



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA

TRABAJO DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE
QUINUA Y SUS DERIVADOS EN LA COMUNIDAD DE
GUALSAQUI, PARROQUIA QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO,
PROVINCIA DE IMBABURA”.**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORA: Cristina Yacelga Troya

DIRECTOR: Ing. Fernando Valenzuela

Ibarra, 27 de febrero del 2014

RESUMEN EJECUTIVO

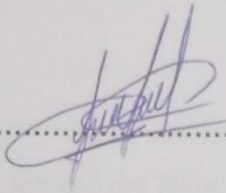
Este proyecto tiene como finalidad la realización de un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa de Producción y Comercialización de Quinua y sus derivados en la Comunidad de Gualsaquí, Parroquia Quichinche, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura, para promover el consumo de quinua que constituye un alimento sano que brinda una alimentación equilibrada y garantizada. En el primer capítulo se desarrolla un diagnóstico situacional mediante una investigación de campo, para ello se determinó la población a la que se investigó para establecer aliados, oportunidades, riesgos y oponentes. En el segundo capítulo se muestra el marco teórico en el que se explica conceptos básicos sobre empresa, contabilidad, quinua entre otros a fin de tener las bases teóricas-científicas sobre las cuales se fundamenta la investigación. El tercer capítulo constituye el estudio de mercado donde se pudo concluir que existe un mercado potencial a satisfacer y existe acogida y aceptación por parte de los habitantes de la ciudad de Otavalo para la implementación del proyecto. El cuarto capítulo corresponde al estudio técnico, se determinó la mejor localización para la empresa, se procedió a la organización y distribución de las instalaciones, se elaboró un presupuesto técnico estableciendo que el proyecto requiere una inversión total. El quinto capítulo comprende la evaluación financiera del proyecto en el cual se elaboró los estados financieros, se estableció que el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el beneficio costo de. En el sexto capítulo se elaboró la estructura orgánica de la empresa, los requerimientos de personal, funciones, competencias y perfil de cada puesto. El séptimo capítulo comprende los impactos que genera el proyecto tanto positivos como negativos, la implantación del proyecto no producirá impactos significativos, lo cual representa que la creación de la empresa resulta beneficiosa. Y el proyecto finaliza con las respectivas conclusiones y recomendaciones.

SUMMARY

This project aims at conducting a Feasibility Study for Creating a Company of Production and Marketing of Quinoa and its derivatives in the Community Gualsaqui Quichinche Parish, Otavalo, Imbabura Province, to promote consumption of quinoa is a healthy food which provides a balanced and guaranteed power. The first chapter develops a situational analysis through field research for this population which was investigated to establish allies, opportunities, risks and determined opponents. In the second chapter the theoretical framework in which basic concepts of business, accounting, quinoa and others to take the theoretical and scientific basis on which the research is based explains shown. The third chapter is the study of market where it was concluded that there is a potential market to satisfy and there received and accepted by the inhabitants of the city of Otavalo for project implementation. The fourth chapter is for the technical study, the best location for the company was established, we proceeded to the organization and layout of the facilities, a technical budget was drawn up establishing that the project requires an investment. The fifth chapter covers the financial evaluation of the project in which the financial statements were prepared, the net present value (NPV), internal rate of return (IRR) and benefit cost was established. In the sixth chapter the organizational structure of the company, staffing requirements, functions, powers and post profiles was developed. The seventh chapter covers the impacts generated by both positive and negative project, the implementation of the project will not have significant impacts, representing the creation of the company is beneficial. And the project ends with the respective conclusions and recommendations.

AUTORÍA

YO, Juana Cristina Yacelga Troya, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100327150-7, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUINUA Y SUS DERIVADOS EN LA COMUNIDAD DE GUALSAQUI, PARROQUIA QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, que no ha sido presentada por ningún grado, ni calificación profesional; y que se han respetado las diferentes referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



.....

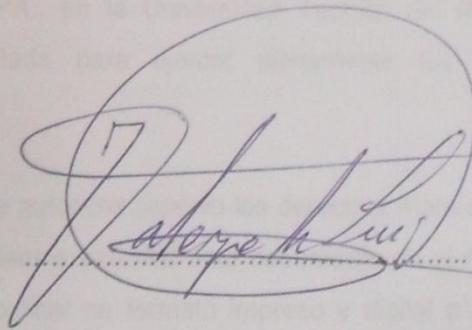
Juana Cristina Yacelga Troya

100327150-7

CERTIFICACIÓN

En calidad de Asesor del Trabajo de Grado presentado por la Sra. Juana Cristina Yacelga Troya, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA. Cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUINUA Y SUS DERIVADOS EN LA COMUNIDAD DE GUALSAQUI, PARROQUIA QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA", Considero que el trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, 27 de febrero del 2014

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Fernando Valenzuela", is written over a horizontal dotted line. The signature is enclosed within a large, hand-drawn oval.

Ing. Fernando Valenzuela

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Juana Cristina Yacelga Troya con cédula de ciudadanía Nro. 100327150-7, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUINUA Y SUS DERIVADOS EN LA COMUNIDAD DE GUALSAQUI, PARROQUIA QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA., en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

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

.....
Cristina Yacelga Troya
100327150-7



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 DE CONTACTO	
CÉDULA DE CUIDADANÍA:	100327150-7
APELLIDOS Y NOMBRES:	YACELGA TROYA JUANA CRISTINA
DIRECCIÓN:	OTAVALO, COMUNIDAD DE GUALSAQUI- VÍA A INTAG.
EMAIL:	Crisyacelga@hotmail.com
TELÉFONO:	0999350910-0983656903

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de quinua y sus derivados en la comunidad de Gualsaqui, parroquia Quichinche, cantón Otavalo, provincia de Imbabura”.
AUTOR:	JUANA CRISTINA YACELGA TROYA
FECHA:	27/02/2014
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA
ASESOR/DIRECTOR:	ING FERNANDO VALENZUELA

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

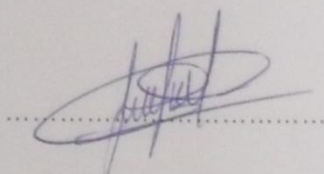
Yo, **JUANA CRISTINA YACELGA TROYA**, con cédula de ciudadanía **Nro. 100327150-7**, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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

En la ciudad de Ibarra, 27 de febrero 2014

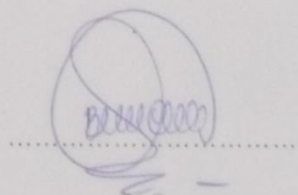
LA AUTORA:



Cristina Yacelga Troya

100327150-7

ACEPTACIÓN:



Ing. Betty Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento y gratitud a Dios por darme la vida y la oportunidad de estudiar, a mis padres por brindarme su apoyo, comprensión y sobre todo por inculcarme principios morales y éticos. A mi esposo e hija por darme la fuerza para seguir adelante y poder culminar mis estudios.

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis con un profundo amor y agradecimiento a :mi hija, mi esposo, mis padres y hermanos, quienes me apoyaron en mis estudios superiores, dándome la fuerza para seguir adelante ya que sin su apoyo constante y desinteresada no hubiese sido posible la culminación de mi trabajo de investigación.

PRESENTACIÓN

El presente trabajo consta de siete capítulos que se detallan a continuación:

CAPÍTULO I: Diagnóstico situacional: cuyo objetivo principal es identificar, establecer y documentar el lugar de ubicación del proyecto, tomando como referencia sus antecedentes históricos, geografía y tipos de actividades económicas representativas de la Comunidad de Gualsaqui, así mismo se establecen las condiciones de productores y comercializadores de quinua, dándonos información real sobre estos aspectos de gran importancia en lo relacionado a la quinua.

CAPÍTULO II: Bases teóricas y científicas: conceptos relacionados al origen de la variedad, de la empresa, fundamentos de Administración, oferta, demanda, precio, estudio técnico, tamaño del proyecto, localización, ingeniería, procesos productivos, inversión, estudio financiero, ingresos, egresos, costos de producción y gastos, fundamentos de administración y otras encontradas en revistas, libros, y páginas web; han sido las bases teóricas y científicas para el desarrollo de este capítulo.

CAPÍTULO III: Estudio de Mercado: en este capítulo se estableció aspectos relacionados al producto (quinua), tales como aspectos innovadores que proporciona, promoción y publicidad, segmentación del mercado, mercado meta, análisis de la competencia, determinación de costos y precio, comercialización y conclusiones del estudio.

CAPÍTULO IV: Estudio técnico –Ingeniería del proyecto: en este capítulo se abordan temas relevantes como la macro y micro localización del proyecto, flujograma del proceso de producción de quinua, y requerimientos técnicos y administrativos, mismos que establecen la magnitud en tamaño y esfuerzo que se requerirá para la implementación del proyecto.

CAPÍTULO V: Estudio Financiero: es uno de los capítulos que determinan la factibilidad del proyecto ya que nos presenta una simulación financiera del funcionamiento real del proyecto en el cual se encuentran los estados financieros y proyecciones para cinco años; así mismo se determina los indicadores de evaluación de la inversión mediante cálculos del VAN, TIR, período de recuperación los cuales nos dicen si conviene o no invertir en este proyecto.

CAPÍTULO VI: Estructura organizacional y administrativa de la empresa. Aquí se detallan temas como el tipo de organización, el organigrama estructural de la empresa, el manual de funciones asignadas a cada integrante ya sea administrativo o de trabajo de campo, también se detalla la misión, visión, valores y principios institucionales.

CAPÍTULO VII: Impactos: los he realizado tomando como referencia una matriz que toma en cuenta una serie de indicadores, mismos que se tabularon con una ponderación de alto, medio y bajo tanto positivamente como negativamente y como punto cero es el decir que no existe impacto.

