantequilla
- Vainilla
- Chocolate

➔ **Modo de preparación:**

Paso Uno:

Se mezcla los dos tipos de harina (quinua y flor) con una cucharadita y media de royal o polvo de hornear

Paso Dos:

Se disuelve el azúcar con la mantequilla y luego se agrega los huevos y se bate hasta que la mezcla se vuelva condensa (hasta que la azúcar se haya disuelto en su gran mayoría. Ojo la mantequilla de estar un poco líquida.

Paso Tres:

Se mezcla lo del primer paso con lo del segundo paso (harina, mantequilla, huevos y azúcar) y se le agrega una cucharadita de vainilla. Luego se procede a amasar la masa hasta su punto medio arenoso, dejar reposar de 10 a 20 minutos.

Paso Cuatro:

Se procede a hacer los moldes de las galletas e introducir las lágrimas de chocolates en la masa, luego procedemos a hornearlas entre 25 y 35 minutos a 100° C.

Paso Cinco:

Se procede a enfriar durante 10 a 20 minutos a las galletas ya horneadas, antes de su consumo o empacamiento

La forma de presentación se muestra a continuación:

Gráfico N° 21: Presentación de 80 gramos



Elaborado por: los autores
Fuente: investigación directa



Elaborado por: los autores
Fuente: investigación directa

3.24. Comercialización o canal de distribución

La forma de comercialización que se pretende con este producto es el canal de distribución indirecta, es decir nuestro producto será comercializado a micro mercados, abastos, supermercados, panaderías, tiendas de la localidad, las mismas que se encargaran de vender las galletas a un consumidor final.

3.25. Publicidad o propaganda

Para dar a conocer el producto primero se dio una caracterización al producto con respecto a su nombre, al ser un producto que requiere ser conocido y no tiene sinónimos el nombre escogido es "CASERITAS", con el fin de lograr captar la atención de los clientes, se ha determinado un pequeño slogan como es "Galletas con sabor de Hogar". A continuación se presenta la forma en la cual se realizara la publicidad:

Gráfico N° 22: Logotipo



Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Gráfico N° 23: Slogan



Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Gráfico N° 24: Afiches



Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Gráfico N° 25: Volantes



Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

3.26. Promociones

Para dar a conocer el producto en sus inicios se hará promociones como degustaciones, con el fin de que el producto tenga acogida por los consumidores.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

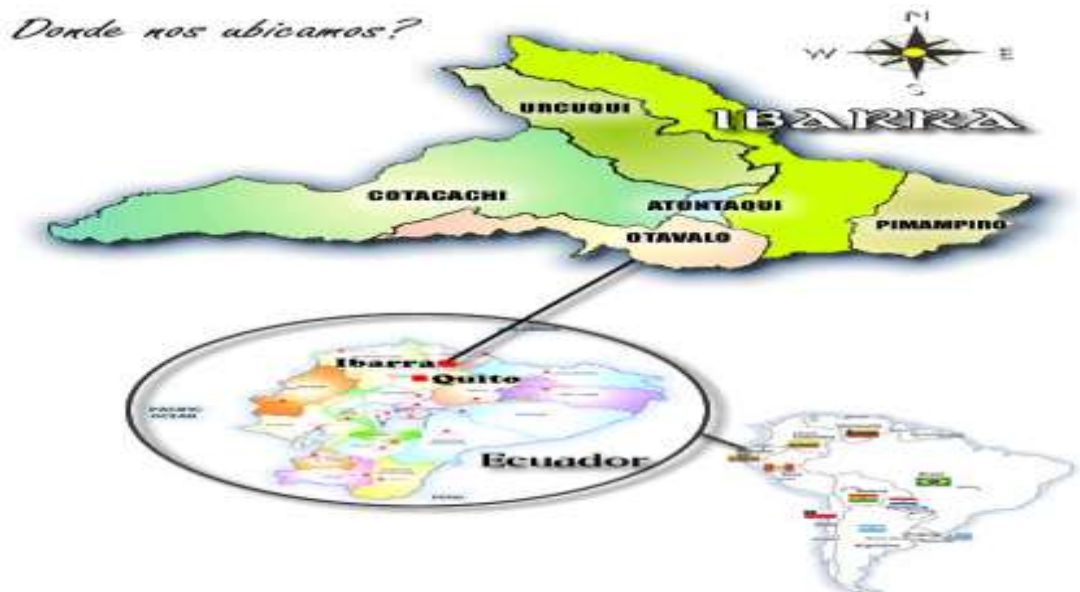
Dentro del Estudio Técnico se determinarán las bases para la correcta construcción y ejecución de los aspectos técnicos del proyecto como son: localización del proyecto, tamaño de la unidad propuesta, aspectos de ingeniería y el presupuesto técnico (inversiones fijas, variables y diferidas necesarias para iniciar el proyecto)

4.1. Localización del proyecto

La localización del proyecto contiene aspectos fundamentales en la creación de la unidad productiva, tomando en cuenta los factores y condiciones apropiadas, con la finalidad de escoger la mejor ventaja estratégica que contribuya a la obtención de una mayor rentabilidad, optimizando y minimizando los costos de producción.

4.1.1. Macro localización

Gráfico N° 26: Macro localización



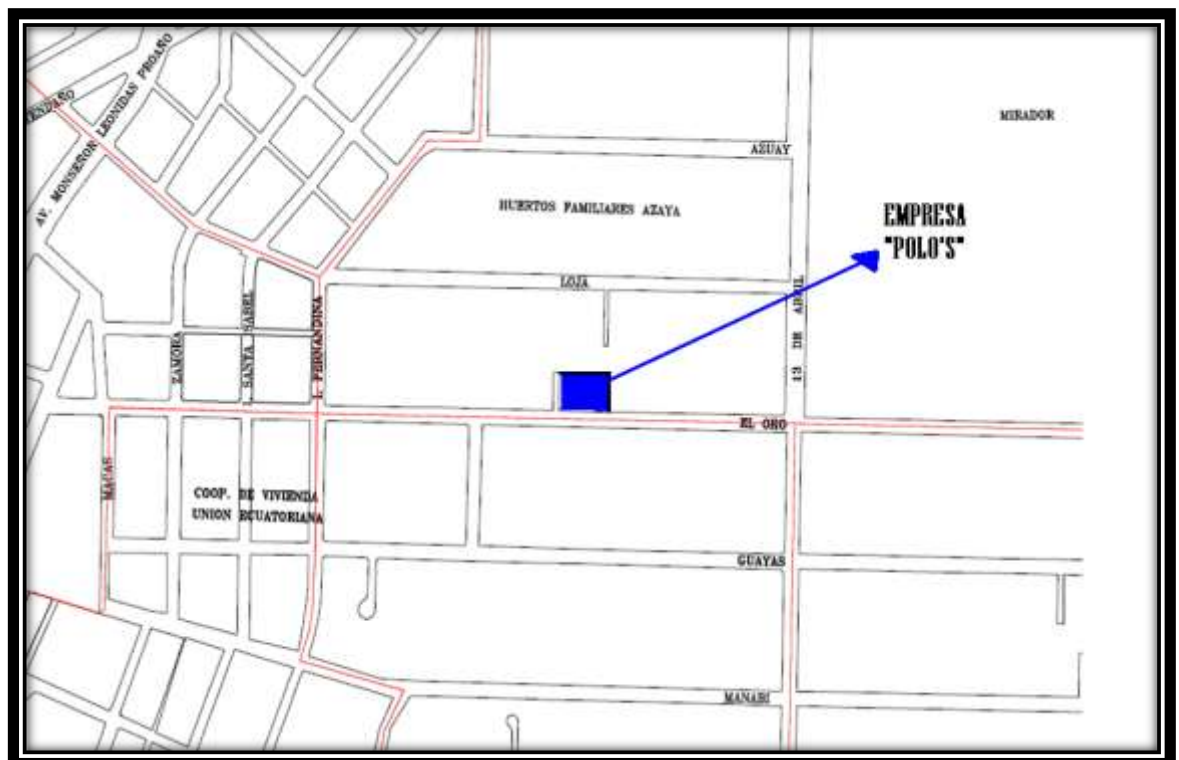
Fuente: Portal web del Municipio de Ibarra

Para la ubicación a nivel macro será dentro del país Ecuador, en la región 1, Provincia de Imbabura, cantón Ibarra, ciudad Ibarra. Dentro de sus límites tenemos, al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

La ciudad de Ibarra contiene los aspectos geográficos y demográficos adecuados para la consecución e instalación de la planta productiva; uno de sus mayores atractivos es su historia cultural dando apertura a un turismo variado y grandes oportunidades de posibles consumidores, además de contener vías en buen estado que facilitara una buena distribución del producto.

4.1.2. Micro localización

Gráfico N° 27: Micro localización



Elaborado por: los autores

Fuente: Municipio de Ibarra, Dirección de Avalúos y Catastros

El proyecto a realizarse se ubicara en el sector de los huertos familiares; en la calle el Oro, entre las calles 13 de Abril e Isla Fernandina, su clima cálido seco es apropiado para la consecución e implantación del proyecto, una ubicación privilegiada lejos del centro de los negocios permitirá una distribución rápida y oportuna a los diferentes lugares a comercializar el producto.

El lugar escogido contiene variables ambientales que minuciosamente fueron analizadas; entre las cuales tenemos la congestión, el ruido, la temperatura y otras importantes que se han considerado para evitar en lo posible causar algún daño a la sociedad cercana.

4.2. Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto de la microempresa, en forma óptima y racional se considera algunos factores que determinan el mismo como son: volumen de demanda, capacidad de producción, tecnología y maquinaria del proceso productivo, disponibilidad de recursos financieros.

El análisis de estos factores permitirán desarrollar un panorama amplio y claro respecto a cuan viable o riesgoso resulta la implementación del proyecto. Los aspectos en este sentido dan la pauta de atractivo o no al inversionista además de tomar en cuenta variables importantes para el desarrollo y duración de la microempresa.

4.2.1. Volumen de demanda

Mediante los datos recopilados se determinó que existe una demanda potencial insatisfecha durante los cinco años proyectados de vida útil del proyecto, lo cual significa que existe un mercado meta que aun no se encuentra saturado por la competencia, esto permitirá una correcta introducción del producto en mención.

Para iniciar el proyecto se tomaría en consideración el 1.419.890 unidades de galletas, que en este caso constituyen la demanda insatisfecha para el año 2013, lo cual sirve como base para iniciar la producción del producto.

Balance Oferta – Demanda

<u>Años</u>	<u>Demanda Unidades De Galletas De Dulce</u>	<u>Oferta Unidades De Galletas De Dulce</u>	<u>Demanda Insatisfecha</u>
2012	3738755	2264400	1474355
2013	3814278	2394388	1419890
2014	3891326	2531838	1359488
2015	3969931	2677178	1292753
2016	4050124	2830861	1219263
2017	4131936	2993366	1138570

Elaborado por: los autores
Fuente: capítulo 3

4.2.2. Capacidad de producción

Tomando en cuenta algunas variables se programa que la microempresa con su capacidad instalada pretende cubrir el 80% para el primer año, el 85% para el segundo año, el 90% el tercer año, para el cuarto año el 95% y en el quinto año se podrá cubrir el 100% de la demanda insatisfecha, con respecto a las unidades a producir.

Cuadro N° 40: Capacidad de producción

<u>Año</u>	<u>Demanda Insatisfecha</u>	<u>Producción</u>
2013	1.419.890	1.135.912
2014	1.359.488	1.155.565
2015	1.292.753	1.163.478
2016	1.219.263	1.158.300
2017	1.138.570	1.138.570

Elaborado por: Los Autores

4.2.3. Tecnología y maquinaria del proceso productivo

Dentro del proceso productivo se utilizara tecnología y maquinaria mejorada y avanzada, utilizando máquinas de punta que permitan dar calidad y un valor agregado. Toda la maquinaria será manejada por personas competentes y calificadas con habilidades y destrezas aptas para la producción.

Para un funcionamiento adecuado de la maquinaria se estima un mantenimiento constante por personas profesionales en el ámbito. Para el requerimiento del mantenimiento se constara con repuestos inmediatos, evitando paralizaciones innecesarias.

4.2.4. Disponibilidad de recursos financieros

Para la creación y consecución del proyecto, se contara con recursos financieros suficientes integrados de la siguiente manera: como primer punto la inversión inicial tendrá un mayor grado de consideración para la creación de la microempresa que será la adecuación y arrendamiento del lugar; el segundo punto se tiene los costos iniciales de materia prima, muebles e inmuebles, entre otros.

Algunas inversiones serán recuperables conforme se desarrolle y avance el proyecto, en consecuencia el financiamiento y la disponibilidad de los recursos financieros no son un limitante para el tamaño del mismo.

4.3. Ingeniería de proyecto

4.3.1. Descripción del Proceso de producción y comercialización

➤ Diagrama de bloques



COMPRA Y RECEPCIÓN DE MATERIALES



ALMACENAMIENTO DE MATERIALES



SELECCIÓN DE MATERIALES A UTILIZARSE



MEZCLA DE MATERIALES



AMASADA



HORNEADA



ENFRIAMIENTO



CLASIFICACIÓN Y EMPACADO AL VACÍO



ALMACENAMIENTO DEL PRODUCTO



COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

El proceso productivo requerido para la elaboración y comercialización de galletas de quinua con chocolate crocante se detalla a continuación:

a) Compra y recepción de materiales

Se realiza el proceso de selección y compra de materiales como es: harina de quinua, harina de trigo (flor), chocolate en pepitas pequeñas, mantequilla, huevos, quinua, azúcar impalpable y royal. Dichos materiales tienen que cumplir con parámetros y cantidades específicas enviadas del área de producción.

b) Almacenamiento de materiales

Se distribuye cada ingrediente en un lugar específico, considerando la cantidad, textura y su utilización inmediata, ocupando en forma adecuada el espacio físico total, además de regular una temperatura adecuada para el sitio.

c) Selección de materiales a utilizarse

Todos los materiales a utilizarse deben ser revisados cuidadosamente antes de utilizarse, en este proceso se selecciona cada ingrediente percatándose de que esté en condiciones óptimas para su uso y en tal medida que no tengan fallas o defectos como en el caso de la harina que no esté a gorgojada.

d) Mezcla de materiales

Se procede a elaborar la masa, para lo cual se mezcla los insumos seleccionados, en donde se combinan los dos tipos de harina con el royal hasta que se haya convertido en un solo ingrediente; después se calienta la mantequilla para llegar a un estado líquido, conjuntamente se agrega el azúcar impalpable y los huevos, se bate para tener un solo insumo fácil de manejar.

e) Amasada

Una vez elaborado los dos insumos se los combinan hasta crear una masa homogénea para luego amasar durante aproximadamente 5 minutos, después agregamos los chocolates en pepitas pequeñas, mezclando de manera que se combinen uniformemente. Luego se deja reposar la masa al menos 10 minutos, por último se desarrolla los moldes de las galletas y se agrega en la parte superior de los mismos, un poco de quinua tostada.

f) Horneada

Se prepara las latas con papel encerado o distribuyendo por toda la lata un poco de mantequilla, se coloca las galletas a una distancia prudencial por el crecimiento de las mismas. Por último se calienta el horno a 175°C y se colocan las latas con las galletas, para luego bajar la temperatura a unos 155°C y dejar reposar de 10 a 20 minutos aproximadamente.

g) Enfriamiento

Una vez terminada la horneada, el producto se encuentra frágil que al mínimo movimiento del mismo se puede resquebrar o romper para evitar esta situación es prudencial dejar reposar las galletas en las latas durante unos 20 minutos a temperatura ambiente.

h) Clasificación y empacado al vacío

En este proceso se realiza la clasificación de las galletas, verificando su peso, tamaño y sus características, una vez que han cumplido con las condiciones óptimas y adecuadas se ejecuta el empacado al vacío en las fundas ya etiquetadas, guardando y entregando a bodega para su almacenamiento.

i) Almacenamiento del producto

Cada proceso es importante por tal motivo su almacenaje de estar bien distribuido por toda la bodega, permitiendo reconocer los productos más antiguos de los nuevos, para evitar quedar en stock con galletas caducadas y de esta manera no incurrir en gastos innecesarios.

j) Comercialización y distribución

La comercialización se realizará con una preventa por partes de los vendedores por medio de visitas a los lugares a distribuir, receptando los pedidos y en un día posterior se ejecutará la distribución a los distintos centros de expendio, facilitando de esta forma al consumidor su adquisición. También se efectuará venta directa dentro del establecimiento en el área de recepción y ventas, de esta manera se procura tener una comercialización efectiva del producto.