JUSTIFICACIÓN

La condición socioeconómica de la población de la comunidad de Gualsaquí en los últimos años ha ido mejorando. Actualmente la comunidad cuenta con servicios como: Educación primaria, agua potable, vías empedradas, un subcentro de salud, energía eléctrica, internet, teléfono; sin embargo en el aspecto productivo y de comercialización se observan ciertas debilidades. Los productos tradicionales que se cultivan: maíz, frejol, habas y papas; no se aprovechan oportunidades que se presentan en el desarrollo del mercado.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vii
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
CONSTANCIAS	ix
AGRADECIMIENTO	x
DEDICATORIA	xi
PRESENTACIÓN.....	xii
JUSTIFICACIÓN.....	xiv
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	xv
ÍNDICE DE CUADROS	xxiv
INDICE DE GRÁFICOS	xxix
CAPÍTULO I.....	30
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	30
OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.....	30
Objetivo General.....	30
Objetivos Específicos.....	30
Variables e indicadores.....	30
Matriz de relación diagnóstica.....	32
Fuentes de Información	33
ANÁLISIS DE VARIABLES E INDICADORES.....	33

Ubicación geográfica	33
Aspectos Demográficos	35
Situación Socio-Económica	37
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	41
Variedad de producción.....	41
Calidad de la tierra.....	42
Mercados de comercialización.....	42
Formas de comercialización.....	43
PROGRAMAS QUE FOMENTA EL GOBIERNO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA Y SUS DERIVADOS	43
MATRIZ AOR. Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos.	45
DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	46
CAPÍTULO II.....	47
MARCO TEÓRICO	47
INTRODUCCIÓN	47
EMPRESA	47
CONTABILIDAD	48
QUINUA	48
Composición nutricional.....	51
ESTUDIO DE MERCADO.....	53
Mercado	53
Producto	54
Oferta	54
Demanda	54
Precio	55
Comercialización.....	55
Estudio técnico.....	55
Tamaño del proyecto	56
Macro localización	56

Micro localización.....	56
Procesos productivos.....	57
Flujograma	57
Inversión	57
Talento humano	58
Bases legales.....	58
Ruc	58
Sri	59
Ingresos	59
Egresos	60
Costos de operación	60
Gastos	60
Presupuesto.....	61
Estados financieros.....	61
Balance general	62
Estado de pérdidas y ganancias	62
Flujo de caja.....	62
Indicadores financieros	63
Estados financieros proforma	64
Capital de trabajo.....	65
Valor actual neto	65
Tasa interna de retorno.....	66
Tasa de descuento	66
Relación costo beneficio	66
Tiempo de recuperación de la inversión	67
Misión	67
Visión	68
Políticas organizacionales	68
Objetivos organizacionales	69
Valores organizacionales	69

Organigrama	69
Manual de funciones.....	70
IMPACTOS	70
Impacto económico.....	70
Impacto social.....	71
Impacto ambiental.....	71
CAPÍTULO III.....	72
ESTUDIO DE MERCADO.....	72
INTRODUCCIÓN	72
OBJETIVO DEL ESTUDIO	73
Objetivos específicos	73
Matriz de relación de estudio de mercado	75
Fuentes de información	76
Información primaria:	76
Información secundaria:.....	76
Identificación del producto	76
Productos	76
Naturaleza y Uso del producto.....	76
Zonas de Cultivo en Ecuador.....	78
Temporada de Cultivo.....	79
Etapas del cultivo.....	79
Técnicas de cultivo	79
Exigencias del cultivo.....	80
Siembra	80
Cosecha	81
Enfermedades y plagas	82
SEGMENTO DEL MERCADO	82
Variables de Segmentación	83
Cálculo de la Muestra	84
Encuesta Aplicada a Posibles Consumidores.....	86

Encuestas, dirigida a compradores potenciales del sector urbano de la ciudad de Otavalo	87
OFERTA	98
Oferta Actual de Quinoa	98
Oferta actual de derivados de Quinoa (galletas).....	99
Proyección de la Oferta de Quinoa	100
Proyección de la Oferta de Galletas de Quinoa	101
Demanda de Quinoa.....	101
Demanda de galletas de Quinoa.....	103
Proyección de la demanda de Quinoa	103
Proyección de la demanda de Galletas de Quinoa	104
Demanda Potencial a Satisfacer de Quinoa	104
Demanda Potencial a Satisfacer de Galletas de Quinoa	105
Demanda a captar por el proyecto.....	106
DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO.....	106
Proyección del Precio de a Tonelada de Quinoa	107
Proyección del precio de Galletas de Quinoa	107
COMERCIALIZACIÓN	108
Publicidad y promoción.....	108
Conclusiones del Capítulo	110
CAPÍTULO IV.....	111
ESTUDIO TÉCNICO.....	111
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	111
Localización	111
Macro Localización	112
Micro Localización	112
INGENIERÍA DEL PROYECTO	113
Procesos productivos.....	113
Tecnología	113
Maquinaria y equipo.....	113

Obras civiles	113
Terreno	114
Edificio	114
Presupuesto técnico	115
INVERSIONES FIJAS.....	115
Muebles de Oficina	115
Equipo de Computo	116
Requerimientos de Producción	116
Requerimientos de siembra	117
Requerimientos de labores culturales.....	117
Requerimientos de elementos para cosecha	118
Resumen de los Costos de producción	118
Vehículo	119
Resumen de la inversión fija.....	119
Inversiones Diferidas	120
Capital de Trabajo.....	120
Inversión total del proyecto	121
Financiamiento.....	122
Talento humano	122
OPERACIÓN DEL PROYECTO	123
Flujograma	123
Proceso de Producción.....	124
Preparación del terreno	124
Siembra	124
Sistema de siembra	125
Labores Culturales.....	125
Cosecha	125
Trilla	126
Secado del grano.....	126
Limpieza del grano:.....	126

Empaque y peso	127
Almacenamiento	127
Plan de Producción.....	127
Diagrama de Operación de la Cosecha de quinua	128
CAPÍTULO V.....	130
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	130
PLAN DE INVERSIÓN.....	130
Financiamiento.....	131
Capital propio.....	131
Estructura de la Inversión	131
Amortización del Credito	132
INGRESOS 134	
COSTOS Y GASTOS	135
Costos y Gastos de Operación para el primer año	135
Materia prima directa	136
Mano de obra directa	136
Detalle de los Costos de Producción	137
Costos Indirectos de Producción	137
Mano de Obra Indirecta	138
Determinación del Costo de la MOI y Beneficios de ley	139
Determinación de la MOI en la preparación del suelo	139
Otros Costos de Producción	140
Resumen de los Costos Indirectos de Producción.....	141
Resumen de los Costos de Producción	142
Gastos Administrativos	142
Depreciaciones	143
Proyección de las depreciaciones.....	144
ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	146
Bance General	146
Estado de Resultados.....	147

Flujo de caja.....	148
INDICADORES DE EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN	149
Valor Actual Neto	149
Tasa interna de rendimiento (TIR)	150
Relación Beneficio-Costo.....	151
Período de recuperación de la inversión (PRI)	151
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO	153
CAPÍTULO VI.....	154
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	154
LA EMPRESA.....	154
MISIÓN	154
VISIÓN	154
VALORES Y PRINCIPIOS	155
Valores de la Empresa.....	155
Principios de la Empresa	155
Buscar siempre el mayor nivel de calidad.....	156
Buscar establecer los precios más competitivos.....	156
Mejorar constantemente	156
Estructura Organizativa	156
Estructura Funcional	157
Del Gerente General.....	158
Contadora	160
Jefe de producción.....	161
Trabajadores.....	162
Vendedor	163
LOGOTIPO DE LA EMPRESA	164
PROPIEDAD DE LA EMPRESA (persona natural o jurídica)	164
CLASE DE ACTIVIDAD	164
CAPÍTULO VII.....	165
IMPACTOS	165

IMPACTO ECONÓMICO	166
IMPACTO SOCIAL	168
IMPACTO AMBIENTAL	170
CONCLUSIONES	172
RECOMENDACIONES	173
BIBLIOGRAFIA	174
LINKOGRAFIA	175
ANEXO Nro. 1	177
ANEXO Nro. 2	178
ANEXO Nro. 3 Arada del terreno	182
ANEXO Nro. 4 Siembra	182
ANEXO Nro. 5 Cultivos de Quinoa	183
ANEXO Nro. 6 Cosecha Manual de quinua	183

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Matriz de relación diagnóstica.....	32
Cuadro 2 Distribución de la Población de la Comunidad de Gualsaquí.....	35
Cuadro 3 Distribución de la población de la Comunidad de Gualsaquí por Edades.....	36
Cuadro 4 Población Estudiantil de la Comunidad de Gualsaquí.....	37
Cuadro 5 Población Económicamente Activa de la Comunidad de Gualsaquí	40
Cuadro 6 Principales Bodegas de compra-venta de granos de la ciudad de Otavalo	43
Cuadro 7 Matriz AOOR.....	45
Cuadro 8 Variedades de la quinua.....	50
Cuadro 9 Cuadro comparativo de la quinua frente a otros productos.....	53
Cuadro 10 Matriz de relación de estudio de mercado.....	75
Cuadro 11 Población del sector urbano del Cantón Otavalo	83
Cuadro 12 Población Urbana Segmentada por Edad y Genero de la ciudad de Otavalo	84
Cuadro 13 Proyección de la Población de la Ciudad de Otavalo en edades de 20 y 60 años de edad	85
Cuadro 14 Tabulación Consumo de quinua o algún derivado de ella.....	87
Cuadro 15 Tabulación Frecuencia de compra	88
Cuadro 16 Tabulación modo de consumo	89
Cuadro 17 Tabulación razón de consumo	90
Cuadro 18 Tabulación lugar de consumo	91

Cuadro 19 Tabulación Aceptación de un nuevo producto	92
Cuadro 20 Tabulación presentación del producto.....	93
Cuadro 21 Tabulación Frecuencia de consumo	94
Cuadro 22 Tabulación Precio del producto.....	95
Cuadro 23 Tabulación Frecuencia precio estimado.....	96
Cuadro 24 Tabulación Presentación del producto	97
Cuadro 25 Producción Anual de Quinua en Ecuador	98
Cuadro 26 Producción Anual de Quinua en Imbabura y Otavalo	99
Cuadro 27 Oferta Actual de Galletas de Quinua en Imbabura y Otavalo....	100
Cuadro 28 Proyección de la Oferta de Quinua	101
Cuadro 29 Proyección de la Oferta de Galletas de Quinua	101
Cuadro 30. Aparente Consumo Familiar.....	102
Cuadro 31. Libras a Toneladas.....	102
Cuadro 32 Demanda de galletas de Quinua	103
Cuadro 33 Proyección de la Demanda en cantidad de producto.....	104
Cuadro 34 Proyección de la Demanda de galletas de Quinua	104
Cuadro 35 Demanda Potencial Insatisfecha	105
Cuadro 36 Demanda Potencial Insatisfecha	105
Cuadro 37 Pronóstico de ventas.....	106
Cuadro 38 Proyección precio del producto	107
Cuadro 39 Proyección del precio de Galletas de Quinua	107
Cuadro 40 Estrategia promocional del producto.....	109
Cuadro 41 Medios publicitarios.....	109