4.3.2. Flujograma de producción y comercialización









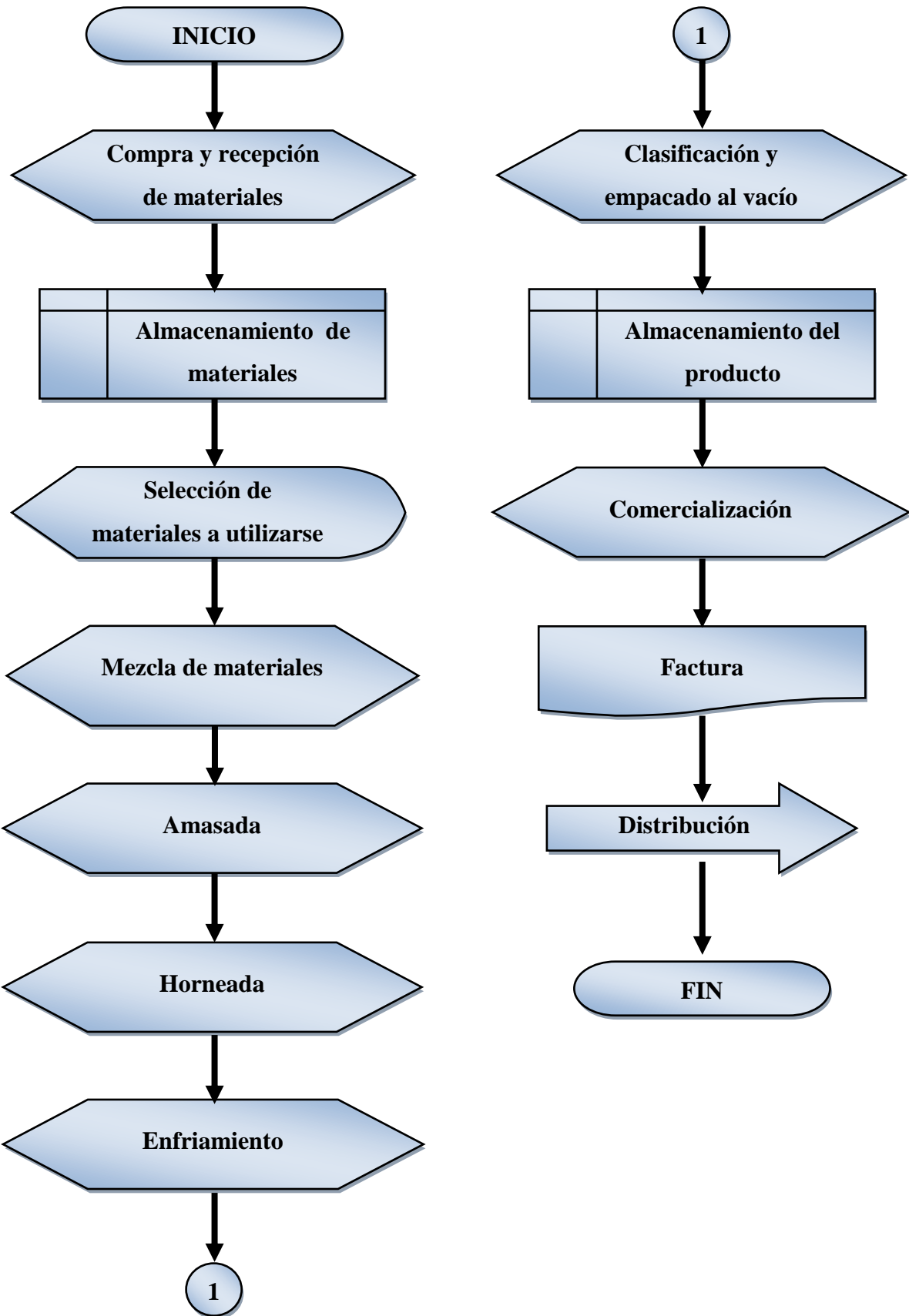
<u>SIMBOLOGÍA</u>	<u>DESCRIPCIÓN</u>
	Inicio o finalización
	Operación
	Almacenamiento
	Preparación
	Documento o archivo
	Conector dentro de página
	Transporte
	Conexión de procesos

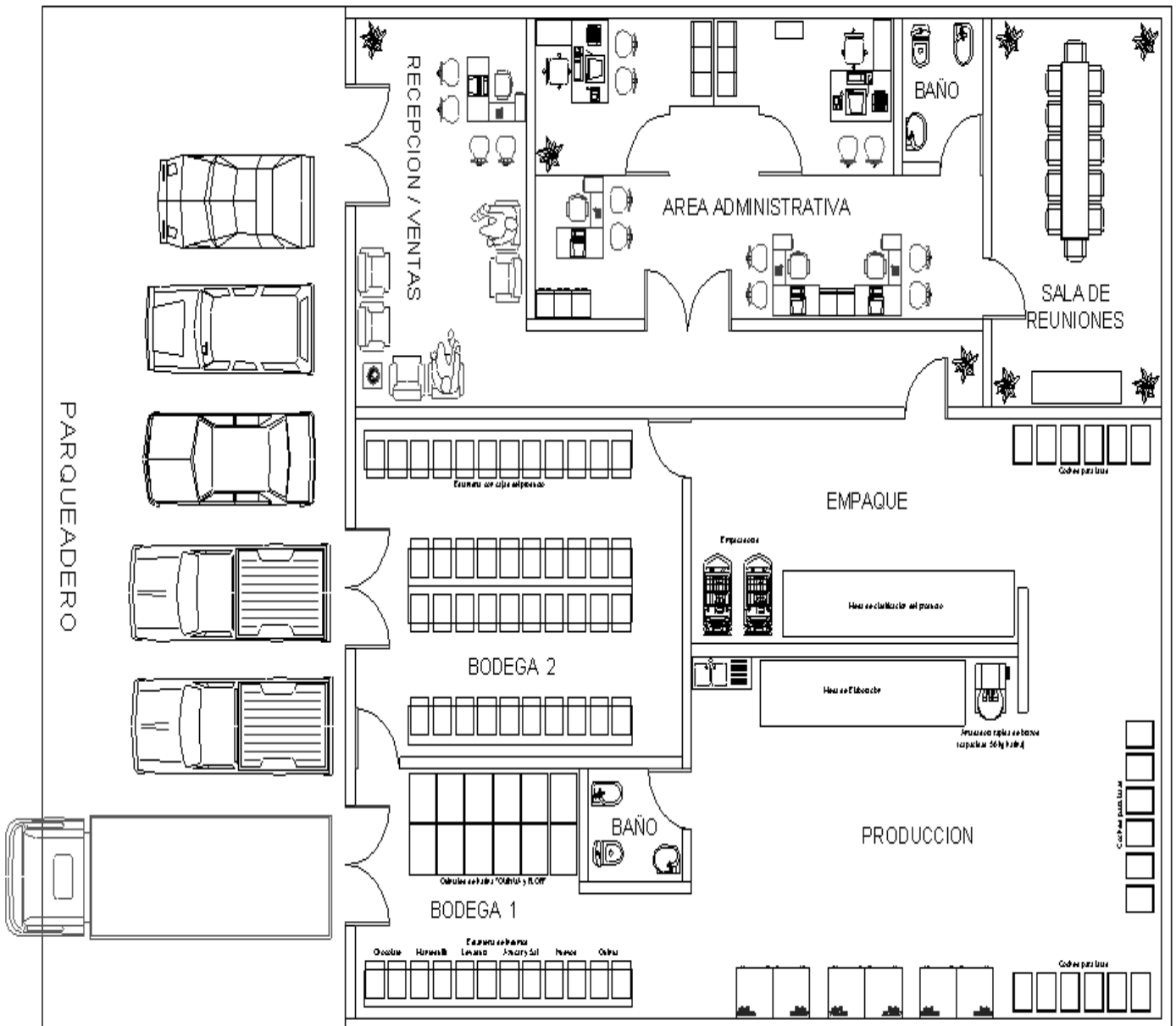
Gráfico N° 28: Flujo de producción y comercialización



4.3.3. Distribución de la planta

El diseño de la infraestructura disponible se realizara de la siguiente manera:

Gráfico N° 29: Diseño de la infraestructura



Elaborado por: Juan Espinosa (estudiante de arquitectura de la Universidad Central de Ecuador)

La microempresa cuenta con los servicios básicos como agua, energía eléctrica, teléfono, internet y vías de comunicación, la misma que tendrá una extensión total de 375.51 m² distribuidos en área administrativa, recepción y ventas, producción, área de empaque, bodega y parqueadero, para lo cual se ha tomado en cuenta tanto la descripción del producto como el proceso productivo del mismo.

El diseño de la planta se realizó en tal forma que permita aprovechar el espacio, controlar el personal y facilitar el tránsito de empleados y materia prima. Para de esta manera evitar confusiones en la producción y elaboración del producto además de suprimir el desperdicio innecesario de tiempo, insumos y recursos económicos.

➤ **Área administrativa**

Estará conformada por las oficinas de gerencia, contabilidad y empleados de oficina; los cuales desempeñarán diferentes funciones establecidas en el manual estructural y funcional. Dicho lugar servirá para recopilar y archivar los datos de toda la actividad productiva, así como la toma de decisiones del curso de la microempresa en relación a las ventas y diferentes problemas dados. Esta parte sea distribuido en 43 m² respectivamente entre escritorios, sillas, archivadores y zona personal de cada individuo que labora en el lugar mencionado.

➤ **Área de recepción y ventas**

Esta área tendrá una dimensión de 23.56 m² ocupados en su mayor parte para la recepción y espera de los clientes así mismo la otra parte conformara la presentación de la microempresa determinada por el escritorio y espacio personal de la secretaria vendedora. Las variables determinantes para la asignación del lugar fueron calculadas de acuerdo al número de personas posibles de ingreso a la institución, considerando en cierta manera la ubicación de muebles y su vez la presentación física.

➤ **Producción**

Producción es uno de los lugares más importantes que ocupara 57.94 m² en los cuales se distribuirán la parte productiva estructurada por la maquinaria y equipos necesarios, incluso aquí se encontrarán algunos insumos y materiales directos e indirectos necesarios para la fabricación de los productos. Además constara con un lugar de aseo para comodidad de los trabajadores de este sitio.

➤ **Área de empaque**

En este lugar se llevará a cabo la selección y empacamiento del producto, considerando la maquinaria y un espacio prudencial para el desenvolvimiento correcto de las operaciones. Dicha área cuenta con las condiciones y distribución adecuada para evitar desperdicios de tiempo y dinero, en tal razón se ha designado 40.92 m² suficientes para realizar las tareas comprendidas en este proceso.

➤ **Bodega**

Para la bodega se considera un espacio 64.42 m² que se encontrará dividido en: bodega 1 diseñada específicamente solo para mantener los materiales e insumos necesarios en la producción, bodega 2 estructurada con estanterías para el reposo de la mercadería ya prepara y empacada para la venta; además de un previo análisis para la movilidad adecuada del personal en el recibimiento y entrega de materia prima y productos.

➤ **Parqueadero**

El parqueadero contara con 111.19 m² para los diferentes vehículos tanto de los clientes y proveedores como de los ejecutivos y personal de la institución. Dicho espacio está preparado para varios tipos de autos como camionetas para despacho, camiones de ingreso y salida de mercadería, y vehículos pequeños de posibles compradores.

4.4. Presupuesto técnico

4.4.1. Requerimiento de maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres

Para alcanzar el desarrollo esperado es necesario contar con cierta maquinaria indispensable para la producción, de igual manera es requerido ciertos equipos así como muebles y enseres dentro de la estructura administrativa para su correcta ejecución.

Se contará con un vehículo preparado especialmente para la distribución de los productos en las diferentes zonas estructuradas en una planificación predeterminada, para eliminar desperdicios de tiempo y dinero de dicha distribución.

Maquinaria a emplearse es la suficiente para la elaboración de galletas según la capacidad instalada, y considerando un porcentaje de iniciación de la misma, hasta ponerla a trabajar al máximo o lo que sería siquiera entre 90% a 95% de su totalidad.

Se consideró los diferentes ambientes de la planta y el tamaño a ocuparse para instalación de los equipos, estableciendo espacios determinados para el libre tráfico de personas y la correcta circulación de ellas con la maquinaria.

Los muebles tienen las dimensiones adecuadas para su utilización, entre las que está archivar los documentos, facturas, respaldos y servir como soporte para los equipos a instalarse en ellos. A continuación se detalla un cuadro de lo antes mencionado:

Cuadro N° 41: Maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres

<u>Concepto</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Precio Unitario</u>	<u>Valor Total</u>	<u>Total</u>
Maquinaria y equipo				
Hornos	3	4.930,00	14.790,00	
Empacadoras	1	4.000,00	4.000,00	
Mescladora	2	3.000,00	6.000,00	
Coche para latas	9	155,12	1.396,08	
Latas planas	150	6,93	1.039,50	
SUBTOTAL				27.225,58
Equipo de computación y oficina				
Computadora	7	639,95	4.479,65	
Impresora	3	129,48	388,44	
Impresora matricial	1	244,18	244,18	
Teléfono	5	50,00	250,00	
SUBTOTAL				5.362,27
Vehículos				
Camión de reparto	1	18.000,00	18.000,00	
SUBTOTAL				18.000,00
Muebles y enseres				
Sillas ejecutivas	6	85,00	510,00	
Sillas	10	39,00	390,00	
Sillones	2	200,00	400,00	
Mesas	2	150,00	300,00	
Escritorios	6	255,00	1.530,00	
Archivadores	6	210,00	1.260,00	
SUBTOTAL				4.390,00
<u>TOTAL</u>				54.977,85

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

4.4.2. Requerimiento de talento humano

Para el cumplimiento y desarrollo de la producción y la comercialización del producto, es necesario mano de obra directa e indirecta calificada, dispuesta a comprometerse con los objetivos de la microempresa. A continuación se detalla el personal requerido para producción, ventas y administración:

Cuadro N° 42: Talento humano

<u>Concepto</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Sueldo o Salario</u> <u>Por Persona</u>	<u>Valor</u> <u>Total</u>	<u>Total</u>
Producción				
Panaderos	4	400,00	1.600,00	
Auxiliar de panadería	2	320,00	640,00	
Empacador	3	350,00	1.050,00	
Bodeguero	2	320,00	640,00	
SUBTOTAL				
Ventas				
Cajera	1	450,00	450,00	
Vendedor	2	600,00	1.200,00	
Chofer de reparto	1	550,00	550,00	
SUBTOTAL				
Administración				
Gerente	1	900,00	900,00	
Contador	1	900,00	900,00	
Auxiliar contable	2	350,00	700,00	
Empleado de limpieza	1	200,00	200,00	
Empleado de oficina	1	320,00	320,00	
SUBTOTAL				
TOTAL				9.150,00

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

La remuneración de cada persona se realizara bajo las condiciones descritas en el código de trabajo y en su contrato individual, en tal razón recibirán todos los beneficios de ley como son: décimo tercero, décimo cuarto, vacaciones, fondos de reserva, utilidades, salario digno, afiliación al seguro social, entre otros. Los sueldos o salarios antes descritos son básicos unificados, lo cual permite que en un tiempo prudencial se realice un incremento de los mismos de acuerdo al trabajo realizado y a las políticas económicas determinadas cada año por el Estado.

4.4.3. Requerimiento materiales de producción, costos y gastos indirectos

Uno de los componentes más importantes para la ejecución del proyecto son los materiales que se utilizaran en la elaboración del producto, la cantidad utilizada se detallara en gramos por cada 1 unidad de producto terminado de 80 gramos.

Los precios considerados en dicho estudio está determinado por cantidades pequeñas, teniendo en cuenta que al comprar al por mayor se reducirán dichos precios en una cifra significativa.

En cada cantidad se ha tomado en cuenta la distribución proporcional de una unidad y todos los materiales utilizados en la elaboración se han investigado individualmente para obtener una mezcla concreta y adecuada en la fabricación del producto.

Existen algunos ingredientes que pueden ser prescindibles o sustituidos por otros dependiendo del resultado final que se quiera obtener, en cambio otros forman parte de su constitución principal y en su defecto se podría disminuir un y amentar oro de manera igualitaria, pero para el caso se utilizarán las cantidades exactas para obtener el resultado deseado.

Cuadro N° 43: Materiales de producción

<u>Concepto</u>	<u>Cantidad (Gr.) X 1 Paquete De 80gr.</u>	<u>Valor</u>	<u>Total</u>
Royal	0,50	0,00500	5.679,56
Mantequilla	15,00	0,05000	56.795,60
Harina de quinua	13,60	0,02450	27.829,84
Harina de trigo	13,60	0,01250	14.198,90
Azúcar	9,00	0,01500	17.038,68
Chocolate	8,00	0,03000	34.077,36
Quinua	4,00	0,01200	13.630,94
Canela	0,60	0,00600	6.815,47
Huevos	0,12	0,01300	14.766,86
TOTAL ANUAL		0,1680	190.833,22

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Es importante tomar en cuenta rubros como costos y gastos indirectos que intervienen de manera indirecta en la fabricación del producto sin la necesidad de constituirse en la parte primordial del mismo, se determinarán los costos y gastos por agua, luz, gas, entre otros. En el siguiente cuadro se muestra los rubros considerados:

Cuadro N° 44: Materiales indirectos

<u>Concepto</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Cantidad A Utilizarse</u>	<u>Total</u>
Fundas de empaque	0,02	1.135.912	22.718,24
Cartones	0,20	2.840	567,96
Moldes	2,00	20	40,00
Menaje			300,00
Gas	2,50	192	480,00
TOTAL ANUAL			24.106,20

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Cuadro N° 45: Otros gastos indirectos

<u>Concepto</u>	<u>Costo Mensual</u>	<u>Número De Veces Al Año</u>	<u>Total</u>
Energía eléctrica	20,00	12	240,00
Agua potable	15,00	12	180,00
Mantenimiento maquinaria	300,00	1	300,00
Arriendo de fabrica	700,00	12	8400,00
TOTAL ANUAL			9.120,00

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

4.4.4. Requerimiento de gastos administrativos, de venta y financieros

En los siguientes cuadros se mostrara los gastos considerados para las diferentes áreas o departamentos constituidos en el presente estudio, dichos rubros comprenden gastos como: suministros de oficina, mantenimiento de computadoras, mantenimiento de vehículo, entre otros.

Cuadro N° 46: Gastos administrativos

<u>Concepto</u>	<u>Valor</u>
Personal administrativo	47.081,16
Suministros de oficina	1.671,55
Suministros de aseo y limpieza	149,62
Servicios básicos	960,00
Arriendo	3.600,00
Mantenimiento equipo de computo	200,00
Gastos constitución	500,00
TOTAL ANUAL	54.162,33

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Cuadro N° 47: Gastos de venta

<u>Concepto</u>	<u>Valor</u>
Personal de ventas	34.179,60
Gasto publicidad	960,00
Combustible	6.480,00
Mantenimiento vehículo	2.590,00
TOTAL ANUAL	44.209,60

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Cuadro N° 48: Gastos financieros

<u>Concepto</u>	<u>Valor Anual</u>
Gasto interés	4.878,98

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

4.5. Inversión total y financiamiento

Para considerar la inversión total se tomará rubros esenciales en la consecución del proyecto, tanto la inversión fija como el funcionamiento inicial de la microempresa determinado por el capital de trabajo tomando en cuenta el periodo de un mes hasta que el negocio comience a generar ingresos propios para mantenerse por sí mismo. Como se trata de un producto de consumo masivo no será necesario estimar un periodo de tiempo más largo, debido que su rotación de inventario es rápida, además de que cubre una necesidad básica para los consumidores.

4.5.1. Inversión fija

Para cubrir con los requerimientos de la inversión fija será necesario contar con maquinaria, equipos de oficina, vehículos entre otros importantes para el inicio de operaciones de la microempresa a continuación presentamos el resumen de dicha inversión;

Cuadro N° 49: Resumen de inversión fija

<u>Descripción</u>	<u>Valor</u>
Maquinaria	27.225,58
Equipo de computación y oficina	5.362,27
Vehículos	18.000,00
Muebles y enseres	4.390,00
TOTAL	54.977,85

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

4.5.2. Capital de trabajo

Se debe considerar un tiempo prudencial hasta que el negocio pueda generar ingresos propios y pueda sostenerse por sí mismo, debido a que se trata de un producto cuya rotación es sumamente rápida y que cubre una necesidad básica de alimentación especialmente centrada en niños, por lo antes mencionado se ha visto prudente incluir dentro de la inversión los costos y gastos de tres meses de funcionamiento del negocio.

Cuadro N° 50: Resumen del capital de trabajo

<u>Concepto</u>	<u>Valor Mensual</u>
Materia prima directa	47.708,30
Mano de obra directa	13.018,46
Costos indirectos de fabricación	10.858,83
Gastos administrativos	13.540,58
Gastos de venta	11.052,40
Gastos financieros	1.219,74
TOTAL	97.398,32

Elaborado por: los autores

4.5.3. Inversión total

Para la inversión total se sumarán los dos rubros antes vistos, la inversión fija y el capital de trabajo tomadas en cuenta para el proyecto.

Cuadro Nº 51: Resumen de inversión total

<u>Concepto</u>	<u>Valor</u>
INVERSIÓN FIJA	54.977,85
Maquinaria	27.225,58
Equipo de computación y oficina	5.362,27
Vehículos	18.000,00
Muebles y enseres	4.390,00
CAPITAL DE TRABAJO	97.398,32
Materia prima directa	47.708,30
Mano de obra directa	13.018,46
Costos indirectos de fabricación	10.858,83
Gastos administrativos	13.540,58
Gastos de venta	11.052,40
Gastos financieros	1.219,74
TOTAL INVERSIÓN	152.376,17

Elaborado por: los autores

4.5.4. Financiamiento

Para realizar la inversión se dispondrá tanto de fondos propios como financiados a través de préstamo bancario. Para el caso cada socio dispone de \$ 56.188,08 dinero efectivo que se encuentra en capacidad inmediata y liquida de los mismos sumando una totalidad de \$ 112.376,17 lo cual cubrirá 73,75% de la inversión del proyecto. La diferencia de \$ 40.000 que representa al 26,25% de la inversión total será financiada por instituciones financieras públicas o privadas, que concederán un crédito a largo plazo para concluir con la totalidad de proyecto.

Cuadro Nº 52: Financiamiento de la inversión

<u>Rubros</u>	<u>Valor</u>	<u>Porcentaje %</u>
Aporte de capital personal	112.376,17	73,75%
Crédito	40.000,00	26,25%
TOTAL	152.376,17	100,00%

Elaborado por: los autores

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

5.1. Determinación de ingresos

Para la determinación de ingresos proyectados se utilizará los datos obtenidos en el estudio de mercado y el estudio técnico. Para las unidades producidas en cada año se ha considerado la capacidad productiva de la microempresa, en tanto que los precios fueron obtenidos en relación al consumidor y la inflación anual del año 2012.

Cuadro Nº 53: Proyección de ingresos

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Cantidad (unidades de 80 g.)	1.135.912	1.155.565	1.163.478	1.158.300	1.138.570
Precio	0,42	0,44	0,46	0,49	0,51
VENTAS ANUALES	477.083,04	508.448,60	535.199,88	567.567,00	580.670,70

Elaborado por: los autores

Fuente: capítulo 3

5.2. Determinación de egresos

Se encuentra conformado por aquellos rubros como costos de producción, gastos administrativos, gastos de venta, gastos financieros, en general todas las partidas influyentes en el costo de producción del producto.

Para la proyección de cada uno de los costos y gastos se utilizó la tasa de inflación anual del 2012 y para fijar los sueldos y salarios básicos unificados se utilizó la tasa de crecimiento de sueldos por medio de la fórmula del monto de los 6 últimos años. A continuación se detallan los rubros considerados:

5.2.1. Costos de producción

➤ Materia prima directa

La materia prima a utilizarse en el proyecto se encuentra determinada por los materiales que actúan directamente en la elaboración del producto, a través de su correcta mezcla se obtendrá los resultados esperados.

Cuadro Nº 54: Proyección de materiales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad (unidades de 80 g.)	1.135.912	1.155.565	1.163.478	1.158.300	1.138.570
Costo	0,17	0,18	0,19	0,20	0,21
TOTAL	190.833,22	204.113,45	216.074,44	226.169,61	233.744,24

Elaborado por: los autores

➤ Materia obra directa

Está conformada por los trabajadores de producción que elaboran el producto, en su totalidad son 9 empleados distribuidos y asignados según las diferentes funciones que cada uno de ellos desempeña.

Cuadro Nº 55: Salarios de trabajadores

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Panaderos	19.200,00	21.065,93	23.113,20	25.359,43	27.823,96
Auxiliar de panadería	7.680,00	8.426,37	9.245,28	10.143,77	11.129,58
Empacador	12.600,00	13.824,52	15.168,04	16.642,13	18.259,47
TOTAL	39.480,00	43.316,82	47.526,52	52.145,33	57.213,02

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 56: Costo de mano de obra directa

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Salario Básico Unificado	39.480,00	43.316,82	47.526,52	52.145,33	57.213,02
Aporte Patronal	4.796,82	5.262,99	5.774,47	6.335,66	6.951,38
Fondo de Reserva	0,00	3.609,74	3.960,54	4.345,44	4.767,75
Décimo Tercero	3.290,00	3.609,74	3.960,54	4.345,44	4.767,75
Décimo Cuarto	2.862,00	3.140,14	3.445,31	3.780,14	4.147,51
Vacaciones	1.645,00	1.804,87	1.980,27	2.172,72	2.383,88
TOTAL	52.073,82	60.744,29	66.647,66	73.124,74	80.231,28

Elaborado por: los autores

➤ **Costos Indirectos de producción**

Dentro de los costos indirectos se encuentran los materiales indirectos, mano de obra indirecta y otros costos o gastos indirectos, los mismos que no actúan directamente en la producción.

Cuadro N° 57: Materiales indirectos

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Fundas de empaque	22.718,24	24.299,22	25.723,15	26.924,95	27.826,69
Cartones	567,96	607,48	643,08	673,12	695,67
Moldes	40,00	-	44,22	-	48,88
Menaje	300,00	-	331,63	-	366,60
Gas	480,00	504,67	530,61	557,89	586,56
TOTAL	24.106,20	25.411,37	27.272,69	28.155,96	29.524,40

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 58: Costo de mano de obra indirecta

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Salario Básico Unificado	7.680,00	8.426,37	9.245,28	10.143,77	11.129,58
Aporte Patronal	933,12	1.023,80	1.123,30	1.232,47	1.352,24
Fondo de Reserva	0,00	702,20	770,44	845,31	927,47
Décimo Tercero	640,00	702,20	770,44	845,31	927,47
Décimo Cuarto	636,00	697,81	765,62	840,03	921,67
Vacaciones	320,00	351,10	385,22	422,66	463,73
TOTAL	10.209,12	11.903,48	13.060,31	14.329,56	15.722,16

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 59: Otros costos indirectos

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Energía eléctrica	240,00	252,34	265,31	278,94	293,28
Agua potable	180,00	189,25	198,98	209,21	219,96
Mantenimiento maqui.	300,00	315,42	331,63	348,68	366,60
Arriendo de fábrica	8.400,00	8.831,76	9.285,71	9.763,00	10.264,82
TOTAL	9.120,00	9.588,77	10.081,63	10.599,83	11.144,66

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 60: Depreciaciones de producción

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Hornos	936,70	936,70	936,70	936,70	936,70
Empacadoras	253,33	253,33	253,33	253,33	253,33
Mescladora	380,00	380,00	380,00	380,00	380,00
Computadora	101,33	101,33	101,33	101,33	101,33
Impresora	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50
Coche para latas	88,42	88,42	88,42	88,42	88,42
Latas planas	65,84	65,84	65,84	65,84	65,84
Mesas	40,71	40,71	40,71	40,71	40,71
TOTAL	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83

Elaborado por: los autores

Cuadro Nº 61: Otros costos indirectos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materiales indirectos	24.106,20	25.411,37	27.272,69	28.155,96	29.524,40
Mano de obra Indirecta	10.209,12	11.903,48	13.060,31	14.329,56	15.722,16
Energía eléctrica	240,00	252,34	265,31	278,94	293,28
Agua potable	180,00	189,25	198,98	209,21	219,96
Mantenimiento maquinaria	300,00	315,42	331,63	348,68	366,60
Arriendo de fábrica	8.400,00	8.831,76	9.285,71	9.763,00	10.264,82
Depreciaciones	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83	1.886,83
TOTAL	45.322,14	48.790,45	52.301,45	54.972,18	58.278,05

Elaborado por: los autores

Cuadro Nº 62: Resumen de costos de producción

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materiales directos	190.833,22	204.113,45	216.074,44	226.169,61	233.744,24
Mano de obra directa	52.073,82	60.744,29	66.647,66	73.124,74	80.231,28
Costos indirectos de fabricación	45.322,14	48.790,45	52.301,45	54.972,18	58.278,05
TOTAL	288.229,18	313.648,20	335.023,56	354.266,53	372.253,57

Elaborado por: los autores

5.2.2. Gastos administrativos

Los gastos administrativos se identifican al momento de llevar la parte organizacional, administrativa, contable de la empresa, además de abarca varias áreas, es fundamental en el momento de toma de decisiones, se puede incluir en estos rubros los de sueldos de personal administrativo, suministro de oficina, artículos de limpieza, servicios básicos, entre otros.