Cuadro 42 Requerimientos de Terreno.....	114
Cuadro 43 Requerimientos de Infraestructura	115
Cuadro 44 Muebles de Oficina.....	116
Cuadro 45 Equipos de Cómputo.....	116
Cuadro 46 Preparación del terreno.....	117
Cuadro 47 Requerimientos de siembra	117
Cuadro 48 Requerimientos de labores culturales	118
Cuadro 49 Requerimientos de elementos para cosecha	118
Cuadro 50 Resumen de los Costos de producción.....	119
Cuadro 51 Necesidad Vehículo	119
Cuadro 52 Resumen Inversión Fija.....	120
Cuadro 53 Inversiones Diferidas.....	120
Cuadro 54 Capital de Trabajo.....	121
Cuadro 55 Inversión total del Proyecto	121
Cuadro 56 Necesidad de Financiamiento	122
Cuadro 57 Talento Humano.....	122
Cuadro 58 Simbología del diagrama de operación	128
Cuadro 59 Plan de Inversión.....	130
Cuadro 60 Aporte de Capital Propio	131
Cuadro 61 Estructura de la Inversión.....	131
Cuadro 62 Amortización del Crédito	132
Cuadro 63 Ingresos Proyectados.....	135
Cuadro 64 Requerimientos de MPD	136

Cuadro 65 Requerimientos de MOD.....	136
Cuadro 66 Detalle de los Costos de Producción.....	137
Cuadro 67 Costos Indirectos de Producción.....	138
Cuadro 68 Requerimientos de MOI	138
Cuadro 69 Determinación del Costo de la MOI y Beneficios de ley.....	139
Cuadro 70 Determinación de la MOI en la preparación del suelo.....	139
Cuadro 71 Otros Costos de Producción	140
Cuadro 72 Resumen de los Costos Indirectos de Producción.....	141
Cuadro 73 Resumen de los Costos de Producción	142
Cuadro 74 Gastos Administrativos Proyectados.....	142
Cuadro 75 Depreciación de Activos fijos	143
Cuadro 76 Proyección de las depreciaciones.....	144
Cuadro 77 Costo Producto	145
Cuadro 78 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado	147
Cuadro 79 Estado de Flujo de Efectivo.....	148
Cuadro 80 Tasa representativa del Mercado (TRM).....	149
Cuadro 81 Calculo Tasa interna de rendimiento.....	151
Cuadro 82 Período de recuperación de la inversión	152
Cuadro 83 Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión	152
Cuadro 84 Manual de funciones del Gerente General.....	158
Cuadro 85 Manual de Funciones Contador/a	160
Cuadro 86 Manual de Funciones del Jefe de producción	161
Cuadro 87 Manual de Funciones del Trabajador	162

Cuadro 88 Manual de Funciones del Vendedor.....	163
Cuadro 89 Valoración de los Impactos	165
Cuadro 90 Impacto Económico.....	166
Cuadro 91 Impacto Social.....	168
Cuadro 92 Impacto Ambiental.....	170

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Ubicación de la Comunidad.....	33
Gráfico 2 Vías de Acceso	34
Gráfico 3 El idioma.....	38
Gráfico 4 Son muy variadas las fiestas en la comunidad.....	39
Gráfico 5 Variedad de producción.....	42
Gráfico 6 Consumo de quinua	87
Gráfico 7 Frecuencia de compra.....	88
Gráfico 8 Modo de consumo	89
Gráfico 9 Razón de consumo.....	90
Gráfico 10 Lugar de consumo.....	91
Gráfico 11 Aceptación del producto	92
Gráfico 12 Cantidad de consumo.....	93
Gráfico 13 Frecuencia de consumo del producto.....	94
Gráfico 14 Precio del producto.....	95
Gráfico 15 Precio de aceptación	96
Gráfico 16 Presentación del producto.....	97
Gráfico 17 Canal de Distribución	108
Gráfico 18 La Quinua, la mejor opción a la hora de una buena nutrición. ..	110
Gráfico 19 Macro- localización del proyecto	112
Gráfico 20 Diseño de Instalaciones	114
Gráfico 21 Trilla.....	126
Gráfico 22 Almacenamiento.....	127
Gráfico 23 Organigrama	157
Gráfico 24 Logotipo de la Empresa.....	164

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.1.1. Objetivo General

Conocer la situación actual del entorno productivo de la comunidad Gualsaquí para identificar Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

1.1.2. Objetivos Específicos

- Analizar los aspectos relativos a la ubicación geográfica de la comunidad de Gualsaquí.
- Determinar los principales aspectos demográficos de la comunidad de Gualsaquí.
- Establecer los aspectos socioeconómicos de la Comunidad de Gualsaquí.
- Producción y Comercialización

1.1.3. Variables e indicadores

Con la finalidad de brindar un mayor entendimiento y análisis se ha llegado a identificar las principales variables con sus respectivos indicadores que a continuación se detallan:

- Ubicación geográfica
 - Ubicación
 - Extensión

- Altitud, representada en msnm.
- Clima
- Vías de acceso
- Lluvias (precipitaciones anuales)

- Aspectos demográficos
 - Población total
 - Población femenina
 - Población masculina
 - Población por edades

- Situación socio-económica
 - Educación
 - Salud
 - Ingresos económicos de las familias
 - Cultura
 - Vivienda
 - Población económicamente activa
 - Dedicación productiva de las familia

- Producción y comercialización
 - Variedad de producción
 - Calidad de la tierra
 - Mercados de comercialización
 - Formas de comercialización

1.1.4. Matriz de relación diagnóstica

Cuadro 1 Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS	PUBLICO
<ul style="list-style-type: none"> Analizar los aspectos relativos a la ubicación geográfica de la comunidad de Gualsaquí. 	Ubicación Geográfica	Ubicación Extensión Altitud, representada en msnm. Clima Vías de acceso Lluvias (precipitaciones anuales)	Documental	Internet GAD Parroquial de Quichinche
<ul style="list-style-type: none"> Determinar los principales aspectos demográficos de la comunidad de Gualsaquí. 	Aspectos Demográficos	Población total Población femenina Población masculina Población por edades	Documental	GAD Parroquial de Quichinche
<ul style="list-style-type: none"> Establecer los aspectos socioeconómicos de la Comunidad de Gualsaquí. 	Situación Socio-económica	Educación Salud Ingresos económicos de las familias Cultura Vivienda Población económicamente activa Dedicación productiva de las familia	Documental	SCS Gualsaquí GAD parroquial de Quichinche Internet
<ul style="list-style-type: none"> Producción y Comercialización 	Producción y comercialización	Variedad de producción Calidad de la tierra Mercados de comercialización Formas de comercialización	Documental	GAD parroquial de Quichinche

1.1.5. Fuentes de Información

Para desarrollar el presente proyecto se realizará una investigación:

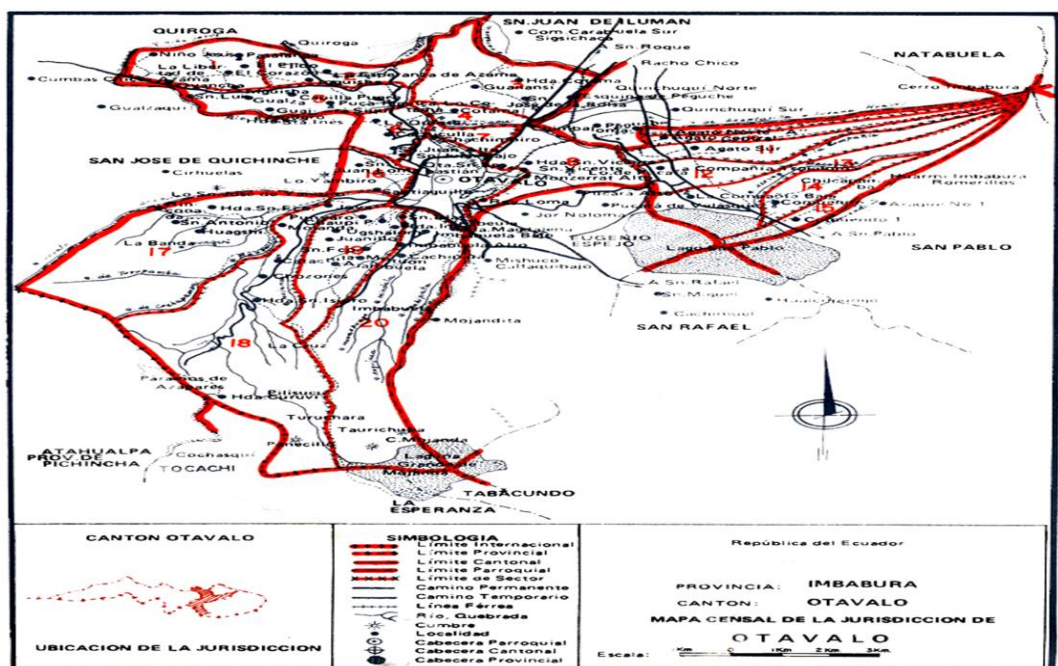
- Bibliográfica porque es importante acudir a las fuentes de información como libros, revistas, etc.
- De Campo.
- Documental.
- Referencias estadísticas.
- Internet.

1.2. ANÁLISIS DE VARIABLES E INDICADORES

1.2.1. Ubicación geográfica

1. Ubicación. La comunidad Gualsaquí, según información proporcionada por la parroquia de Quichinche (Proyecto Comunidad Andina), se encuentra ubicada en el km 3 de la vía a la Zona de Intag.

Gráfico 1 Ubicación de la Comunidad



2. Extensión. Gualsaquí tiene una extensión, según información proporcionada por la parroquia de Quichinche (PROCESO HISTORICO DE LAS COMUNIDADES KÍCHWA DE LA PARROQUIA DE SAN JOSÉ DE QUICHINCHE) de 50 kilómetros cuadrados, con alturas que van desde los 1800 metros a los 3000 metros al nivel del mar.