Cuadro N° 63: Suministros de oficina

<u>Concepto</u>	<u>Medida</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Precio Unitario</u>	<u>Total</u>
Papel	Resma	10	3,90	39,00
Tóner de impresora	Unidad	10	82,00	820,00
Cinta para impresora	Unidad	4	2,80	11,20
Perforadoras	Unidad	7	1,95	13,65
Grapadoras	Unidad	7	1,20	8,40
Grapas	Caja	4	0,25	1,00
Saca grapas	Unidad	7	0,50	3,50
Lápiz de minas	Unidad	10	1,25	12,50
Minas	Caja	10	0,35	3,50
Borradores	Unidad	8	0,15	1,20
Clips	Caja	10	0,35	3,50
Esféros	Caja	2	3,00	6,00
Corrector	Unidad	12	0,80	9,60
Cuadernos académicos 100H	Unidad	5	0,80	4,00
Carpetas de cartón	Unidad	50	0,30	15,00
Archiveros A5	Unidad	9	2,60	23,40
Archiveros A4	Unidad	8	2,70	21,60
Facturas	Ciento	100	6,00	600,00
Separadores	Sobre	5	0,90	4,50
Resaltadores	Caja	3	6,00	18,00
Flash memori	Unidad	4	13,00	52,00
TOTAL ANUAL				1.671,55

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 64: Suministros de aseo

<u>Concepto</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Precio Unitario</u>	<u>Total</u>
Jabón líquido	6	3,50	21,00
Desinfectante para pisos	9	5,00	45,00
Papel higiénico	48	0,25	12,00
Escobas	3	2,50	7,50
Trapeadores	5	2,00	10,00
Pala de plástico	2	2,50	5,00
Esponjas	15	0,20	3,00
Silicona para escritorios	6	5,52	33,12
Toallas pequeñas	8	0,50	4,00
Toallas Grandes	3	3,00	9,00
TOTAL ANUAL			149,62

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 65: Servicios básicos

<u>Concepto</u>	<u>Valor</u>
Agua potable	240,00
Energíaeléctrica	180,00
Teléfono	300,00
Internet	240,00
TOTAL ANUAL	960,00

Elaborado por: Los Autores

Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 66: Depreciaciones administrativo

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Computadora	506,63	506,63	506,63	506,63	506,63
Impresora	41,00	41,00	41,00	41,00	41,00
Teléfono	31,67	31,67	31,67	31,67	31,67
Sillas ejecutivas	57,68	57,68	57,68	57,68	57,68
Sillas	52,93	52,93	52,93	52,93	52,93
Escritorios	173,04	173,04	173,04	173,04	173,04
Archivadores	171,00	171,00	171,00	171,00	171,00
TOTAL	1.033,94	1.033,94	1.033,94	1.033,94	1.033,94

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 67: Resumen de gastos administrativos

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Personal	47.081,16	54.970,19	60.312,40	66.173,80	72.604,82
Suministros de oficina	1.671,55	1.757,47	1.847,80	1.942,78	2.042,64
Suministros de aseo y limpieza	149,62	157,31	165,40	173,90	182,84
Servicios básicos	960,00	1.009,34	1.061,22	1.115,77	1.173,12
Arriendo	3.600,00	3.785,04	3.979,59	4.184,14	4.399,21
Mantenimiento equipo de computo	200,00	210,28	221,09	232,45	244,40
Gastos de constitución	500,00	-	-	-	-
Depreciaciones	1.033,94	1.033,94	1.033,94	1.033,94	1.033,94
TOTAL	55.196,27	62.923,57	68.621,44	74.856,78	81.680,97

Elaborado por: los autores

5.2.3. Gastos de venta

Se tiene todo lo relacionado a ventas entre ellos tenemos los sueldos de los vendedores, de los choferes repartidores, combustible, mantenimiento de los vehículos destinados para la distribución, publicidad a realizarse en los diferentes medios de comunicación, depreciaciones de los activos aquí considerados y demás partidas

Cuadro Nº 68: Combustible

<u>Concepto</u>	<u>Costo Mensual</u>	<u>Número De Veces Al Año</u>	<u>Anual</u>
Diesel	240,00	12,00	2.880,00
Gasolina	300,00	12,00	3.600,00
TOTAL ANUAL			6.480,00

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Cuadro Nº 69: Mantenimiento de vehículo

<u>Concepto</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Número De Veces Al Año</u>	<u>Valor</u>
ABC	80,00	4	320,00
Lubricantes	30,00	5	150,00
Filtros	8,00	5	120,00
Cambio de llantas	1000,00	2	2.000,00
TOTAL ANUAL			2.590,00

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Cuadro N° 70: Depreciaciones ventas

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Computadora	101,33	101,33	101,33	101,33	101,33
Impresora matricial	38,66	38,66	38,66	38,66	38,66
Teléfono	7,92	7,92	7,92	7,92	7,92
Camión de reparto	2.442,86	2.442,86	2.442,86	2.442,86	2.442,86
Sillas ejecutivas	11,54	11,54	11,54	11,54	11,54
Sillones	54,29	54,29	54,29	54,29	54,29
Escritorios	34,61	34,61	34,61	34,61	34,61
TOTAL	2.691,19	2.691,19	2.691,19	2.691,19	2.691,19

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 71: Resumen de gastos en ventas

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Personal	34.179,60	39.915,11	43.794,22	48.050,31	52.720,03
Gasto publicidad	960,00	1.009,34	1.061,22	-	-
Combustible	6.480,00	6.813,07	7.163,26	7.531,46	7.918,57
Mantenimiento vehículo	2.590,00	2.723,13	2.863,09	3.010,26	3.164,98
Depreciaciones	2.691,19	2.691,19	2.691,19	2.691,19	2.691,19
TOTAL	46.900,79	53.151,84	57.572,99	61.283,21	66.494,77

Elaborado por: los autores

5.2.4. Gastos financieros

Dentro de los gastos financieros tenemos como único componente el interés por el préstamo a realizarse para la inversión inicial del proyecto el cual es de 40.000 dólares, dicho préstamo se realizará en las diferentes instituciones financieras tanto públicas como privadas que incentivan al desarrollo micro empresarial y al fomento de generación de empleos, los criterios del crédito son pagaderos a 3 años a una tasa anual del 14%. A continuación se detalla la tabla de amortización:

Consideraciones Para La Deuda	
Monto:	40.0000
Interés:	14%
Plazo:	3 años
Moneda:	Dólares
Numero de periodos	36

Cuadro N° 72: Tabla de amortización

<u>Periodos</u>	<u>Pago</u>	<u>Cuota de Int.</u>	<u>Cuota de Capital</u>	<u>Capital Insoluto</u>
				40.000,00
1	1.367,11	466,67	900,44	39.099,56
2	1.367,11	456,16	910,94	38.188,62
3	1.367,11	445,53	921,57	37.267,05
4	1.367,11	434,78	932,32	36.334,72
5	1.367,11	423,91	943,20	35.391,52
6	1.367,11	412,90	954,20	34.437,32
7	1.367,11	401,77	965,34	33.471,98
8	1.367,11	390,51	976,60	32.495,38
9	1.367,11	379,11	987,99	31.507,39
10	1.367,11	367,59	999,52	30.507,87
11	1.367,11	355,93	1.011,18	29.496,69
12	1.367,11	344,13	1.022,98	28.473,72
13	1.367,11	332,19	1.034,91	27.438,80
14	1.367,11	320,12	1.046,99	26.391,82
15	1.367,11	307,90	1.059,20	25.332,62
16	1.367,11	295,55	1.071,56	24.261,06
17	1.367,11	283,05	1.084,06	23.177,00
18	1.367,11	270,40	1.096,71	22.080,29
19	1.367,11	257,60	1.109,50	20.970,79
20	1.367,11	244,66	1.122,45	19.848,35
21	1.367,11	231,56	1.135,54	18.712,80
22	1.367,11	218,32	1.148,79	17.564,02

23	1.367,11	204,91	1.162,19	16.401,82
24	1.367,11	191,35	1.175,75	15.226,07
25	1.367,11	177,64	1.189,47	14.036,61
26	1.367,11	163,76	1.203,34	12.833,26
27	1.367,11	149,72	1.217,38	11.615,88
28	1.367,11	135,52	1.231,59	10.384,29
29	1.367,11	121,15	1.245,96	9.138,33
30	1.367,11	106,61	1.260,49	7.877,84
31	1.367,11	91,91	1.275,20	6.602,65
32	1.367,11	77,03	1.290,07	5.312,57
33	1.367,11	61,98	1.305,13	4.007,45
34	1.367,11	46,75	1.320,35	2.687,10
35	1.367,11	31,35	1.335,76	1.351,34
36	1.367,11	15,77	1.351,34	0,00

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

Cuadro N° 73: Gasto interés

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>
Gasto interés	4.878,98	3.157,62	1.179,19

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 74: Resumen total de egresos

<u>Concepto</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Costo de producción	288.229,18	313.648,20	335.023,56	354.266,53	372.253,57
Gastos administrativos	55.196,27	62.923,57	68.621,44	74.856,78	81.680,97
Gastos de venta	46.900,79	53.151,84	57.572,99	61.283,21	66.494,77
Gastos financieros	4.878,98	3.157,62	1.179,19	-	-
TOTAL	395.205,22	432.881,22	462.397,18	490.406,52	520.429,31

Elaborado por: los autores

5.3. Estados financieros proforma

Para una correcta evaluación económica – financiera, se estable los estados financieros, de esta manera se aplican diferentes criterios de evaluación para dichos estados.

5.3.1. Estado de situación inicial

Con dicho estado se determina la posición financiera inicial incluyendo en esta la inversión inicial en la que consta el capital de trabajo invertido, el crédito, y la inversión fija establecida anteriormente, como es inicial la fecha a considerarse será en el momento de inicio de operaciones.

BALANCE DE SITUACION INICIAL

AÑO 0

ACTIVOS

PASIVOS

ACTIVOS CORRIENTES

97.398,32

PASIVOS NO CORRIENTES

40.000,00

Capital de trabajo 97.398,32

Préstamo bancario 40.000,00

ACTIVOS NO CORRIENTES

54.977,85

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

TOTAL PASIVO

40.000,00

Maquinaria 27.225,58

PATRIMONIO

Equipo de computación y oficina 5.362,27

Vehículos 18.000,00

Aporte de capital 112.376,17

Muebles y enseres 4.390,00

TOTAL PATRIMONIO

112.376,17

TOTAL ACTIVOS

152.376,17

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO

152.376,17

5.3.2. Estado de pérdidas y ganancias

Tiene varias funciones; una de ellas es determinar si existe beneficio o pérdida económica a través del cálculo de múltiples rubros, otras de las funciones primordiales es dar la pauta para establecer los flujos de netos de efectivo para evaluar el rendimiento de la inversión.

Cuadro N° 75: Estado de pérdidas y ganancias

<u>Descripción</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Ingresos	477.083,04	508.448,60	535.199,88	567.567,00	580.670,70
(-) Costo de producción	288.229,18	313.648,20	335.023,56	354.266,53	372.253,57
Utilidad bruta	188.853,86	194.800,40	200.176,32	213.300,47	208.417,13
(-) Gastos administrativos	55.196,27	62.923,57	68.621,44	74.856,78	81.680,97
(-) Gastos de venta	46.900,79	53.151,84	57.572,99	61.283,21	66.494,77
Utilidad operativa	86.756,80	78.725,00	73.981,89	77.160,48	60.241,39
(-) gastos financieros	4.878,98	3.157,62	1.179,19	0,00	0,00
Utilidad antes de participación trabajadores	81.877,82	75.567,38	72.802,70	77.160,48	60.241,39
(-) Participación trabajadores	12.281,67	11.335,11	10.920,41	11.574,07	9.036,21
Utilidad antes de impuestos	69.596,15	64.232,27	61.882,30	65.586,41	51.205,18
(-) Impuesto a la renta	17.399,04	16.058,07	15.470,57	16.396,60	12.801,30
Utilidad neta proyectada	52.197,11	48.174,20	46.411,72	49.189,81	38.403,89

Elaborado por: los autores

5.3.3. Flujo de Caja o Efectivo

El flujo de caja mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima que la empresa tendrá en un determinado periodo, para luego evaluar la situación del financiamiento que pudiere tener a demás de ser la base para el establecimiento de indicadores económicos financieros. A continuación se presenta el flujo de caja proyectado:

Cuadro N° 76: Flujo de caja

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fuente de Ingresos						
Inversión	-152.376,17					
Préstamo Bancario	40.000,00					
Utilidad neta proyecta		52.197,11	48.174,20	46.411,72	49.189,81	38.403,89
Depreciación de activos		5.611,96	5.611,96	5.611,96	5.611,96	5.611,96
TOTAL DE INGRESOS		57.809,07	53.786,16	52.023,68	54.801,76	44.015,84
Egresos						
Pago del principal		11.526,28	13.247,64	15.226,07		
TOTAL EGRESOS		11.526,28	13.247,64	15.226,07		
FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO	-112.376,17	46.282,78	40.538,51	36.797,61	54.801,76	44.015,84

Elaborado por: los autores

5.4. Evaluación financiera

La evaluación financiera permite realizar un análisis del cálculo que la inversión rinde fruto ante diferentes situaciones que tiene de exposición dicho dinero, tomando la decisión más adecuada frente la capacidad de desarrollar el proyecto o ejecutar algún tipo de inversión alternativa.

5.4.1. Tasa de Rendimiento Medio y Costo De Capital

La tasa de rendimiento medio permite actualizar los flujos netos de efectivo futuros, es decir trae a valor presente los beneficios económicos que se hubiese tenido en distintos periodos.

Para el caso se ha tomado la tasa pasiva referencial de 4.53% publicada por el Banco Central del Ecuador y tasa de interés del crédito de 14%

Cuadro N° 77: Costo de capital

<u>Descripción</u>	<u>Valor</u>	<u>Porcentaje</u> <u>%</u>	<u>Tasa</u> <u>Ponderada</u>	<u>Valor</u> <u>Ponderado</u>
Aporte de capital personal	112.376,17	73,75%	4,53%	3,34%
Crédito	40.000,00	26,25%	14,00%	3,68%
COSTO DE CAPITAL				7,02%

Elaborado por: los autores

$$\text{TRM} = (1 + \text{CK})(1 + \text{IF}) - 1$$

De donde:

CK= costo de capital

IF= inflación anual año 2012 = 5.14%

$$\text{TRM} = (1 + 0,0702)(1 + 0,0514) - 1$$

$$\text{TRM} = 12,52\%$$

5.4.2. Valor Actual Neto

Es un indicador que mide el monto de los beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión.

Como la tasa de rendimiento medio es de 12,52%, tenemos que aplicar dicho porcentaje en la siguiente fórmula:

$$VAN = -Inv.Ini. + \frac{FNC}{(1+i)^1} + \frac{FNC}{(1+i)^2} + \frac{FNC}{(1+i)^3} + \frac{FNC}{(1+i)^4} + \frac{FNC}{(1+i)^5}$$

De donde;

FNC= flujo neto de caja

i= tasa de rendimiento medio

$$VAN = -112.376,17 + \frac{41.134,19}{(1+0,1252)^1} + \frac{32.028,36}{(1+0,1252)^2} + \frac{25.839,26}{(1+0,1252)^3} + \frac{34.198,13}{(1+0,1252)^4} + \frac{24.412,85}{(1+0,1252)^5}$$

Cuadro N° 78: Valor actual neto

<u>Años</u>	<u>Inversión Inicial</u>	<u>Flujos Netos</u>	<u>Factor 12,52%</u>	<u>Flujos De Caja Actualizados</u>
0	- 112.376,17			- 112.376,17
1		46.282,78	1,12516573	41.134,19
2		40.538,51	1,26599792	32.021,00
3		36.797,61	1,42445748	25.832,72
4		54.801,76	1,60275074	34.192,32
5		44.015,84	1,80336021	24.407,68
VAN				45.211,74

Elaborado por: los autores

VAN > 0; Es viable

VAN = 0; Es indiferente

VAN < 0; No es viable

El resultado que se obtiene del VAN es positivo por lo tanto se trata de un proyecto viable, debido a que después de recuperar la inversión se tiene un valor de 45.211,74.

5.4.3. Tasa interna de retorno

Dicha tasa mide la rentabilidad del proyecto como un porcentaje, ubicándose en escenarios distintos hasta llegar a un VAN resultante negativo, para de esta manera presentar un índice acercado en el que el VAN sea cero, o sea el proyecto es indiferente. Para que el proyecto sea aceptado dicha tasa tiene que ser mayor que la tasa de rendimiento medio.

Para realizar el cálculo ubicamos la TIR, en dos escenarios arbitrarios uno con VAN positivo y el otro con VAN negativo.

Cuadro Nº 79: Cálculo de tasa interna de retorno

Años	Flujos Netos	Tasa De Descuento	
		0,25	0,30
0	-112.376,17	-112.376,17	-112.376,17
1	46.282,78	37.026,23	35.602,14
2	40.538,51	25.944,65	23.987,29
3	36.797,61	18.840,37	16.749,02
4	54.801,76	22.446,80	19.187,62
5	44.015,84	14.423,11	11.854,75
VAN		6.305,25	-4.995,05

Elaborado por: los autores

La fórmula para calcular el TIR es la siguiente:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

De donde;

Ti= tasa inferior de redescuento

Ts= Tasa superior de redescuento

VAN_{Ti}= es el VAN calculado con la tasa inferior de redescuento

VANTs= es el VAN calculado con la tasa superior de redescuento

Reemplazando

$$TIR = 0,25 + (0,30 - 0,25) \frac{6.322,86}{6.322,86 - (-4.979,51)}$$

$$TIR = 27,79\%$$

Como la tasa interna de retorno tuvo como resultado 27,79%, y es mayor que la tasa de rendimiento media, entonces el proyecto se considera aceptable y viable.

5.4.4. Análisis de Sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad del proyecto se aplicó dos escenarios; el primero en el que las ventas se disminuyeran en un 2% y el segundo en el que las ventas se redujeran en un 4%, con el propósito de establecer hasta qué punto el proyecto es aceptable.

➤ **Primer caso**

Cuadro N° 80: Estado de pérdidas y ganancias 2% de disminución en las ventas

<u>Descripción</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Ingresos	467.541,38	498.279,63	524.495,88	556.215,66	569.057,29
(-) Costo de producción	288.229,18	313.648,20	335.023,56	354.266,53	372.253,57
Utilidad bruta	179.312,20	184.631,43	189.472,33	201.949,13	196.803,72
(-) Gastos administrativos	55.196,27	62.923,57	68.621,44	74.856,78	81.680,97
(-) Gastos de venta	46.900,79	53.151,84	57.572,99	61.283,21	66.494,77
Utilidad operativa	77.215,14	68.556,02	63.277,89	65.809,14	48.627,98
(-) gastos financieros	4.878,98	3.157,62	1.179,19	0,00	0,00
Utilidad antes de participación trabajadores	72.336,16	65.398,40	62.098,70	65.809,14	48.627,98
(-) Participación trabajadores	10.850,42	9.809,76	9.314,81	9.871,37	7.294,20
Utilidad antes de impuestos	61.485,74	55.588,64	52.783,90	55.937,77	41.333,78
(-) Impuesto a la renta	15.371,43	13.897,16	13.195,97	13.984,44	10.333,45
Utilidad neta proyectada	46.114,30	41.691,48	39.587,92	41.953,33	31.000,34

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 81: Flujo de caja (-2%)

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fuente de Ingresos						
Inversión	-52.376,17					
Préstamo Bancario	40.000,00					
Utilidad neta proyecta		46.114,30	41.691,48	39.587,92	41.953,33	31.000,34
Depreciación de activos		5.611,96	5.611,96	5.611,96	5.611,96	5.611,96
TOTAL DE INGRESOS		51.726,26	47.303,44	45.199,88	47.565,28	36.612,29
Egresos						
Pago del principal		11.526,28	13.247,64	15.226,07	-	-
TOTAL EGRESOS		11.526,28	13.247,64	15.226,07	-	-
FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO	-112.376,17	40.199,98	34.055,80	29.973,81	47.565,28	36.612,29

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 82: Análisis TIRY VAN

AÑOS	FLUJOS NETOS
0	- 112.376,17
1	40.199,98
2	34.055,80
3	29.973,81
4	47.565,28
5	36.612,29
ANÁLISIS	
TRM	12,52%
VAN	21.274,04
TIR	19,91%
ACEPTABLE	

Elaborado por: los autores

Como se observa al reducir las ventas en 2%, el proyecto sigue siendo aceptable y atractivo, porque aun en estas condiciones; el VAN sigue siendo positivo con una tasa interna de retorno es 19,91%, siendo de esta manera mayor a la tasa de rendimiento medio.

➤ **Segundo caso**

Cuadro N° 83: Estado de pérdidas y ganancias 4% de disminución en las ventas

<u>Descripción</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Ingresos	457.999,72	488.110,66	513.791,88	544.864,32	557.443,87
(-) Costo de producción	288.229,18	313.648,20	335.023,56	354.266,53	372.253,57
Utilidad bruta	169.770,54	174.462,46	178.768,33	190.597,79	185.190,30
(-) Gastos administrativos	55.196,27	62.923,57	68.621,44	74.856,78	81.680,97
(-) Gastos de venta	46.900,79	53.151,84	57.572,99	61.283,21	66.494,77
Utilidad operativa	67.673,48	58.387,05	52.573,90	54.457,80	37.014,56
(-) gastos financieros	4.878,98	3.157,62	1.179,19	0,00	0,00
Utilidad antes de participación trabajadores	62.794,50	55.229,43	51.394,71	54.457,80	37.014,56
(-) Participación trabajadores	9.419,18	8.284,41	7.709,21	8.168,67	5.552,18
Utilidad antes de impuestos	53.375,33	46.945,02	43.685,50	46.289,13	31.462,38
(-) Impuesto a la renta	13.343,83	11.736,25	10.921,38	11.572,28	7.865,59
Utilidad neta proyectada	40.031,50	35.208,76	32.764,13	34.716,85	23.596,78

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 84: Flujo de caja (-4%)

<u>Concepto</u>	<u>Año 0</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>
Fuente de Ingresos						
Inversión	-152.376,17					
Préstamo Bancario	40.000,00					
Utilidad neta proyecta		40.031,50	35.208,76	32.764,13	34.716,85	23.596,78
Depreciación de activos		5.611,96	5.611,96	5.611,96	5.611,96	5.611,96
TOTAL DE INGRESOS		45.643,45	40.820,72	38.376,08	40.328,80	29.208,74
Egresos						
Pago del principal		11.526,28	13.247,64	15.226,07	-	-
TOTAL EGRESOS		11.526,28	13.247,64	15.226,07	-	-
FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO	-112.376,17	34.117,17	27.573,08	23.150,01	40.328,80	29.208,74

Elaborado por: los autores

Cuadro N° 85: Análisis TIRY VAN

<u>Años</u>	<u>Flujos Netos</u>
0	- 112.376,17
1	34.117,17
2	27.573,08
3	23.150,01
4	40.328,80
5	29.208,74
ANÁLISIS	
TRM	12,52%
VAN	- 2.663,65
TIR	11,55%
NO ACEPTABLE	

Elaborado por: los autores

En esta caso se puede determinar que el valor actual neto es negativo eso quiere decir que no se va a recuperar la inversión y como la tasa interna de retorno 11,55% es menor que la tasa de rendimiento medio se recomienda no aceptar el proyecto debido a que el mismo no es viable.

5.4.5. Periodo de recuperación de la inversión

Es lapso o periodo de tiempo en el cual se recuperará la inversión inicial, basando en flujos de caja que genera en cada periodo de su vida útil, en tal manera viene dado por la recuperación real a valor presente de los flujos netos.

Inversión neta = 112.376,17 dólares

Cuadro N° 86: Cálculo del periodo de recuperación de la inversión

<u>Años</u>	<u>Flujos Netos</u>	<u>Flujos De Caja Actualizados</u>
0	- 112.376,17	-
1	46.282,78	41.134,19
2	40.538,51	32.021,00
3	36.797,61	25.832,72
4	54.801,76	34.192,32
5	44.015,84	24.407,68
TOTAL	110.060,35	157.587,91

Elaborado por: los autores

$$\text{PRI} = \frac{\text{INVERSIÓN INICIAL}}{\text{PROMEDIO DE FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{PRI} = 3,57$$

PRI = 3 años; 6 meses; 22 días

Con los flujos netos actualizados la inversión inicial se recuperaría en 3 años y 6 meses, eso quiere decir que la inversión traída a valor presente con una tasa aceptable, se recuperaría casi en la quita parte del tiempo de vida útil del proyecto.

5.4.6. Relación beneficio / costo

Es la relación que refleja el valor que tiene el proyecto tanto para beneficios como para costo (ingresos y egresos)

Para el análisis de dicha relación se tomara los valores mayores, menores o iguales a uno, esto quiere decir que;

B/C > 1 los ingresos son mayores que los egresos, proyecto aconsejable

B/C = 1 los ingresos son iguales a los egresos; proyecto indiferente

B/C < 1 los ingresos son menores que los egresos; proyecto no aconsejable

Cuadro N° 87: Relación beneficio / costo

<u>Año</u>	<u>Ingresos</u>	<u>Egresos</u>	<u>Ingresos Actualizados</u> <u>12,52%</u>	<u>Egresos Actualizados</u> <u>12,52%</u>
1	477.083,04	395.205,22	424.011,35	351.241,78
2	508.448,60	432.881,22	401.618,83	341.928,86
3	535.199,88	462.397,18	375.721,91	324.612,83
4	567.567,00	490.406,52	354.120,57	305.978,03
5	580.670,70	520.429,31	321.993,74	288.588,66
TOTAL			1.877.466,39	1.612.350,17

Elaborado por: los autores

$$RB/C = \frac{\sum \text{INGRESOS NETOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS NETOS ACTUALIZADOS}}$$

$$RB/C = \frac{1.877.466,39}{1.612.350,17}$$

RB/C=	1,16
-------	------

En esta relación se puede deducir que por cada dólar de inversión, genera 1,16 dólares de ingresos, debido a que se midió el beneficio de dinero invertido por medio de los ingresos y egresos deflactados.

5.4.7. Punto de equilibrio

Es el nivel en donde los ingresos se igualan a los costos, produciendo una rentabilidad igual a 0,16 sirve para tomar como base la generación de ganancias a través de una cantidad de unidades a producir.

Debido a su precisión se debe calcular solo del primer año, porque mientras más tardío es el pronóstico es menos cierto.

Cuadro N° 88: Cálculo del punto de equilibrio

<u>Rubros</u>	<u>Costo Fijo</u>	<u>Costo Variable</u>
Ingresos	477.083,04	
Costos indirectos de fabricación	11.006,827	
Gastos administrativos	55.196,269	
Gasto publicidad	960,000	
Combustible	6.480,000	
Mantenimiento vehículo	2.590,000	
Depreciación	2.691,190	
Gasto interés	4.878,978	
Materiales directos		190.833,22
Mano de obra directa		52.073,82
Materiales indirectos		24.106,20
Mano de obra Indirecta		10.209,12
Personal ventas		34.179,60
TOTAL	83.803,26	311.401,95

Elaborado por: los autores

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{VENTAS}}}$$

$$PE = \frac{83.803,26}{1 - \frac{311.401,95}{477.083,04}}$$

$$PE\$ = 241.313,70$$

El punto de equilibrio indica que la microempresa debe tener ingresos de por lo menos 241.313,70 dólares, para comenzar a recuperar lo invertido y caer en un déficit financiero.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

6.1. Estructura Organizacional

Son todos los aspectos exigidos por la ley para implementar y desarrollar las actividades relacionadas con el negocio.

6.1.1. Determinación de la forma jurídica

Toda Entidad necesita un nombre que sea cómodo de enunciar, creativo, que vaya acorde a la actividad que se va a realizar haciéndolo más aceptable en el mercado.

La microempresa será una Compañía de Responsabilidad Limitada misma que se constituirá mediante un contrato, puesto que está formada por dos socios con objetivos similares. Además se dará cumplimiento con todos los requisitos que la Ley de Compañías exige, por lo cual la denominación de esta nueva unidad productiva sería: “Polos” Cía. Ltda. Mientras que el nombre de su producto será “Caseritas”.

6.1.2. Representante Legal

El representante legal será el señor Alexander Paúl Castillo Narvárez, domiciliado en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, mayor de edad, legalmente capaz de contratar y obligarse, quien ejercerá sus actos por propios derechos elegida en asamblea general de socios en la compañía limitada manifestando su voluntad de constituir esta empresa.

6.1.3. Domicilio

Para el caso de la microempresa Polos la ubicación será en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura sector de Miravalle.

6.1.4. Misión

La microempresa "POLOS Cía. Ltda." tiene como misión esencial satisfacer las necesidades y cumplir con las expectativas de sus clientes, a través de la producción y comercialización de las galletas de dulce caseritas, ofreciendo un producto de calidad y una buena atención personalizada; logrando constituirse de esta manera en una entidad líder en el mercado local.

6.1.5. Visión

La microempresa "Polos Cía. Ltda.", en el año 2017, será una microempresa líder en el mercado en la producción y comercialización de galletas de quinua con chocolate crocante. Nuestra meta es alcanzar la satisfacción de todos sus clientes a través del mejoramiento continuo de sus procesos productivos, asegurando la confianza de los socios y del equipo de trabajo de esta entidad.

6.1.6. Objetivos estratégicos.

- Posesionar nuestra marca dentro del mercado provincial
- Buscar constantemente nuevas tecnologías para el mejoramiento continuo en los procesos productivos.
- Crear y potenciar estilos de vida saludables, promoviendo una adecuada alimentación en las personas de la localidad.

- Capacitar a nuestro equipo de trabajo en todas las áreas, potenciando los valores de profesionalismo, calidad y servicio.
- Buscar la eficacia y la excelencia en la producción y comercialización del producto, mediante una organización bien estructurada en la que cada quién, asuma sus responsabilidades frente a la Institución y que responda a los requerimientos del mercado local
- Respetar el medio ambiente a través del desarrollo sostenible en todos los procesos de producción.

6.1.7. Políticas

- Producción y comercialización de manera eficiente y eficaz.
- Capacitación permanente al personal
- Planeación, supervisión y control en cada uno de los procesos productivos
- Las ventas se las realiza a contado y a crédito, mediante un análisis
- Nutrición
- Entrega del respectivo comprobante de venta legal, como lo establece la ley
- Trabajo corporativo
- Optimización de recursos

6.1.8. Slogan y logotipo

El logotipo como el slogan son muy importantes para captar la atracción de un cliente ya que por medio de estas se realiza la transmisión de un mensaje fuerte y claro sin la necesidad de un mensaje escrito o apoyo de una tipografía ayudando a dar presencia en el mercado.

Slogan

Galletas con Sabor de Hogar

Logotipo



Elaborado por: los autores

Fuente: capítulo 3

6.1.9. Valores

En una microempresa los valores son la parte principal para identificarla, los valores se encuentran directamente relacionados a las personas, ya que una microempresa está formada por personas de diferentes tipos y cualidades.

En una microempresa es indispensable tener cualidades positivas para que el trabajador se potencialice a su máximo y así el mismo pueda triunfar a nivel profesional dentro de la entidad.

Los valores que la microempresa pueda tener son los que precisamente le puedan servir como un valor agregado para la comercialización de las galletas de dulce caseritas. A continuación presentamos los valores que identificarán a la microempresa en la producción y comercialización:

Los valores básicos del centro de la microempresa son los siguientes:

- Creatividad
- Compromiso
- Eficacia
- Responsabilidad
- Honestidad
- Trabajo en equipo
- Disciplina

6.1.10. Estrategias Empresariales

Las estrategias empresariales articulan todas las potencialidades de la microempresa, de tal forma que la acción coordinada y complementaria contribuya al logro de objetivos definidos y alcanzables. De manera que relaciona la alta dirección de la misma con los resultados económicos obtenidos por la misma.