3. Clima. La temperatura oscila entre 12 y 15° C. donde existen meses secos y los meses de menos precipitación van de junio a septiembre y una humedad relativa durante el período seco de 79.9%. Bioclimáticamente se clasifica en clima templado y seco.

4. Vías de Acceso. Con respecto a la infraestructura vial de la comunidad, Gualsaquí cuenta con una buena vía empedrada para la comunicación con la zona urbana de Otavalo, las vías secundarias de acceso son lastrado según datos proporcionados por el GAD Municipal de Otavalo.

Gráfico 2 Vías de Acceso



5. Lluvias precipitaciones anuales.

Gualsaquí tiene precipitaciones pluviales anuales aproximadamente de 831 a 1 252 mm según datos proporcionados por el proyecto Rikuryana.

1.2.2. Aspectos Demográficos

1. Población Total

Cuadro 2 Distribución de la Población de la Comunidad de Gualsaquí

Total de la Población	3000
Hombres	1600
Mujeres	1400

Fuente: SCS de Gualsaquí
Elaborado por: La Autora

La comunidad de Gualsaquí tiene en su población total 1500 personas, de las cuales 876 son hombres y 624 son mujeres.

2. Población por edades

Cuadro 3 Distribución de la población de la Comunidad de Gualsaquí por Edades

Grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
Menor de 1 año	23	28	51
De 1 a 4 años	67	48	115
De 5 a 9 años	87	31	118
De 10 a 14 años	30	89	119
De 15 a 19 años	76	47	123
De 20 a 24 años	245	269	514
De 25 a 29 años	164	187	351
De 30 a 34 años	154	165	319
De 35 a 39 años	189	198	387
De 40 a 44 años	33	35	68
De 45 a 49 años	43	38	81
De 50 a 54 años	21	13	34
De 55 a 59 años	18	30	48
De 60 a 64 años	47	50	97
De 65 a 69 años	93	87	180
De 70 a 74 años	79	67	146
De 75 a 79 años	91	85	176
De 80 a 84 años	23	17	40
De 85 a 89 años	14	12	26
De 90 a 94 años	0	0	0
De 95 a 99 años	3	4	7
De 100 años y más	0	0	0

Fuente: SCS de Gualsaquí
Elaborado por: La Autora

La población a la cual está orientada el proyecto es a todas las personas de cualquier edad porque: en los niños mejora su alimentación, los jóvenes mayores de 18 años quienes están en la capacidad de contribuir al proyecto con su trabajo, como también a las personas adultas que tienen conocimientos ancestrales sobre el cultivo de quinua.

1.2.3 Situación Socio-Económica

1. **Educación.** La Comunidad cuenta con un centro Educativo (Unidad Educativa Alejandro Chávez de Gualsaquí), va desde el primer nivel de educación básica hasta el tercer año de bachillerato lo cual asegura una educación de la mayoría de los habitantes de la mayoría de la población.

En 1.999 con la propuesta de mejoramiento de la calidad de educación básica, como una de las estrategias se crea la red de Centros Educativos Comunitarios Bilingües.

Cuadro 4 Población Estudiantil de la Comunidad de Gualsaquí

CECIB	Nro. PROFESORES	Nro. ESTUDIANTES
Alejandro Chávez	8	460

Fuente: CECIB Alejandro Chávez
Elaborado por: La Autora

2. **Salud.** La Comunidad de Gualsaquí cuenta con un subcentro de salud que tiene dos áreas de atención que son: medicina general y odontología, necesarios para atender a todos los miembros de la comunidad. Y si necesitara algún otro tipo de atención son enviados al hospital más cercano que es el hospital San Luis en Otavalo. Dato que fue proporcionado por la Dra. Ligia Mogrovejo la encargada.

3. **Ingresos Económicos de las familias.** Aproximadamente cada ingreso por familia es de 70 dólares semanales, ya que la cabeza de

hogar (el hombre) trabaja en la construcción de obras en las ciudades de Otavalo y Quito. Dato que fue proporcionado en una entrevista a varias familias de la comunidad por la autora.

- 4. Cultura.** Se habla generalmente el idioma materno que es el Kichwa; entre la gente de la comunidad, hacia fueran hablan también el Castellano, que de acuerdo al contacto que han tenido con la población mestiza el idioma es mejor pronunciado.

El idioma que sirve para la comunicación e interrelación entre los miembros de la comunidad es su lengua materna Kichwa; un 95.50 % de la población total son Kichwa y un 4.40% mestizos y 0.81% existe extranjeros. El 77.85% son bilingües (Kichwa y castellano), el 16.23% son personas que hablan solo español y el 5.98% corresponde a personas que solo hablan Kichwa, especialmente las mujeres por no haber tenido mayores contactos con la población urbana.

La mujer conserva la tradición del traje típico que está formado por: camisa larga bordada de varios colores, anaco negro y blanco, faja roja con rayas verde y anchas, faja de colores, wallkas, manillas, fachalina, aretes largos, alpargatas de color azul o negro, reboso(chalina), paño de cabeza y cinta para el cabello. Este traje es impecable cuando van a la ciudad o a una fiesta popular o religiosa.

Gráfico 3 El idioma



El hombre ya no utiliza el poncho y en su reemplazo se viste con chompas y sacos de lana, pero la ropa típica se utiliza para eventos importantes como

es el matrimonio, inti raymi, y tiene las siguientes características: Camisa de manga larga, Pantalón Blanco, Alpargates blancos, Sombrero blanco o, negro y ruana (Poncho – azul o negro).

Son muy variadas las fiestas en la comunidad, pero hay una que une a toda la comunidad es el INTY RAYMY. Tienen mucho respeto por la tierra, la 'Pacha Mama' (Kichwa por 'Madre Tierra'). Se celebra en junio adoran la tierra. También celebran la cosecha que tienen en esa temporada y agradecen al sol.

Gráfico 4 Son muy variadas las fiestas en la comunidad



Vivienda. En la Comunidad existen viviendas construidas de bloque, teja y eternit. Según el censo comunitario del proyecto Waykarisum. FICI-AVSF 2005 el 89% de las viviendas son propias.

5. Agua. En la comunidad existe 1 Junta de Agua, las misma que tienen administración comunitaria; es decir, la autoridad comunitaria conjuntamente con los usuarios fijan el costo de consumo de agua y el mantenimiento del sistema lo hacen a través de mingas comunitarias, es así que el 73% de la población tiene acceso a agua entubada, el 22% se tiene agua tratada y solo el 5% no dispone agua en sus viviendas, consumen de vertientes naturales, de ríos y canales o acequias.

6. Población Económicamente Activa

Cuadro 5 Población Económicamente Activa de la Comunidad de Gualsaquí

INDICES ECONOMICOS DE LA COMUNIDAD DE GUALSAQUI	OTAVALO	URBANO	RURAL	GUALSAQUI
Población Total	105.205	51.512	53.693	3.000
Población Masculina	43.368	21.194	22.174	1.600
Población Femenina	46.820	22.965	23.855	1.400
Población Económicamente Activa	33.730	21.925	11.806	850

Fuente: Junta de Aguas de Gualsaquí
Elaborado por: La Autora

7. La Población económicamente activa de la Comunidad de Gualsaquí es el 7,19% del Total de la población económicamente activa del área rural del cantón otavalo, dato que fue proporcionado por el proyecto (PROCESO HISTORICO DE LAS COMUNIDADES DE LA PAQRROQUIA QUICHINCHE)

Dedicación productiva de las familias La principal actividad económica está relacionada con la agricultura: Como también a la ganadería a la crianza de animales, A la venta de mano de obra no calificada como: albañiles, jornaleros y las mujeres para servicio doméstico en Otavalo o Quito. Sin embargo, podemos indicar que existe un 9.77% de desempleo.

La producción de la comunidad está orientada básicamente al autoconsumo familiar, pues el tamaño promedio de producción de la comunidad se ubica en la media hectárea por persona que cultiva la quinua.

Dentro de la ganadería se pastorean y crían vacas, chanchos y ovejas, entre otros.

Sigue en importancia económica la producción artesanal, la elaboración de bordados a mano y pulseras, estos productos son vendidos al mercado artesanal de Otavalo (plaza de ponchos).

Estas actividades representan la fuente de ingresos, las cuales permiten satisfacer las necesidades básicas.

En la actualidad la mayoría de los jóvenes trabajan en las empresas Florícolas ubicadas en los alrededores de los cantones Otavalo, Cayambe y Pedro Moncayo, quedando en las labores agrícolas mujeres y personas mayores.

1.3. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

1.3.1. Variedad de producción.

En la Comunidad se cultivan diferentes productos como: el maíz asociado con fréjol, habas y quinua. el cultivo de arveja y rara vez cultivan el trigo, cebada y papas es la principal actividad económica de la comunidad, algunas familias con finalidades de rentabilidad económica y en otras para consumo interno del hogar, con este recurso económico adquieren otros productos procesados, como el fideo, sal, azúcar entre otros.

Gráfico 5 Variedad de producción



1.3.2. Calidad de la tierra.

En general los suelos de la zona varían de arcillosos a arenosos, en su mayoría son fértiles, se encuentran numerosas y profundas quebradas o grietas y hay espacios planos la producción es abundante en cantidad y variedad. Todos los suelos por su topografía están amenazados o son susceptibles a la erosión.

1.3.3. Mercados de comercialización.

El principal mercado es Otavalo. En la ciudad, la comercialización se la hace a través de intermediarios, cuyas principales bodegas en las que se entregan los productos producidos en la comunidad de Gualsaquí son:

Cuadro 6 Principales Bodegas de compra-venta de granos de la ciudad de Otavalo

Propietario	Dirección	Tipo de Bodega	Productos
Sr. Miguel Bravo	García Moreno 6-11	Mayorista, minorista al consumidor final.	Trigo, lenteja, maíz, cebada, frejol, morocho, chocho, haba
DISGRAN	García Moreno	Mayorista, minorista al consumidor final	Trigo, lenteja, maíz, cebada, frejol, morocho, chocho

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La Autora

1.3.4. Formas de comercialización.

Las formas de comercialización es básica se realiza por medio de intermediarios, en este caso se los hace a las bodegas antes mencionadas y no directamente al consumidor final por lo cual el valor de los productos no es real.