- Analizar la situación interna y externa de la entidad, de tal manera que nos permita establecer en qué situación se encuentra, y ayude a tomar decisiones de impulso que permita el crecimiento de la misma.
- Se debe elaborar una plan estratégico cada tres años, que nos permita establecer los lineamientos de cómo se va a desarrollar el proceso económico, estableciendo parámetros claros de la producción y la comercialización del producto.
- Adquisición de nuevas tecnologías para el empacamiento del producto, que permita optimizar recursos y a su vez incrementar la producción diaria, mejorando así los niveles de productividad de la microempresa.
- Establecer un plan de trabajo que se base en las buenas prácticas de manufactura y buenas prácticas de higiene,

lo cual ayudaría a que la empresa crezca y pueda ingresar a segmentos de mercado muchos más grandes que los actuales.

- Realizar capacitaciones al personal de cómo se debe brindar un buen servicio al cliente y la metodología de ventas, que permita incrementar el nivel de ingresos y el nivel de rentabilidad de la microempresa.

6.1.11. Estrategias Mercadológicas

Las estrategias de mercadotecnia se utilizan para el logro de objetivos a través de la combinación de la mercadotecnia con la pequeña empresa, estableciendo tácticas específicas para la concesión de nuevos mercados metas, posicionamiento y crecimiento.

- Enfoque exclusivo en promover productos y servicios de calidad.
- Mensajes y ofertas diferenciadas para clientes, es decir, establecer promociones por temporadas que llamen la atención de nuestros consumidores.
- Publicidad en televisión, radio, prensa escrita, y medios impresos que permitan que nuestro producto se conozca a nivel provincial y regional.
- A través del impulso de nuevas tecnologías, realizar el empacamiento en fundas impresas propiamente con la marca de la microempresa, haciendo que el consumidor antes de ingerir el producto, obtenga la información necesaria que le brinde seguridad a la hora de llevar este producto a su hogar y haga que lo vuelva a consumir por la seriedad y la confianza que la microempresa le otorga.
- Promover una segmentación de mercados que destaque las necesidades, preferencia, comportamientos de los clientes.

- Lograr el posicionamiento del producto, haciendo que éste ocupe un lugar claro, distintivo, y deseable en relación con los productos de la competencia en la mente de los consumidores.
- Establecer estrategias de precio, que incluye la fijación de los costos de acuerdo a la visión y análisis empresarial.

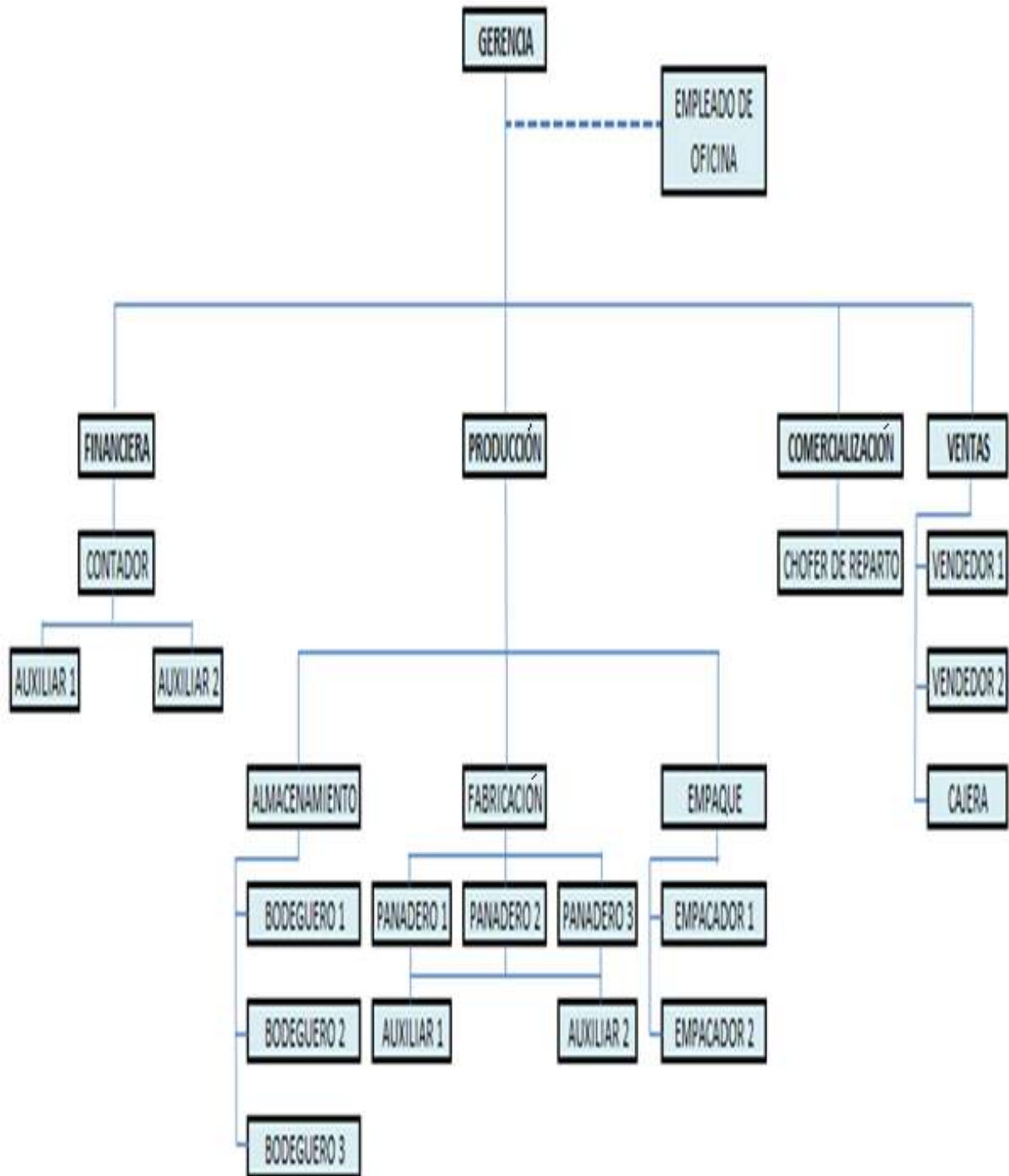
6.1.12. Estrategias Financieras

Las estrategias financieras de la entidad deben ir en concordancia con las estrategias tanto empresariales como mercadológicas, de tal manera que permita la adquisición de un alto margen de utilidad, a través de la efectiva productividad; y lo que a su vez ayudará a desarrollar un proceso para asegurar las sostenibilidad financiera de la organización.

- Poseer una estructura financiera bien clara, establecida a través de políticas y procedimiento de control en la medición de los gastos de la microempresa.
- Buscar fuentes de financiamiento externo, que permita incrementar la producción y comercialización llegando a mercados y metas mucho más grandes.
- Tomar decisiones financieras, tomando en cuenta el desarrollo mensual de las operaciones efectuadas en la microempresa.
- Realizar y analizar los índices de liquidez y solvencia de la microempresa, de manera que nos permita tomar las medidas necesarias para el mantenimiento del efectivo dentro de la organización y a su vez mejorar el acceso a un financiamiento futuro para reinversión.

6.2. Organigrama base.

Gráfico N° 30: Organigrama base



Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

6.2.1. Manual de funciones

Se encuentran constituido por diversas personas con su respectiva vocación, las mismas que esperan realizar sus labores diarias de una manera correcta para proporcionar un producto de buena calidad.

A continuación se definirán las funciones de los participantes dentro de las actividades diarias de la empresa, además se debe señalar el orden jerárquico y relaciones de cooperación entre los diferentes departamentos.

Dirección

- Ser el representante legal y judicial de la microempresa
- Investigar y dar seguimiento a las necesidades existentes en la microempresa al momento de su apertura o inicio de sus actividades.
- Cumplir y hacer las leyes, preceptos, reglamentos y normas aplicables a la microempresa.
- Delegar funciones como el poder para la toma de decisiones respectiva.
- Elaborar un manual de funciones y competencias para cada una de las áreas trabajo.
- Administrar de manera adecuada los recursos de la microempresa.
- Supervisar la calidad del producto que se está comercializando.
- Seleccionar al personal idóneo que va a prestar servicios en esta institución.

Secretaría/o

- Receptar, clasificar, organizar y despachar la documentación que se tramita.
- Redactar comunicaciones internas y externas que sean requeridas.
- Proporcionar información a clientes sobre trámites que se realicen en la entidad.
- Hacer pedidos suministros de oficina y material de limpieza.
- Elaborar un cronograma ordinario y extraordinario para reuniones de trabajo.
- Elaborar informes mensuales de faltas y sanciones del personal que labora en la institución.
- Elaborar una agenda de trabajo del jefe inmediato y atender a las diferentes llamadas telefónicas.

Contabilidad

- Elaborar los estados financieros e informes contables, fiscales, financieros y organizacionales.
- Llevar a cabo el registro de todas las operaciones.
- Preveer, detectar errores y desviaciones en procedimientos contables.
- Consolidar la información en reportes financieros: Estado de situación Inicial. Estado de Resultados, Flujos de caja.
- Actuar con independencia mental.
- Registrar y controlar auxiliares que respalden los reportes financieros.
- Analizar la situación financiera institucional.
- Cumplir con los pagos en obligaciones del IESS y tributarias.

Auxiliar Contable

- Ayudar a elaborar los estados financieros e informes contables, fiscales, financieros y organizacionales.
- Llevar a cabo el registro de las operaciones designadas.
- Contribuir a detectar errores y desviaciones en procedimientos contables.
- Actuar con independencia mental.
- Registrar y controlar auxiliares que respalden los reportes financieros.
- Cumplir con los pagos en obligaciones del IESS y tributarias.

Vendedor

- Conocer las políticas y estrategias de la microempresa.
- Llevar a cabo un adecuado control de las ventas.
- Atender con eficiencia a los clientes.
- Actuar con independencia mental.
- Maximizar las ventas y tratar de buscar la apertura de un nuevo mercado.

Producción

- Conocer las políticas y estrategias de la microempresa.
- Llevar a cabo un adecuado control en el proceso productivo.
- Analizar y detectar errores en la producción del producto.
- Proporcionar posible alternativas de solución para errores encontrados.
- Vigilar que se cumplan las normas de higiene y manejo de alimentos establecidos por el ministerio de salud.

- Vigilar el buen uso de equipo y utensilios que se ocupan en este proceso.
- Verificar que el proveedor surta el pedido completamente, así como la calidad de los productos.
- Vigilar el uso adecuado de los alimentos y los insumos de su área.
- Conservar el área de trabajo en condiciones higiénicas.

Bodega

- Llevar a cabo un control adecuado de ingreso y salida de la materia prima.
- Llevar registros actualizados de la materia prima.
- Elaborar un cuadro resumen de la transferencia de la materia prima a el área de producción
- Ordenar de la forma más apropiada la materia prima en el área de almacenamiento.

Empacamiento

- Conocer las políticas y estrategias de la microempresa.
- Llevar a cabo un adecuado control en el proceso de empacamiento.
- Analizar y detectar errores en este proceso.
- Proporcionar posible alternativas de solución para errores encontrados.
- Verificar que el proveedor cumpla con la calidad de los insumos para el empacamiento del producto.
- Conservar el área de trabajo en condiciones higiénicas.

Almacenamiento

- Llevar a cabo un control adecuado de ingreso y salida de mercadería.
- Llevar registros actualizados de la mercadería a través de un kardex.
- Elaborar un cronograma de distribución del producto para evitar contratiempos.
- Ordenar de la forma más apropiada la mercadería en el área de almacenamiento.

6.2.2. Matriz de selección del personal.

Cuadro N° 89: Matriz de selección del personal

<u>Puesto</u>	<u>Conocimientos Específicos</u>	<u>Perfil</u>	<u>Requisitos</u>
DIRECTOR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo de paquetes informáticos. ✓ Normativa legal ✓ Control y evaluación de la administración de los recursos de la pequeña empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compromiso ético. ✓ Generación de ideas. ✓ Pensamiento analítico. ✓ Coordinación de personal. ✓ Liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudios superiores en Administración de empresas o carreras afines. ✓ Experiencia mínima de 3 años. ✓ Disponibilidad de tiempo completo.
SECRETARIA/O	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Habilidades en relaciones interpersonales. ✓ Manejo de paquetes informáticos. ✓ Normativa legal. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compromiso ético. ✓ Diálogo abierto. ✓ Compañerismo. ✓ Flexibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Licenciada en secretariado. ✓ Experiencia mínima de 1 a 2 años. ✓ Buena presencia. ✓ Buenas relaciones interpersonales

CONTADOR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión Tributaria ✓ Contabilidad computarizada ✓ Normativa legal ✓ Manejo de paquetes informáticos ✓ NIFFS 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Independencia Mental. ✓ Estabilidad emocional. ✓ Habilidad para expresarse. ✓ Generador de ideas. ✓ Generador de confianza (honradez). 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudios superiores en Contabilidad C.P.A. ✓ Experiencia de 2 o 3 años en cargos similares ✓ Disponibilidad de tiempo
AUXILIAR DE CONTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Normativa Tributaria. ✓ Manejo de paquetes informáticos. ✓ NIFFS ✓ Normativa Legal. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Independencia Mental. ✓ Generación de ideas. ✓ Capacidad de comunicación ✓ Honradez. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título superior o estar cursando en contabilidad o carreras afines. ✓ Experiencia mínima de un año.
VENDEDOR	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dominio pleno del mercado. ✓ Nociones de atención al cliente. ✓ Estrategias para mejorar ventas en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Generador de ideas. ✓ Habilidad para expresarse ✓ Poder de convencimiento. ✓ Presentación apropiada. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudios superiores en marketing o carreras afines. ✓ Experiencia mínima de dos años ✓ Disponibilidad de Tiempo.
PRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En gastronomía elaboración de galletas. ✓ Técnicas para manejo apropiado de 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Persona altamente responsable ✓ Optimizador de los recursos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título superior en gastronomía o en alimentos. ✓ Experiencia mínima de 2 años.

	<p>materia prima.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo de paquetes informáticos 	<p>productivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Dominio en buenas prácticas de manufactura 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponibilidad de tiempo.
BODEGA	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dominio de control de mercaderías ✓ Llevar un kardex actualizado ✓ Conocer métodos o procesos de toma de inventarios 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad profesional ✓ Puntualidad ✓ Ser Confiable ✓ Buen trato social 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bachiller ✓ Experiencia en trabajos similares ✓ Disponibilidad de Tiempo ✓ Referencias Laborales
EMPACAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dominio pleno de la maquinaria utilizada para el empacamiento ✓ Habilidad para manejar su actividad ✓ Aprovechar el tiempo 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser confiable ✓ Responsable ✓ Puntual ✓ Disciplinado ✓ Honesto 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de bachiller ✓ Experiencia en cargos similares ✓ Disponibilidad de tiempo
ALMACENAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dominio, control de mercaderías ✓ Llevar un kardex actualizado ✓ Conocer métodos, procesos de toma de inventarios 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad laboral ✓ Ser confiable ✓ Puntual ✓ Excelente trato social 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título de Bachiller ✓ Experiencia en cargos similares ✓ Disponibilidad de tiempo completo.