1.4. PROGRAMAS QUE FOMENTA EL GOBIERNO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE QUINUA Y SUS DERIVADOS

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

- Mezclas de harina de quinua con avena: quinua-avena
- Mezcla de harina de quinua con soya: quinua-soya
- Productos infantiles tipo papilla en base de cereales que incluyen quinua
- Bebidas en base de cereales que incluyen quinua y sabores de frutas.

- Cereales para desayuno que incluyen expandidos (reventados) de quinua.
- Pan con porcentaje de sustitución de harina de quinua: panaderías exclusivas

Los programas de asistencia alimentaria, PMA, PAN 2000, Aliméntate Ecuador, tienen como mandato que tanto la papilla así como la bebida incluyan en sus formulaciones quinua como materia prima.

A nivel de investigación se han desarrollado galletas, quinua pre cocida, bebida malteada, expandidos, granolas, hojuelas, cerveza de quinua, extractos nematocidas a partir del polvillo de escarificación de las variedades amargas.

También se ha desarrollado un alimento infantil, 100% en base de quinua, estudio que contiene una validación nutricional completa con niños de guarderías.

Por otra parte se han desarrollado fideos, tipo pasta corta y pasta larga en base 100% de quinua. Estos productos se sometieron a evaluaciones tanto a nivel nacional como internacional.

Existen a la fecha una amplia gama de ensayos sobre nuevos productos finales, ejemplo fideos, leche, yogurt y otros, aunque se registra únicamente uno o dos como ya comercializables localmente y son la *Papilla*, y el pan de quinua.

El último sondeo sobre nivel de preferencia de productos a base de quinua, muestra que los productos con mayor potencial de comercialización son: quinua expandida, granola, galletas, yogurt y sorbetes de quinua (INIAP 2006).

1.5. MATRIZ AOR. Identificación de Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos.

Luego del trabajo de campo realizado para conocer la situación del entorno de la comunidad Gualsaquí, es posible identificar los aliados que pudieran contribuir en el desarrollo del tema del presente proyecto. Así mismo, los oponentes, las oportunidades y los riesgos a los que el proyecto podría estar sometido.

Cuadro 7 Matriz AOR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Programa de semillas certificadas del INIAP (Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias) en la zona. • Experiencia en el cultivo de la quinua. • Agricultores de la zona. • Cabildo comunitario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio de cultura de cultivos tradicionales. • Cultivos actuales de quinua con baja producción. • Desconocimiento de valores nutricionales de la quinua. • Cultivos de sobrevivencia. • Ausencia de créditos agrícolas. • Cultivos con poca tecnología
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Producto de alto valor nutricional. • Nuevas tendencias de consumo de la quinua. • Existencia de capacitación y tecnología para el cultivo mejorado de la quinua. • Programa de difusión del cultivo de quinua. • Existencia de terreno suficiente para el cultivo de la quinua. • Vías de acceso al cultivo de quinua. 	<ul style="list-style-type: none"> • Presencia de plagas. • Quinua de contrabando. • Condiciones climáticas desfavorables. • Migración de los campesinos del campo a la ciudad. • Encarecimiento de los insumos. • Inestabilidad económica

1.6. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Para que la quinua se produzca en óptimas condiciones se requiere de ciertas características como debe ser sembrado al inicio de épocas de lluvias. Dichas características se han localizado en la Comunidad de Gualsaquí, donde los terrenos cuentan con las especificaciones de suelo y el clima brinda todas las bondades necesarias para el cultivo.

La oferta por parte de los agricultores de la zona es bastante baja ya que el producto no es difundiendo, desde hace dos años por tal motivo la demanda es mayor, por lo que se ha determinado que la producción de quinua es la adecuada para obtener rentabilidad a corto tiempo ya que se puede cosechar de 6-8 meses.

El presente estudio está encaminado a determinar la factibilidad de crear una empresa productora y comercializadora de quinua y sus derivados. Por lo antes expuesto y porque es conocida por los habitantes, las vías de acceso se encuentran en buen estado, la Comunidad cuenta con todos los servicios básicos. Se establece que el lugar es idóneo para crear la **“EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUINUA Y SUS DERIVADOS”**

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. INTRODUCCIÓN

El marco teórico que se desarrollará a continuación, permite conocer los conceptos básicos necesarios para el entendimiento del desarrollo de este proyecto.

Se partirá con la definición de empresa con el fin de comprender la importancia de lo que conlleva una buena organización y planeación de un proyecto. Posteriormente, se irá describiendo los términos más importantes sobre las etapas de esta investigación.

Por último se definirá las expectativas a futuro de esta investigación.

2.2. EMPRESA

(PAEZ, 2008) Pág. 3 manifiesta: “Una empresa es una unidad económico-social, integrada por elementos humanos, materiales y técnicos, que tiene el objetivo de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios. Para esto, hace uso de los factores productivos (trabajo, tierra y capital)”.

Tomando como referencia este concepto la empresa es una organización de talento humano, recursos materiales, económicos lo que permite la producción y transformación de bienes. En la comunidad Gualsaquí, tal como se evidenció en el diagnóstico, existen las condiciones y recursos básicos para el desarrollo de la iniciativa planteada.

2.3. CONTABILIDAD

*(BRAVO VALDIVIEZO, 2007) Pág.7 Manifiesta:
“La contabilidad identifica, evalúa, registra y produce síntesis de información. La contabilidad tiene como misión principal el proporcionar una información adecuada y sistemática del acontecer económico y financiero de las empresas”*

La contabilidad es la ciencia que analiza, interpreta y registra datos, para proporcionar una información adecuada de acontecer económico y financiero de las empresas.

2.4. QUINUA

Según el enlace http://www.ehowenespanol.com/mas-saludable-quinua-roja-blanca-info_125204/ La quinua es un grano de cereal a veces denominado la "reina de los granos" debido a su gran valor nutricional. La quinua es originaria de América del Sur pero se distribuye en todo el mundo, ya que es apreciada por su alto contenido en carbohidratos y fibras. La quinua es además una de las pocas plantas que ofrece.

Proteínas completas, lo que significa que contiene todos los aminoácidos esenciales que tu cuerpo no puede producir por sí solo. La quinua tiene diferentes variedades así que puedes elegir si la roja o la blanca se adaptan mejor a tus necesidades nutricionales.

1. Descripción botánica

- **Planta.**-Es erguida, alcanza alturas variables desde 30 a 300 cm., dependiendo del tipo de quinua, los genotipos de las condiciones ambientales donde crece y de la fertilidad de los suelos.
- **Raíz.**- Es pivotante, vigorosa, profunda, bastante ramificada y fibrosa, lo cual posiblemente le da resistencia a la sequía y buena estabilidad a

la planta, puede alcanzar hasta 1,80 cm. De profundidad, la cual guarda estrecha relación con la altura de la planta.

- **Tallo.-** Es cilíndrico en el cuello de la planta y angulosos a partir de las ramificaciones, de coloración variable desde el verde al rojo, muchas veces presenta estrías y también axilas pigmentadas de color rojo o púrpura. Por su riqueza y gran contenido de pectina y celulosa se puede utilizar en la fabricación de papel y cartón. El diámetro del tallo es variable con los genotipos, distancias de siembra, fertilización, condiciones de cultivo, variando de 1 a 8 cm.
- **Hojas.-** Son alternas y están formadas por peciolo y lámina, de forma romboidal, triangular o lanceolada, plana u ondulada, algo gruesa, carnosa y tierna, cubierta por cristales de oxalato de calcio, de colores rojo, púrpura o cristalina tanto en el haz como en el envés, las cuales son bastante higroscópicas, captando la humedad atmosférica nocturna, controlan la excesiva transpiración por humedecimiento de las células guarda de los estomas, así como reflejan los rayos luminosos disminuyendo la radiación directa sobre las hojas, evitando el sobrecalentamiento. El tamaño de la hoja varía, es grande en la parte inferior de forma romboidal y triangular y en la parte superior pequeña y lanceolada.
- La coloración de la hoja es muy variable, del verde al rojo, con diferentes tonalidades y puede medir hasta 15 cm. de largo por 12cm. de ancho (Cornejo, 1976). Se han observado pigmentos rojos, púrpuras, amarillos que están constituidos por batananas, tanto del tipo betacianinas (rojo-violeta) y amarillas.
- **Flores.-** Son pequeñas, con tamaño máximo de 3 mm., incompletas, sésiles y desprovistas de pétalos, pueden ser hermafroditas, pistiladas (femeninas) y androestériles, tienen 10% de polinización cruzada.
- **Fruto.-** Es un aquenio, tiene forma cilíndrica- lenticular, levemente ensanchado hacia el centro. Está constituido por el perigonio que envuelve a la semilla por completo, y contiene una sola semilla, de coloración variable con diámetro de 1.4 a 4 mm., la cual se desprende

con facilidad a la madurez, el contenido de humedad de fruto a la cosecha debe ser de 14,5% (Gallardo et al., 1997).

- **Semilla.-** Constituye el fruto maduro sin el perigonio, es de forma lenticular, elipsoidal, cónica o esferoidal, presentando tres partes bien definidas que son:
 - Episperma.
 - Embrión.
 - Perisperma.

2. Variedades

Se conocen más de 120 variedades comerciales, entre las más conocidas están, LR012, LR 013, Piartal, Chaucha de Saquisilí, Protoc, Tanlahua, INIAP-Cochasqui, INIAP-Imbaya, Blanca de Junín, Sajama, Tencua, Kancolla.

Cuadro 8 Variedades de la quinua

Variedades	Color grano	Forma	Tamaño (mm)
Sajama	Blanco	Cónica	2.0 – 2.5
Real	Blanco	Cónica	2.2 – 2.8
Kcancolla	Blanco	Cónica	1.2 – 1.9
Blanca de July	Blanco	Cónica	1.2 – 1.6
Koitu	Marrón ceniciento	Esferoidal	1.8 – 2.0
Misa Jupa	Blanco- Rojo	Cónica	1.4 – 1.8
Amarilla Maranganí	Amarillo anaranjado	Cónica	2.0 – 2.8
Tunkahuan	Blanco	Redondo aplan	1.7 – 2.1
Ingapirca	Blanco opaco	Esférico	1.7 – 1.9
Imbaya	Blanco opaco	Esférico	1.8 – 2.0
Cochasqui	Blanco opaco	Esférico	1.8 – 1.9
Witulla	Morado	Lenticular	1.7 – 1.9
Negra de Oruro	Negro	Redonda	2.1 – 2.8
Katamari	Plomo	Esferoidal	1.8 – 2.0
Roja Coporaque	Púrpura	Cónica	1.9 – 2.1
Toledo	Blanco	Cónica	2.2 – 2.8
Pandela	Blanco	Cónica	2.2 – 2.8

3. Composición nutricional

Según el enlace <http://montenoa.com/nutricional.htm> la quinua tiene la siguiente composición nutricional.