Elaborado por: los autores

Fuente: investigación directa

6.3. Requisitos Legales para su funcionamiento

Toda institución se encuentra en la obligación de cumplir aspectos legales como las diversas políticas, leyes, normas y reglamentos que rigen las actividades que realiza una microempresa en el país y del producto que se comercializará, para que en un futuro no tengan contratiempos en su funcionamiento y desarrollo. A continuación se nombra algunos aspectos legales necesarios para su correcta constitución y posterior funcionamiento:

6.3.1. Inscribirse en el SRI

Obtener el RUC, cuya finalidad es identificar a los contribuyentes mediante procesos de inscripción, actualización suspensión y cancelación, de la actividad.

- Original y copia de cédula y papeleta de votación
- Registro de patente
- Original de la planilla de servicios básicos

6.3.2. Calificación como microempresa

- Solicitud dirigida al señor director de competitividad de Micro, Pequeña y Mediana empresa.
- Factura de compra de maquinaria y equipo o cualquier documento fehaciente que demuestre su valor de activos fijos
- Copia del carnet de la Cámara de la Pequeña Industria
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Comprobante de estar al día en pagos en la cámara de la pequeña industria
- Registro o permiso de funcionamiento

6.3.3. Permiso de funcionamiento sanitario

Sirve para autorizar que el local cumple con las normas de higiene y se lo otorga a todas las actividades económicas y están sujetas a control sanitario y este documento lo expide la Dirección Provincial de Salud

- Formulario de Solicitud
- Copia de RUC
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Permiso de Bomberos
- Plano de ubicación del establecimiento
- Carnet de Salud de todos los trabajadores
- Pago de tasa de permiso de acuerdo a la actividad económica

6.3.4. Permiso de funcionamiento de Bomberos

Es un permiso que se debe obtener del Cuerpo de Bomberos, el cual después de una inspección, garantice el funcionamiento, verificando todas las medidas de seguridad correspondientes. La entregan conjuntamente con el permiso de patente municipal y los requisitos son los siguientes:

- Formulario de permiso de bomberos
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia del RUC
- Factura de extinguidor

6.3.5. Patente Municipal

Es un impuesto que grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad económica y los requisitos son:

- Formulario de declaración de impuesto de patentes
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia del Registro Único de Contribuyentes
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Pago de tasa de la patente

6.3.6. Aspecto Laboral

En lo que se refiere al ámbito laboral, la microempresa tendrá que cumplir con lo estipulado en los siguientes documentos legales: Código de Trabajo, Ministerio de Relaciones Laborales, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. De acuerdo a lo dispuesto por estas entidades, la microempresa estará en la obligación de cumplir con lo siguiente:

- Celebrar un contrato de trabajo según el tipo de actividades que realice.
- Inscribir el contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Afiliar al trabajador al seguro social.
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra u obra.
- Pagar el sueldo básico correspondiente a cada periodo.
- Asumir el 12,15% que corresponde al empleador por la seguridad social.
- Pagar los décimos, tercero y cuarto sueldo.
- Pagar fondos de reserva a partir del segundo año
- Pagar utilidades, en el caso que la microempresa tenga beneficios al final del periodo fiscal; correspondiente al 15% de las utilidades liquidadas.
- Pagar una compensación por el salario digno.

6.4. Aspecto Ambiental

En lo que se refiere al aspecto ambiental, la microempresa al utilizar recursos naturales en el proceso productivo tendrá que someterse a los estamentos encargados en el marco del control ambiental siendo estos los siguientes: Consejo Nacional de Desarrollo Sustentable, Ministerio del Ambiente, Secretaria Nacional del Agua, Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental, Reguladores ambientales sectoriales, Municipalidades y/o Consejos Provinciales; Los estatutos se encierran en la Ley de Gestión Ambiental y su reglamento, los aspectos más relevantes son los siguientes:

- Realizar un análisis de las variables que interviene en el proceso de producción y evaluar los posibles impactos ambientales que pueda causar dicha actividad.
- No descargar, sin sujetarse a las normas técnicas correspondientes y regulaciones, a las redes de alcantarillado, quebradas, acequias, ríos, lagos naturales o artificiales, así como infiltrar en terrenos y suelos las aguas residuales que contengan contaminantes que sean nocivos a la salud humana, a la fauna, a la flora y a las propiedades.
- Manejo adecuado de desperdicios orgánicos e inorgánicos producidos por la actividad económica.
- En el caso que lo amerite, efectuar el reciclaje y reutilización de los desperdicios de origen orgánico.

6.5. Seguridad Industrial

Todas las empresas están en la obligación de cumplir las leyes de seguridad y salud en el trabajo y aplicarlas en el medio laboral. Independientemente de su actividad económica las empresas pueden aumentar su nivel de calidad en seguridad poniendo en práctica acciones preventivas que reduzcan notablemente el riesgo de accidentes laborales.

El régimen de interés en Seguridad Industrial y Salud Ocupacional es:

- Código de Trabajo
- Código de Salud
- Constitución de la República del Ecuador
- Decreto 2393. Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y mejoramiento del Medio Ambiente del Trabajo.
- Resolución 741. Reglamento General del Seguro de Riesgos del Trabajo
- Resolución 333. Reglamento para el Sistema de Auditorías de Riesgos del Trabajo "SART".
- Decisión 584. Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Resolución 957. Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Resolución C.D. 390: Reglamento del Seguro General de Riesgos del Trabajo.

Para un adecuado manejo y aplicación de esta normativa, la microempresa debe aplicar un modelo de gestión de seguridad y salud en el trabajo, que esencialmente abarca las siguientes áreas:

Gestión Técnica

Prevenir y controlar los fallos técnicos, para lo cual se seguirán los siguientes pasos: identificación, medición, evaluación, control y vigilancia de los factores de riesgo que intervienen en el proceso de producción.

Gestión Operativa

Tener un manejo adecuado del equipo productivo en lo que respecta a los hornos, empacadoras, además utilizar medios de protección adecuados para cada proceso.

Gestión Administrativa

Tratar de prevenir y controlar los errores administrativos mediante el establecimiento adecuado de responsabilidades en seguridad y salud de la administración y su compromiso de participación.

Gestión del Talento Humano

Dar competencia en seguridad y salud a todos los niveles de la organización, potenciando el compromiso y el involucramiento como requisito principal en el éxito de la gestión en seguridad industrial. Se engloban algunas actividades tales como: selección adecuada del personal, información y comunicación constante, capacitación y adiestramiento, formación de especialización, participación y estímulo a los trabajadores.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Identificación de impactos

Los impactos son los resultados en diversos ámbitos que probablemente tendrá la investigación realizada en el medio en el que se va a desarrollar, para lo cual se han identificado los siguientes impactos.

Impacto Económico

Impacto Social

Impacto Tecnológico

Impacto Ambiental

A continuación se establece los niveles de impactos sobre la siguiente tabla:

Cuadro N° 90: Nivel de impactos

<u>Nivel</u>	<u>Impacto</u>
-3	Alto Negativo
-2	Medio Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No Hay Impacto
1	Bajo Positivo
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Elaborado por: los autores

7.2. Análisis de impactos

Para el análisis de impactos se requiere emplear la matriz de impactos, estableciendo posibles indicadores que afecten en cada ámbito, y asignando una calificación a cada uno de los componentes de acuerdo a la tabla sugerida.

7.2.1. Impacto Económico

El impacto económico es el que hace referencia al desarrollo y sostenibilidad económica de las entidades, el mismo que entra en marcha cuando se activa el aparato productivo en cuanto se refiere a la producción de las galletas en la presente investigación.

Cuadro N° 91: Nivel de impacto económico

<u>Impactos</u>	<u>Nivel De Impacto</u>						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Rentabilidad							X
Desarrollo Empresarial						X	
Estabilidad Económica					X		
TOTAL					1	2	3

Elaborado por: los autores

$$\text{NIVELDEIMPACTO} = \frac{6}{3} = 2 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis:

De acuerdo a los resultados de la matriz elaborada, la presente investigación en el ámbito económico tendrá una incidencia medio positivo, el cual nos da a comprender que la ejecución del proyecto contribuirá a la obtención de utilidades las cuales permitirán a la entidad crecer y estabilizarse mesuradamente como microempresa por ser una nueva unidad productiva, además generara ingresos económicos que beneficiaran directa e indirectamente a los involucrados en el proyecto.

7.2.2. Impacto Social

Uno de los recursos primordiales dentro de toda organización es el talento humano, ya que gracias a estas personas la unidad productiva podrá desarrollarse, expandirse y mantenerse por ende es muy necesario realizar un análisis para determinar en qué manera la presente investigación incide en este ámbito.

Cuadro Nº 92: Nivel de impacto social

<u>Impactos</u>	<u>Nivel De Impacto</u>						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de Empleo						X	
Mejor Nivel de Vida							X
Estabilidad Familiar							X
TOTAL						2	6

Elaborado por: los autores

$$\text{NIVELDEIMPACTO} = \frac{8}{3} = 2,67 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis:

De acuerdo con la matriz elaborada, hemos llegado a determinar que el estudio de factibilidad tendrá un nivel de impacto medio positivo, esto quiere decir que a través de la ejecución de la presente investigación se generará plazas de trabajo para mano de obra calificada y no calificada de esta forma se mejorara los niveles vida de cada una de las personas que conformaran el equipo de trabajo de esta microempresa, ya que contarán con un ingreso fijo el cual ayudara a cubrir las necesidades básicas de las familias de los trabajadores de esta entidad.

7.2.3. Impacto Tecnológico.

Es muy importante realizar una observación de este aspecto ya que la tecnología se desarrolla progresivamente y la microempresa debe tratar adaptarse con facilidad a estos cambios los mismos que a futuro facilitaran la satisfacción de necesidades y deseos de la humanidad.

Cuadro Nº 93: Nivel de impacto tecnológico

<u>Impactos</u>	<u>Nivel De Impacto</u>						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Adquisición de Nueva Maquinaria							X
Optimización de Recursos						X	
Incremento de Producción y Comercialización						X	
TOTAL						4	3

Elaborado por: los autores

$$\text{NIVELDEIMPACTO} = \frac{7}{3} = 2,3 \text{ Impacto Medio Positivo}$$

Análisis:

Dentro del ámbito tecnológico, la presente investigación tendrá un impacto medio positivo, ya que se tiene previsto adquirir máquinas y maquinarias que optimicen al máximo los recursos, así por ejemplo, se puede adquirir una empaedora del producto más moderna con el transcurso del tiempo, evitando seguir realizando el trabajo de manera manual, lo cual genera mayor rapidez, eficiencia y eficacia a la hora de distribuir el producto. Además se podrá incorporar a futuro programas contables más avanzados los mismos que ayudaran a optimizar el tiempo y a preservar el medio ambiente como por ejemplo la facturación electrónica.

7.2.4. Impacto Ambiental

Para el presente proyecto el impacto ambiental es primordial ya que se analizará la alteración que introduce en el medio la ejecución de esta investigación. Además permite la interpretación de dicha alteración en términos de salud y bienestar humano, exactamente es lo que define el impacto ambiental

Cuadro Nº 94: Nivel de impacto ambiental

<u>Impactos</u>	<u>Nivel De Impacto</u>						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo de Desechos							X
Contaminación Ambiental			X				
Clasificación de la Basura						X	
TOTAL			-1				6

Elaborado por: los autores

$$\text{NIVELDEIMPACTO} = \frac{4}{3} = 1,3 \text{ Impacto Bajo Positivo}$$

Análisis:

El impacto bajo positivo es el producto del análisis realizado a través de la matriz de impactos, el mismo que nos da a conocer que el nivel de contaminación ambiental no es muy alto, interpretado de la siguiente manera: la microempresa realiza un adecuado manejo de desechos, pero en lo que respecta al agua que se obtiene como residuos en el proceso de la producción, sí, mantiene un nivel de contaminación ya que es desechado por los sifones, que llegarán a desembocar en ríos o mares del país; otro factor muy importante es la clasificación de la basura, la que sí, es ordenada de la manera más correcta, así contribuirá a la reducción de la contaminación; todo lo mencionado anteriormente se lo realiza gracias a las buenas prácticas de manufactura e higiene a la hora de producir y comercializar nuestro producto.

CONCLUSIONES:

- ✓ Con la elaboración del estudio diagnóstico se conoció la situación actual de la ciudad de Ibarra; el relieve, geografía, demografía, situación política, crecimiento poblacional e industrial, clima y costumbres alimenticias, elaborando variables por medio de indicadores para determinar aliados y oponentes de las oportunidades y riesgos en el mercado.

- ✓ Las bases teóricas fueron necesarias para abordar la investigación ya que sustentaron cada uno de las etapas del proyecto mientras se desarrollaba.

- ✓ Con los resultados obtenidos del estudio de mercado se pudo determinar la deficiencia de la oferta y se toma como una oportunidad la demanda insatisfecha; además de ser un producto innovador y económico a nivel local; la microempresa fácilmente podrá satisfacer las necesidades de la ciudadanía.

- ✓ Del estudio técnico se pudo definir la tecnología, mano de obra, capacidad productiva, localización e infraestructura del proyecto, determinando los costos y gastos iniciales para conocer la inversión total requerida del proyecto y empezar a operar. Para ello los propietarios aportaran con un cierto porcentaje de inversión y la diferencia será suministrada a través de una entidad financiera.

- ✓ El estudio financiero proyecta un resultado sumamente positivo dando la factibilidad de la investigación, después de un análisis económico financiero determinado por medio de los flujos netos de efectivo entre los ingresos y egresos proyectados para la vida útil del proyecto además de considerar la cancelación del dinero financiado.

- ✓ La nueva unidad productiva debe aplicar técnicas y estrategias administrativas, que permitan manejar de manera eficiente y eficaz los recursos de la microempresa en beneficio de nueva organización.

- ✓ Se debe mantener una evaluación constante con la finalidad de prevenir y contrarrestar los impactos negativos y mantener en un adecuado nivel los impactos positivos. En definitiva es necesario aprovechar y reforzar los impactos positivos que genera el proyecto en su funcionamiento, y neutralizar al máximo los impactos negativos que puede generar al inicio o durante el desarrollo de las actividades productivas de la microempresa.

RECOMENDACIONES:

- ✓ Para el diagnóstico situacional se debe indagar los aspectos más relevantes que vayan influir en el desarrollo del proyecto, aplicando herramientas de investigación que dará una visualización más directa sobre la situación real del sector.
- ✓ Las bases filosóficas y científicas deben mantener el sentido real y técnico del proyecto, para mantener una investigación correcta y actualizada de los aspectos determinantes y que sirvan como referente al propietario para elaborar los diferentes capítulos del proyecto.
- ✓ En la investigación de mercado se debe utilizar la mayor cantidad de encuestas posibles dirigidas a los posibles demandantes y oferentes para obtener un resultado más verídico tanto de la aceptación y fabricación del producto en el mercado local.
- ✓ Realizar un presupuesto adecuado con costos y gastos de inversión reales, además de elaborar un proceso productivo bien estructurado, considerando todos los detalles posibles para evitar desperdicios de tiempo y dinero en la realización de la microempresa.
- ✓ Se sugiere que el estudio económico - financiero muestre valores reales, mantenga un sentido histórico, y una evaluación financiera adecuada ya que de esto dependerá la decisión en invertir o no en el proyecto.
- ✓ Se recomienda elaborar un organigrama acorde a las necesidades de la microempresa, considerando las funciones a desempeñar de cada trabajador para evitar problemas en sus actividades diarias

- ✓ Se debería aprovechar y reforzar los impactos positivos que genera el proyecto en su funcionamiento, y contrarrestar al máximo los impactos negativos que puede generar al inicio o durante el desarrollo de las actividades productivas de la microempresa.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- ✓ Bennis, G., Spreitzer, M., & Cummings, T. (2004). *Las Claves Del Liderazgo*. Barcelona: Deusto.
- ✓ Black, S., & Porter, L. (2010). *Administración*. México: Pearson Educación.
- ✓ Blocks, S. (2007). *Fundamentos de Gerencia Financiera*. Bogotá: McGraw Hill.
- ✓ Calleja, F. J. (2011). *Contabilidad Uno*. Bogotá: Pearson Educación.
- ✓ Cámara de, C. (2010). Tasa de Crecimiento Poblacional. *Población*. Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- ✓ Claret, A. (2005). *Como Hacer Y Defender una Tesis*. Caracas: Textos.
- ✓ Congreso, N. (2007). *Ley de Microempresa*. Quito.
- ✓ Fierro, A. M. (2011). *Contabilidad General* . Bogotá: ECOE Ediciones .
- ✓ Horngren, C. (2012). *Contabilidad de Costos: Un Enfoque Gerencial* . México: Pearson Educación .
- ✓ INIAP, & MAGAP. (2012). Recetario Módulo de Capacitación para Capacitadores. *Redescubrimiento Conocimientos y Sabores* . Quito, Pichincha, Ecuador: María Belén Quelal.
- ✓ INIAP, Peralta, E., Mazón, N., Murillo, Á., Rivera, M., Rodríguez, D., et al. (2012). Chocho, Quinoa, Amaranto y Ataco. *Manual Agrícola de Granos Andinos* . Quito, Pichincha, Ecuador: Eduardo Peralta I.
- ✓ INIAP, Peralta, E., Mazón, N., Villacrés, E., & Egas, L. (2011). Potencial Agroindustrial de la Quinoa. Quito, Pichincha, Ecuador: Ideaz.
- ✓ INIAP, PRONALEG-GA, Peralta, & Eduardo. (2009). La Quinoa en Ecuador. *Estado del Arte* . Quito, Pichincha, Ecuador.
- ✓ Jácome, W. (2005). *Bases Teóricas y Prácticas Para el Diseño y Evaluación de Proyectos Evolutivos y de Inversión*. Ibarra: Universitaria CUDIC.

- ✓ Jordá, M. (2007). *Diccionario Practico de Gastronomía y Salud*. España: Díaz de Santos.
- ✓ Meza, J. d. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos* . Bogotá : ECOE Ediciones.
- ✓ Municipio de, I. (2012). *Negocios en la Ciudad de Ibarra. Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes Empresas* . Ibarra, Imbabura, Ecuador.
- ✓ Olano, F. (2012). *Contabilidad General: Un Sistema de Información* . España : Ediciones de la U.
- ✓ Ortega, A. (2010). *Proyectos de Inversión*. México: Javier Enrique Callejas.
- ✓ Plazas, F. (2011). *Investigación de Mercados: Un Enfoque Gerencial* . Bogotá : Ediciones de la U.
- ✓ Pombo, J. (2009). *Contabilidad General* . Filipinas: Paraninfo.
- ✓ Robins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración*. Bogotá: Ediciones de la U.
- ✓ Roger, K., Hartley, S., & Rudelius, W. (2006). *Marketing "Core"*. Bogotá: McGraw-Hill.
- ✓ Sapang, N., & Sapang, R. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos* . Colombia: McGraw-Hill.

LINCOGRAFÍA

- ✓ www.ibarra.gob.ec
- ✓ www.inec.gob.ec
- ✓ www.camaracomercioibarra.gob.ec
- ✓ www.iniap.gob.ec
- ✓ www.utn.edu.ec
- ✓ www.loja.gob.ec/contenido/biblioteca-central-municipal
- ✓ www.definicionabc.com/general/chocolate.php
- ✓ www.aperderpeso.com/propiedades-de-la-quinoa-para-adelgazar
- ✓ www.prodiversitas.bioetica.org/quinua.htm
- ✓ www.natursan.net/el-chocolate-y-sus-beneficios/

AMEXOS

ANEXO A

ENCUESTA A POSIBLES CONSUMIDORES

La Siguiete Encuesta Tiene Como Objetivo Conocer La Aceptación Que Tienen Las Galletas De Quinoa Como Un Producto Alternativo, Con Un Gran Porcentaje De Nutrientes Más Alto Que Algunos Cereales Conocidos.

1) ¿Conoce o ha escuchado acerca de la quinua?

SI

NO

2) ¿Conoce las propiedades nutritivas de la quinua?

SI

NO

3) ¿Ha probado la quinua o algún derivado de la misma?

SI

NO

4) ¿Conoce o ha probado galletas de quinua?

SI

NO

5) ¿Le gustaría consumir galletas de quinua con chocolate crocante?

TOTALMENTE SI	<input type="checkbox"/>
PROBABLEMENTE SI	<input type="checkbox"/>
NI SI NI NO	<input type="checkbox"/>
PROBABLEMENTE NO	<input type="checkbox"/>
TOTALMENTE NO	<input type="checkbox"/>
NO SE PRONUNCIA	<input type="checkbox"/>

6) ¿Cuántos paquetes 80 gramos de galletas de quinua (4 unidades)de estaría dispuesto a consumir semanalmente?

De 1 a 3	<input type="checkbox"/>
De 4 a 6	<input type="checkbox"/>
De 7 a 9	<input type="checkbox"/>
MAS 10	<input type="checkbox"/>

7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada paquete de 80 gramos de galletas de quinua (4 unidades)?

De \$ 0 a \$ 0.30	<input type="checkbox"/>
De \$ 0.31 a \$ 0.60	<input type="checkbox"/>
De \$ 0.61 a \$ 0.90	<input type="checkbox"/>
Más de \$ 0.91	<input type="checkbox"/>

8) ¿Cuál es su opinión acerca de la creación de una Microempresa de Producción y Comercialización de Galletas de Quinoa con Chocolate Crocante, en la ciudad de Ibarra?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Desacuerdo

Indiferente

9) ¿Dónde le gustaría adquirir las galletas de quinoa con chocolate crocante?

Comisariatos

Supermercados

Tiendas

Otros....

Cuales.....

10) ¿Qué diario de Ibarra compra o es de su preferencia?

El norte

La verdad

No se pronuncia

11) ¿Qué radio de Ibarra es de su preferencia?

América

Canela

La Mega

Sónica

Universitaria

No se pronuncia

DATOS TÉCNICOS:

Edad: 15-25 () 26-35 () 36-45 () 46 a 55 () 56 a 65 () 66 a más ()

Género: Masculino () Femenino ()

Nivel de Instrucción: Primaria () Secundaria ()
Superior ()

Ocupación: Ama de casa () Profesional () Agricultor ()
Comerciante () Chofer () Otro ()
Estudiante () Artesano ()

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLANTE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

ANEXO B

ENCUESTA A PROVEEDORES DE GALLETAS

La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer el promedio de ventas que se producen en distribuidores y proveedores de galletas.

1) ¿Cuántas unidades de galletas de dulce vendió por semana en los años?

DESCRIPCIÓN	2008	2009	2010	2011	2012
0-30					
31-60					
61-90					
91-120					
NO SE PRONUNCIA					

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS DE QUINUA CON CHOCOLANTE CROCANTE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

ANEXO C



PANADERÍA Y GALLETERÍA ARENAS C.A.
PANADERÍA ARENAS
 MATRIZ: Av. De las Toronjas E12-120 y de las Palmeras Quito - Ecuador

Más de 45 años haciendo el mejor pan!!!

Distribuidor
 Web: www.arenas.com.ec
 Mail: comercial@arenas.com.ec

FACTURA
 RUC: 1790139719001

001-001-00- **Nº 0235163**
 Nº Aut. SRI: 1110552559
 Contribuyente Especial Res. 636
del 2012/95

Fecha de emisión:

Cliente: Dirección: **Av. Mariano Acosta 18-24 y av. Eleodoro Ayala** Ruc: País: **Ecuador** Provincia: **Ibama** Ciudad: **Imbabura**
 Condición de Pago: Tipo crédito: Días plazo: Nº Trans:

Cod.	Descripción	Peso	U.M.	Cant	Precio Unidad	Subtotal	Desc / IVA	Total
1	Refrigerador (panoramico) VESTFROST			184,67		184,67		184,67
1	Cortadora de embutidos CAMPESA			323,18		323,18		323,18
1	Pesadora de embutidos CAS			110,8		110,80		110,80
1	Cuarto frío (enfriador) 12 espadas COLIP 1996			8030,6		8.030,60		8.030,60
1	Camara (ferment. Manual) 18 latas ALASKA			6393,24		6.393,24		6.393,24
1	Horno (ferment. Manual) 16 latas ZUCHELLI 1995			4402,05		4.402,05		4.402,05
1	Coche (Metalico) 22 latas			138,5		138,50		138,50
44	Latas planas			6,93		304,72		304,72
16	Latas planas			12,00		192,06		192,06
1	Vitrina pastelera 2 pisos JORDAO 2005			754,25		754,25		754,25
1	Lector de precios METROLOGIC			119,4		119,40		119,40
1	Impresora EPSON			68,9		68,90		68,90

Gadua Moreno Buc 1701500371001 Aut. 1884 Autorizada 6 Enero 2012 *156901-162900* cad. 6 Enero 2013
 original cliente* cop. celeste Emisor* cop. rosada SRI sin derecho a crédito tributario

Guías de Remisión RUC: 1790139719001
 No. Aut.Sri.1110552559
 Contribuyente Especial Res 636 del 2012/95
Identificación de la persona encargada del transporte
 Lugar de salida:
 Lugar de llegada:
 Nombre- Razón social a cargo del transporte:
 Chofer:
 Cédula / Ruc:
 Placa:
graficas Moreno Marco Fabian Moreno Dávila Ruc 1701500371001 Aut. 1884 Autorizada 6 Enero 2012 *156901-162900* cad. 6 Enero 2013
 original cliente* cop. celeste Emisor* cop. rosada SRI sin derecho a crédito tributario

SERIE 001-001-00- **Nº 0159889**

Valor: 21.022,37
 Descuento:
 Subtotal: 0,00
 Tarifa 0%: 0,00
 Tarifa 12%: 2522,68
 IVA 12%: 2522,68
 Total US \$: 23545,06

Mercadería recibida a conformidad
 Firma: _____

Debe (emisor) y pagare (reco) sellada e incondicionalmente a la orden de PANADERIA Y GALLETERIA ARENAS C.A. en la ciudad de Quito, en el lugar que se nos reconenga, la cantidad en el valor a pagar a pagar la mercadería constante en el presente factura. El presente factura no tiene validez legal si no es sellada e incondicionalmente por nosotros. El espacio en blanco facere por nullo el día

ANEXO D



PROFORMA
N°02186

RUC:1091734547001

Ibarra, 07 DE NOVIEMBRE DE 2012

Cliente:

Dirección:

Ruc:

TELF:

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
2	ESTACIÓN DE TRABAJO Modelo "STANDAR" Elaborada en Melamínico Duraplac Doble Cara de 25mm Con filo PVC muy resistente, Tamaño 1.40cm x 1.60cm en "L", Contiene 1 Faldón en Melamínico, 1 Placa Lateral, 1 Base Mixta (Metal y Melamínico) (1) Cajonera Triple Metálica Ancha con (1) Gaveta para Archivo con seguridad para las 3 gavetas acabados en pintura electrostática y texturizada, (1) Porta Teclado de Riel con portapiques frontal, (1) Pasacable redondo plástico.	227.68	455.36
2	SILLA OPERATIVA "FOCUS" Nacional C/brazos Espaldar Semireclinable sistema de regulación de altura, Base 5 Puntas con garruchas Plásticas Tapiz en cuerina Negra.	75.89	151.78
4	SILLAS VISITA APILABLE MODELO "ERGO" (Sensa) Estructura en tubo redondo 7/8 x 1,2mm. Acabados en Pintura Electrostática y Texturizada Su Asiento y Espaldar son Anatómicos y está provistos de tuercas Tem. Tapiz: Cuerina Negra. Sin Brazos.	34.82	139.28
3	ARCHIVADOR METÁLICO DE 4 GAVETAS, Provisto con mecanismos de Seguridad para las cuatro gavetas, Sistema interno de riel, Elaborado en tol de 1.1mm Acabados en Pintura Electrostática y Texturizada, color Negro.	187.5	562.50
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal \$	1,308.92
Forma de Pago: 60% AL Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Quince días		IVA 12%	157.07
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación		TOTAL \$	1,465.99

Entrega Conforme
Reinventamos espacios
 Muebles para Oficina y Hogar

Recibi Conforme
Exhibición: Pedro Montalvo y Oviedo Esq.
 (Frente al Banco Pacifica) Telfs: 2953-400 / 2611-107
Fábrica: Juan Montalvo 6-59 y Oviedo
 (Frente Iglesia San Francisco) Telf: 2612-791
 Ibarra - Ecuador

ANEXO E



WORLD COMPUTERS
Su inversión inteligente

Proforma
No. : 0200000822

Razón Social para Emisión de Retención: NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES
RUC. 0701084121001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución No.466 / NO EFECTUAR RETENCION DEL IVA

Cliente: SR. PAUL CASTILLO

Fecha: 2012/11/09

Dirección: CDLA DEL CHOFER

Vendedor: EM MALDONADO MESA

Ciudad: IBARRA Teléfono: 2652792

Observación:

Codigo	Descripción	Cantidad	Precio U.	Total
200102	Impresora Epson LX-300-II USB matricial	1.00	218.0165	218.0100
2205172	Impresora HP 1102W Laser Mono Inalambric	2.00	115.6103	231.2200

Subtotal 449.24
IVA. 12% : 53.91
Total 503.15

La Garantía y Confianza es lo mas importante.....

22 ANOS DE EXPERIENCIA SERIEDAD Y CONSTANCIA

Pedro Moncayo 3-53 Y Roca fuerte

TELEF. 2640333 / 2640444/ 2608010 FAX: 2643036

ANEXO F



WORLD COMPUTERS
Su Inversión Inteligente

Proforma
No. : 0200000821

Razón Social para Emisión de Retención: NORMA YOLANDA CORDOVA PALADINES
RUC. 0701084121001

CONTRIBUYENTE ESPECIAL Según Resolución No.466 / NO EFECTUAR RETENCION DEL IVA

Cliente: **SR. PAUL CASTILLO** Fecha: **2012/11/09**
Dirección: **CDLA CHOFER** Vendedor: **EM MALDONADO MESA**
Ciudad: **IBARRA** Teléfono: **2652792**
Observación:

Código	Descripción	Cantidad	Precio U.	Total
020176	Case ATX Codegen	1.00	571.39	571.39
0307126	Board Intel DH61WW 1155 2da.Ge i3/5/07			
0401100	Procesador Intel Core i3 3.3Ghz 2da gene			
0605120	Dimen 2 Gb DDR3 PC-1333Mhz Kingston			
050109	Disco duro 500 GB SATA Western Digital			
070106	DVD RW LG Super Multi 22x SATA			
100122	Monitor 18.5" LED LG E1942C			
110125	Teclado Genius KB-M200 USB Multimedia			
120113	Mouse Óptico Genius NetScroll 100X USB			
150195	Parlantes Genius SP-J200 Elegant 2.0CH			
130102	Regulador Forza 1200VA 600W 110V			
600119	Windows 7 Starter SP1 32-Bits Español			

Subtotal 571.39
IVA. 12% : 68.56
Total 639.95

La Garantía y Confianza es lo mas importante.....

22 AÑOS DE EXPERIENCIA SERIEDAD Y CONSTANCIA

Pedro Moncayo 3-53 Y Rocafuerte
TELEF. 2640333 / 2640444/ 2608010 FAX: 2643036