- **Calorías.**- Si quieres perder peso, la quinua blanca es una opción más saludable porque contiene menos calorías. Una porción de 1/4 de taza de quinua blanca contiene 160 calorías, mientras que la misma porción de quinua roja contiene 180 calorías. La diferencia no es muy significativa a menos que la consumas muy a menudo; si comes 1/2 taza de quinua blanca en lugar de 1/2 taza de quinua roja por día, ahorrarás 280 calorías por semana.
- **Contenido de grasa.**- Aunque la quinua blanca tiene menos calorías, es menos apropiada para dietas bajas en grasas ya que contiene 4 g en 1/4 de taza comparado con 3 g en 1/4 de taza de quinua roja. Aunque la grasa dietaria es alta en calorías, provee algunos beneficios para la salud, ya que ayuda al cuerpo a absorber vitaminas, promueve una función cerebral saludable y asegura un correcto crecimiento y desarrollo.
- **Carbohidratos.**- Los carbohidratos son una fuente primaria de energía para tu cuerpo, así que la comida alta en carbohidratos es ideal para los atletas. La quinua roja es más alta en carbohidratos: contiene 33g en 1/4 de taza comparado con 29 g en 1/4 de taza de quinua blanca. Ninguno de los dos tipos de quinua es apropiado para una dieta baja en carbohidratos, que puede ser benéfica para la pérdida de peso.
- **Fibra.**- Si quieres aumentar tu consumo diario de fibra, la quinua blanca es una mejor opción porque provee cerca del doble de fibra que la quinua roja. Una porción de 1/4 de taza de quinua blanca contiene 11 g de fibra, mientras que la de quinua roja contiene sólo 6 g. La fibra dietaria ayuda a la pérdida de peso porque brinda saciedad; además promueve la salud del sistema digestivo y ayuda a controlar los niveles de azúcar y colesterol en sangre.

- **Proteínas.-** La quinua tiene cantidades similares de proteínas. La quinua blanca es un poco más rica en este nutriente: contiene 7 g en 1/4 de taza comparados con los 6 g que contiene la roja. Las proteínas fortalecen y mantienen los tejidos del cuerpo así que son vitales para la salud. Una investigación publicada en la edición de julio de 2005 de "The American Journal of Clinical Nutrition" explica que las dietas ricas en proteínas son mejores que las dietas bajas en proteínas para perder peso.
- **Vitaminas y minerales.-** La quinua tiene contenidos similares de vitaminas y minerales pero la blanca es un poco más saludable. Una porción de 1/4 de taza de quinua blanca provee el 15% de la ingesta sugerida diaria de hierro y el 2% de la ingesta de calcio, mientras que la quinua roja contiene el 12% y el 0% respectivamente. Además, la quinua blanca brinda el 4% de la ingesta sugerida diaria de vitamina A en una porción de 1/4 de taza mientras que la quinua roja no contiene vitamina A.

4. Ventajas de la quinua frente a otros productos

La quinua tiene ventajas comparativas con otros productos. Es un cereal de alto nivel alimenticio por la calidad de proteína vegetal que contiene, especialmente por los aminoácidos que complementan la dieta balanceada. Es un alimento básico, no perecible en el corto plazo, sano y natural.

La quinua real es homogénea, su densidad es alta y su peligrosidad para exportar es baja

El grano es un cultivo tradicional y su importancia radica en que contiene entre un 11 a 14% de proteína de alta calidad y por eso, se convierte en la base de la dieta de la población que prefiere consumir quinua graneada o en sopas.

Otros atributos que la ubican entre los cultivos más importantes de la región están su rusticidad y su capacidad de resistencia a los factores ambientales adversos, como las heladas y sequías. Por eso tiene buenas posibilidades de producción y de exportación.

Cuadro 9 Cuadro comparativo de la quinua frente a otros productos

Cuadro comparativo de los componentes de la quinua con otros grandes alimentos (kgs)						
componentes%	carne	queso	huevo	quinua	leche	
					vacuno	humana
proteínas	30.00	18.00	14.00	13.00	3.50	1.80
grasas	50.00	-	3.20	6.10	3.50	3.50
hidratos de carbono	-	-	-	71.00	-	-
azúcar	-	-	-	-	4.70	7.50
hierro	2.20	-	3.20	5.20	2.50	0.00
calorías 100 grs	431.00	24.00	200.00	370.00	66.00	80.00

2.5. ESTUDIO DE MERCADO

(VACA URBINA, 2006) Pág. 7 Dice: “Con este nombre se denomina a la primera parte de la determinación y cuantificación de la oferta y la demanda, el análisis de precios y la comercialización.”

El estudio de mercado es la parte más importante de un proyecto ya que nos va a decir si los productos van a tener o aceptación en el mercado.

2.5.1. Mercado

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág. 47 conceptualiza: “El mercado ese le área en la cual convergen las fuerzas de la oferta y la demanda para

establecer el precio único, y por lo tanto, la cantidad de transacciones que se van a realizar.

En base a lo antes expuesto se entiende como mercado al lugar donde se oferta y se demanda productos y servicios.

2.5.2. Producto

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág. 49 sintetiza: “El producto del proyecto es el resultado tangible de la acción del trabajo y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades.”

Producto es lo que necesitan los consumidores para satisfacer determinada necesidad.

2.5.3. Oferta

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Define: “es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado. La oferta está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la mezcla óptima de los recursos mencionados, entre otros.”

Son todos los productos o servicios que ofrecen los productores a los consumidores para cubrir sus necesidades.

2.5.4. Demanda

(VACA URBINA, 2006): “La demanda se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda

está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor.”

Es todo lo que los consumidores quieren para satisfacer sus necesidades y se debe dimensionar para saber con exactitud lo que se va a producir.

2.5.5. Precio

(VACA URBINA, 2006): “El precio, expresa el valor del producto o servicio en términos monetarios. Las materias primas, el tiempo de producción, la inversión tecnológica y la competencia en el mercado son algunos de los factores que inciden en la formación del precio.

El precio es el valor monetario que los consumidores están dispuestos a pagar por un bien o servicio.

2.5.6. Comercialización

(MIRANDA MIRANDA, 2004) Pág. 117 manifiesta: “Comercialización son las formas específicas de procesos intermedios que han sido previstos para que el producto o servicio llegue al usuario final.

La comercialización son las estrategias que se podrán utilizar para hacer que los clientes demande los productos.

2.5.7. Estudio técnico

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág.209 expresa: “Estudio técnico determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto, es donde se puede definir la producción de un solo producto, varios productos, o de una línea de artículos”.

El estudio técnico es el análisis de los elementos técnicos y monetarios que se van a utilizar para implantar el proyecto, producir y vender el producto a fabricar.

2.5.8. Tamaño del proyecto

(VACA URBINA, 2006) Pág. 84 dice: “En términos generales, el tamaño del proyecto está conceptualizado por la capacidad instalada o de producción, y se expresa en unidades de producto en un período operacional determinado”.

Es la capacidad de elaboración del bien a producir, mediante variables determinadas como la demanda, oferta, inversión, tecnología que debe poseer la empresa.

2.5.9. Macro localización

(JÁCOME, 2004) Pág. 133 expresa: “Se refiere a establecer con toda la precisión el lugar geográfico donde se va a llevar a cabo el proyecto tomando en cuenta las siguientes consideraciones como región, provincia y cantón: con el fin de mejorar la precisión es importante determinar las coordenadas geográficas con lo cual se tiene una localización muy confiable”.

La macro localización es establecer el lugar preciso dentro de un espacio geográfico amplio para implantar el proyecto tomando en cuenta aspectos y condiciones que permitan el desarrollo pleno de la empresa y de la sociedad involucrada.

2.5.10. Micro localización

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág.226 define: “la micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del

costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe de identificar la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde opera”.

Es el estudio que se realizar con el fin de seleccionar el lugar específico en donde se va a desarrollar el proyecto

2.5.11. Procesos productivos

(ZAPATA, 2008) Expresa: “En un proceso de producción es necesario una serie de operaciones sobre los materiales con la ayuda de ciertos medios técnicos (herramientas y máquinas) y se necesitan personas con ciertas habilidades y saberes. Por lo tanto, un proceso de producción es el conjunto de operaciones que integra un ciclo de transformación”.

Es un conjunto de acciones que se realizan para la transformación de materiales en productos terminados.

2.5.12. Flujograma

(PAEZ, 2008)“El Flujograma o diagrama de flujo consiste en una representación gráfica de las partes de un proceso, mostrando las actividades, los materiales, servicios y tomas de decisión que se realizan durante el desarrollo de actividades.”

Es una simbología que representa las operaciones efectuadas en cada proceso.

2.5.13. Inversión

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág. 319 expone: “Es la inversión inicial del proyecto está constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo”.

La inversión está constituida por los activos fijos, tangibles e intangibles en los que se debe incurrir para poder ejecutar el proyecto.

2.5.14. Talento humano

(WESTERFIEL JOSS, 2003) dice: " el Talento Humano consiste en la planeación, organización, desarrollo y coordinación, así como también como control de técnicas, capaces de promover el desempeño eficiente del personal, a la vez que el medio que permite a las personas que colaboran en ella alcanzar los objetivos individuales relacionados directamente o indirectamente con el trabajo".

El talento humano es un grupo de personas seleccionadas en base a las necesidades del proyecto y que aportan con su trabajo en todas las áreas de la empresa con el fin de alcanzar objetivos propuestos.

2.5.15. Bases legales

(VACA URBINA, 2006) Dice: "Comprende el conjunto de documentos de naturaleza legal que sirven de testimonio referencial y de soporte a la investigación que se realiza".

Son todos los documentos legales que sirven de sustento para conformación legal de una empresa.

2.5.16. Ruc

<http://es.scribd.com/doc/6132196/Que-es-RUC> dice: "es el registro informático a cargo de la SUNAT que contiene los datos de identificación y de las obligaciones tributarias de los contribuyentes de los tributos administrados y recaudados por la SUNAT, de la información vinculada a sus actividades económicas, así como la información de sus responsables".

2.5.17. Sri

<http://www.sri.gob.ec/web/guest/67> define: “es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente. Su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país a efectos de incrementar sostenidamente el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes”.

1. Estudio financiero

(MIRANDA MIRANDA, 2004) Pág. 166 señala: “Es la técnica que permite analizar los estados contables de la empresa con el fin de tomar decisiones encaminados a la optimización de los recursos financieros, vale decir, a la planeación y control financiero de la empresa”.

Por lo antes mencionado se pretende decir que el estudio financiero estipula los recursos económicos precisos para la realización del proyecto, el costo total para la operación de la planta.

2.5.18. Ingresos

(WESTERFIEL JOSS, 2003) Explica: “En una empresa, cuando hablamos de un ingreso, nos referimos al flujo económico independientemente de si se ha cobrado o no”.

El ingreso es el incremento el patrimonio por las rentas recibidas por las ventas y uso de los productos o servicios ofrecidos.

2.5.19. Egresos

(WESTERFIEL JOSS, 2003) Explica: “Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias”.

Es la salida monetaria de las economías de la empresa ocasionada por compromisos adquiridos con otras entidades.

2.5.20. Costos de operación

(JÁCOME, 2004) Indica: “Los costos deben de ser clasificados en fijos y variables. Los costos variables son: materia prima (MP), mano de obra (MO), y los gastos indirectos de fabricación (CIF), tratándose de proyectos de producción, en los casos de los de comercialización se determinara el costo de ventas. Los costos fijos se refieren a obligaciones independientes de los niveles de ventas o de producción”.

Se puede decir que los costos de operación son los gastos necesarios que realiza la empresa para poder mantener la producción, los elementos del costo que son la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

2.5.21. Gastos

(JÁCOME, 2004) Explica: “En el uso común, un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para un artículo o por un servicio”.

Por lo tanto, se puede decir que la realización del gasto por parte de la organización conlleva a la rebaja del patrimonio, se efectúa un gasto cuando se obtiene un bien o un servicio.

2.5.22. Presupuesto

(PAEZ, 2008) Manifiesta: “Presupuesto es el cálculo y negociación anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización”.

El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

2.5.23. Estados financieros

(BRAVO VALDIVIEZO, 2007) Pág. 183 define: “Los estados financieros se elaboran al finalizar el periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa. Esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial futuro de la compañía a través de: Estados de Resultados, Estado de Superávit, Balance General, Estado de flujo de Efectivo y Estado de Cambios de Patrimonio”.

Es un estado financiero que muestra en forma ordenada el resultado del ejercicio durante un periodo contable, dicha información que se muestra en el mismo sirve para determinar la situación económica y asiste en la toma de decisiones.

2.5.24. Balance general

(BRAVO VALDIVIEZO, 2007) pág. 227 manifiesta: “Se elabora al finalizar el periodo contable para determinar la situación financiera de la empresa en una fecha determinada”.

Según los antes citado el balance general es una síntesis de todo lo que tiene la empresa en una fecha determinada. El balance suministra información como: la disponibilidad de dinero, cuentas por cobrar y por pagar, también determina la situación económica en el periodo.

2.5.25. Estado de pérdidas y ganancias

Según Diccionario Contable, (2001), señala:

El estado de pérdidas y ganancias se presenta conjuntamente con el Estado de Situación Financiera, con el de Utilidades Retenidas o de Superávit, consistente en la presentación ordenada y de acuerdo con el plan de cuentas, de los ingresos percibidos o ganados y los gastos efectuados o incurridos y el resultado final relacionado con las operaciones financieras de una entidad o empresa, en un período determinado, generalmente de un año o de un ejercicio económico.

Es un estado financiero en el cual se detalla los ingresos que ha tenido en un periodo económico, como también todas las erogaciones de dinero que se han efectuado dentro de ese mismo periodo.

2.5.26. Flujo de caja

(ARBOLEDA, 2001) Dice: “para poder efectuar la evaluación financiera de un proyecto es conveniente definir su flujo de efectivo, el cual se sintetiza mediante un cuadro que indica la manera como el dinero fluye hacia el inversionista, o a la inversa. Las cifras que

aparecen en el última fila de un cuadro de flujo de efectivo corresponden al flujo de efectivo neto; es decir, entradas menos salidas”.

Se entiende que el flujo de caja es muy importante para evaluar el proyecto y es un estado que mide el comportamiento del efectivo en un periodo determinado, y por lo tanto constituye un indicador importante de la viabilidad del proyecto o liquidez de la empresa.

2.5.27. Indicadores financieros

(MIRANDA MIRANDA, 2004) Explica:

*Un indicador financiero o índice financiero es una relación entre cifras extractadas de los **estados financieros** y otros informes contables de una empresa con el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de la misma. Refleja, en forma numérica, el comportamiento o el desempeño de toda una organización o una de sus partes. Al ser comparada con algún nivel de referencia, el análisis de estos indicadores puede estar señalando alguna desviación sobre la cual se podrán tomar acciones correctivas o preventivas según el caso.*

Las razones o indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuentas bien sea del Balance General y/o del Estado de Pérdidas y Ganancias. La interpretación de los resultados que arrojan los indicadores económicos y financieros está en función directa a las actividades, organización y controles internos de la empresa.

Los indicadores financieros frecuentemente usados son:

- ✓ **Indicador de endeudamiento:** Esto conlleva un riesgo, porque los intereses generados por una deuda producto de un desembolso para un banco se convierte en un gasto fijo haciendo del manejo de este dinero, algo inflexible, por lo que si pagar los intereses para la empresa se convierte en algo difícil, entonces no le quedaría otra sino negociar en el banco, por lo que estaría corriendo un alto riesgo ya que esto compromete seriamente las utilidades de la empresa.
- ✓ **Indicadores de actividad:** Los que evidencian como se maneja la empresa en cuanto al uso de sus recursos y su recuperación. Esto aplica en el plazo de crédito que se le da a un cliente para pagar por los bienes o servicios prestados por la empresa.
- ✓ **Indicadores de rentabilidad:** Ayudan a conocer que tan rentables son las actividades de la empresa para los accionistas, así como en cuanto tiempo retorna la inversión realizada a la empresa.
- ✓ **Indicador de Liquidez:** Nos proporciona una medida global de liquidez, puesto que todos los activos y pasivos circulantes de la empresa, razón por la que tenemos que complementarlo con otros análisis para conseguir un diagnóstico más profundo.

2.5.28. Estados financieros proforma

(ZAPATA, 2008) Manifiesta que: “Los estados financieros proforma son estados financieros proyectados. De otra forma dicho son el estado de resultados y balance “presupuestados”, Para realizar debidamente el estado de resultados y el balance pro forma deben desarrollarse primero los presupuestos, de ahí elaborar el flujo para posteriormente realizar el estado financiero a una fecha determinada futura. Para esto es necesario contar con el detalle de los presupuestos”.

Por lo antes mencionado se puede decir que los estados financieros proforma son los mismos estados si no que proyectados a futuro presupuestados.

2.5.29. Capital de trabajo

(ZAPATA, 2008) Manifiesta que: “El capital de trabajo Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios)”.

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

2.5.30. Valor actual neto

(CÓRDOVA PADILLA, 2006):”VAN definiéndose como la diferencia entre los ingresos y los egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial”.

El VAN es un procedimiento que consiste en calcular el valor presente de determinados flujos de caja a futuros, producidos por la inversión el cual nos permite distinguir si es oportuno realizar la inversión en el proyecto.

2.5.31. Tasa interna de retorno

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág. 369-370 afirma: “el TIR refleja la tasa de interés o de rentabilidad del proyecto arroja periodo a periodo durante toda su vida útil”.

Se define como la rentabilidad que el proyecto restituye en cada periodo de vida útil después de haber realizado la inversión.

2.5.32. Tasa de descuento

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Pág. 365 describe: “es la tasa de interés a la que un inversionista asumirá por el pago de intereses para redimir un valor en deuda que pueden ser reinvertidos durante el vencimiento de dicho valor”.

Se puede concluir que la tasa de descuento es la que se aplica para el redescuento de efectos descontados con anterioridad, generalmente entre bancos.

2.5.33. Relación costo beneficio

(JÁCOME, 2004) Pág. 96 explica: “Este parámetro sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en el flujo de caja. Si B/C es mayor que 1, tenemos un adecuado retorno. Si B/C es menor que 1, no hay un adecuado retorno, por lo tanto no es atractiva la inversión. Si B/C es igual a 1, indica indiferencia tampoco es aceptable por que equivale a no haber hecho nada”.

En lo antes mencionado se puede mencionar que la relación costo beneficio es la evaluación de un proyecto basada en costos y beneficios derivados de él.

2.5.34. Tiempo de recuperación de la inversión

(JÁCOME, 2004) Pág. 83 manifiesta: “este elemento de evaluación económica financiera, permite conocer en qué tiempo se recuperara la inversión tomando en cuenta los comportamientos de los flujo de cajas proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto por que las condiciones económicas son flotantes cambiantes”.

Se puede concluir que el tiempo de recuperación de la inversión es un instrumento que permite calcular el plazo de tiempo que se necesita para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen la inversión inicial, es un indicador confiable en algunos aspectos cuando las condiciones del mercado son cambiantes.

1. Organización empresarial

(JÁCOME, 2004) Pág. 156 explica: “la organización del proyecto asegura que tanto en la etapa de la instalación, como en la de operación se va a lograr los propósitos diseñados en armonía con la disponibilidad de recursos, dificultades y otra clase de restricciones”.

Se puede afirmar que una organizar es el proceso para establecer y distribuir el trabajo, la autoridad y recursos entre los miembros de una organización, de tal manera que estos puedan alcanzar metas de la organización y planes a futuro.

2.5.35. Misión

(JÁCOME, 2004) Define: “La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define”:

- ✓ Lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa
- ✓ Lo que pretende hacer
- ✓ Él para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas.

Se puede agregar que la misión razón de ser de la empresa, para que nos constituimos, para quien y que vamos a ofrecer.

2.5.36. Visión

(JÁCOME, 2004) Define: “La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado”.

La visión es hacia donde queremos llegar en el futuro, en que clase de empresa queremos convertirnos en el futuro.

2.5.37. Políticas organizacionales

(VACA URBINA, 2006) Define a la política como:” una actividad orientada en forma ideológica a la toma de decisiones de un grupo para alcanzar ciertos objetivos”

Las políticas nos proporcionan la orientación precisa para que los ejecutivos y los mandos intermedios elaboren planes concretos de acción que permitan alcanzar los objetivos.

2.5.38. Objetivos organizacionales

(JÁCOME, 2004) Dice: “Un objetivo es una meta o finalidad a cumplir para la que se disponen medios determinados. En general, la consecución de un determinado logro lleva implícita la superación de obstáculos y dificultades que pueden hacer naufragar el proyecto o, al menos, dilatar su concreción.

Los objetivos empresariales son hacia donde encaminamos nuestros esfuerzos para llegar a cumplir con lo planeado

2.5.39. Valores organizacionales

(CÓRDOVA PADILLA, 2006) Los .valores se enmarcan: “dentro de la axiología, cuya raíz griega viene de axios que significa lo que es digno de estima, valioso, tratado. La axiología es la rama de la filosofía que trata sobre el estudio de los valores. Estos son las creencias fundamentales de los individuos, son aquellos principios que usamos para definir lo que es correcto, bueno y justo, los mismos dirigen nuestras acciones”.

Los valores son las cualidades de la cultura de las empresas que son percibidos en mayor o menor grado de conciencia, como elementos indispensables para alcanzar logros colectivos.

2.5.40. Organigrama

(PAZMIÑIO, 2002): “Es la representación gráfica de la organización de la empresa. Consiste en un gráfico que representa la estructura de una empresa, así como interdependencia entre sus departamentos y servicios.”

Es la espina dorsal de la empresa en donde se señalan los niveles jerárquicos tanto de forma horizontal como vertical, desde el nivel ejecutivo hacia el nivel operativo.

2.5.41. Manual de funciones

(WESTERFIEL JOSS, 2003) 206 Pág. 113 manifiesta: “Expresa todas las actividades que debe de desarrollar un trabajo en determinado cargo. También debe de contemplar las responsabilidades que le son inherentes, así como su nivel de interacción.”

En el manual de funciones se detallan todas las funciones y responsabilidades que deben cumplir determinados cargos en la empresa.

2.5.42. IMPACTOS

(JÁCOME, 2004) Pág. 171 explica:” los impactos son posibles consecuencias que pueden presentar cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificando y cuantificando, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto”.

Según lo antes expuesto los impactos son la huella o consecuencia o resultado positivo o negativo, según los efectos que se presenten por la implantación del proyecto.

2.5.43. Impacto económico

(JÁCOME, 2004)Pág. 171 exterioriza al impacto económico como: “El nivel de eficiencia económica; es decir, pertenece a una comparación de suma de los costos y beneficios sociales consecuentes del proyecto, independientemente de la manera en que ellos lo distribuyen entre los otros participantes sociales”.

Por la cita mencionada por el autor se entiende por impacto económico a la decisión de promover un proyecto de inversión puede tener efectos importantes tanto en la generación de la actividad económica como en la creación de la ocupación.

2.5.44. Impacto social

(JÁCOME, 2004) Examina: como los diferentes cambios que ocurren en procesos y productos del área de acción o intervención. Los cambios en las sociedades debidos a logros en las investigaciones también son definidos como impacto social, así como en general todos los logros que pueden observarse a través de tiempo derivados de un proyecto de acción o intervención.

Entonces el impacto social se refiere al cambio efectuado en la sociedad debido al producto de las investigaciones.

2.5.45. Impacto ambiental

(BRAVO VALDIVIEZO, 2007) Pág. 417 exterioriza: “se entiende a cualquier modificación de las condiciones ambientales o a la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales, negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto en consideración.

De la definición antes mencionada se entiende como impacto ambiental a la reducción al mínimo de los abusos en los diversos ecosistemas, elevar al máximo las posibilidades de supervivencia de todas las formas de vida, por muy pequeñas e insignificantes que resulten.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad se realizó el lanzamiento del Año Internacional de la Quinua (AIQ) en la ciudad de Riobamba, contó con la presencia de autoridades, instituciones públicas y organizaciones de productores, procesadores y comercializadores de Quinua de la Sierra ecuatoriana.

Tomando en cuenta las cualidades nutricionales de la quinua, su adaptabilidad a diferentes pisos agroecológicos y su contribución potencial en la lucha contra el hambre y la desnutrición.

Así, el presente año fue declarado como el “Año Internacional de la Quinua” en reconocimiento a los pueblos andinos que son los que mantienen controlado, protegido y preservado el sistema de producción de este cereal como alimento básico para las presentes y futuras generación.

El objetivo es promover el sistema de producción de la quinua, sus beneficios nutricionales, la importancia cultural, agrícola, pero también busca el fortalecimiento de la agricultura familiar campesina, la soberanía alimentaria del país. Además, erradicar la desnutrición y malnutrición mediante la implementación de propuestas en consenso con los actores involucrados, tanto en la producción como en la industrialización, investigación, comercialización y el consumo.

La visión es que, el Ecuador sea un país productor y consumidor de quinua de la más alta calidad, con valor agregado proveniente de la agricultura

familiar campesina, en un marco de respeto de los valores culturales, ambientales y de consumo responsable.

La Microempresa en la Provincia de Imbabura utiliza un sistema de comercialización muy básico, y los actos de comercio se los realiza en base a la oferta-demanda a través de la fijación de precios y costos irreales, es decir que el agricultor tiene dificultad en identificar exactamente cuáles son sus costos de producción, gastos operativos y además la existencia de muchos intermediarios hacen que el producto llegue al consumidor final con precios muy altos; esta situación se da por cuanto no existe mayor control en cuanto a la fijación de precios.

El presente estudio pretende determinar la oferta y la demanda, en la cual se establece comparaciones entre la información real obtenida y la histórica, se determinan estimaciones sobre el grado de consumo por familia, el grupo familiar es más o menos de 5 o 6 miembros; se aplica la segmentación del mercado, estudiar el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, y averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias) de este tipo de producto.

3.2. OBJETIVO DEL ESTUDIO

El Objetivo de este estudio es determinar y cuantificar la existencia de la oferta y demanda insatisfecha en el mercado; para verificar la posibilidad real de introducir un producto como es la quinua al mercado Ecuatoriano.

3.2.1. Objetivos específicos

- Establecer la oferta de Quinua y sus derivados dentro de la zona investigada.
- Determinar la demanda de Quinua.

- Identificar los precios de la Quinoa, que se oferta actualmente.
- Formular estrategias de comercialización que permitan el ingreso y posicionamiento en el mercado interno de la quinoa.

3.2.2. Matriz de relación de estudio de mercado

Cuadro 10 Matriz de relación de estudio de mercado

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	INFORMANTE
<ul style="list-style-type: none"> Establecer la oferta de Quinua dentro de la zona investigada. 	Oferta	Volumen de ventas Precio del producto Rentabilidad Tipo de mercado Presentación del producto Servicio post venta	Primaria	Encuesta	Amas de casa del sector urbano de otavalo Restaurants
<ul style="list-style-type: none"> Determinar la demanda de Quinua. 	Demanda	Cantidad de compra Frecuencia de compra Lugar de compra Descuentos Área de cultivo Ventaja del producto Disponibilidad de compra	Primaria	Encuesta	Amas de casa del sector urbano de otavalo Restaurants
<ul style="list-style-type: none"> Identificar los precios de la Quinua, que se oferta actualmente. 	Precios	Precio de compra Precio de venta Determinación del precio	Primaria	Encuesta Observación Directa	Amas de casa del sector urbano de otavalo Centros de expendio de quinua
<ul style="list-style-type: none"> Formular estrategias de comercialización que permitan el ingreso y posicionamiento en el mercado interno de la quinua 	Estrategias	Estrategias de comercialización Canales de distribución	Primaria Secundaria	Encuesta	Amas de casa del sector urbano de otavalo Restaurants

3.2.3. Fuentes de información

3.2.4. Información primaria:

- **Encuesta.**-La misma que fue aplicada a los centros de expendio de quinua
- **Observación directa.**-consistió en visitar personalmente los lugares objeto de análisis.

3.2.5. Información secundaria:

Folletos, revistas de especializadas, internet, libros actualizados.

3.2.6. Identificación del producto

3.2.7. Productos

Los productos sujetos al análisis de mercado son la quinua y sus derivados; productos elaborados a base de quinua como: galletas de quinua.

3.2.8. Naturaleza y Uso del producto

Alimentación humana

La quinua es un alimento rico ya que posee los 10 aminoácidos esenciales para el ser humano, lo cual hace que la quinua sea un alimento muy completo y de fácil digestión.

Las semillas (granos) se utilizan previa eliminación del contenido amargo (Saponina del episperma) en forma de ensaladas, entradas, guisos, sopas, postres, bebidas, pan, galletas, tortas, pudiendo prepararse en más de 100 formas diferentes.

La quinua molida se puede utilizar para la elaboración de distintos tipos de panes, tanto tradicionales como industriales, ya que permite mejorar características de la masa, haciéndolo más resistente, lo cual favorece una buena absorción de agua.

Alimentación animal

La planta completa al estado fresco hasta inicio de floración como forraje verde para los animales, las partes de la planta que quedan después de la cosecha, finamente picada o molida para elaborar concentrados y suplementos alimenticios.

Los granos (semillas) hervidas para la crianza de pollos, patos, pavos y codornices; mientras que los granos germinados en el ganado lechero aumentan considerablemente la producción láctea.

Ornamentales

Las plantas de quinua por sus colores vistosos, formas de inflorescencia, se utiliza como planta ornamental en jardines y parques; especialmente aquellas que presentan dos colores de inflorescencia, denominadas misa quinuas, también las panojas glomeruladas secas y grandes para colocar en los floreros, puesto que tiene una gran duración sin que se desprendan sus granos.

Medicinales

Las semillas, hojas, tallos, ceniza, saponina se utilizan desde el punto de vista medicinal para curar dolencias y afecciones humanas, cuya forma y cantidades de uso son perfectamente conocidas por los nativos de las tierras altas y frías de los Andes de América principalmente de Perú, Bolivia y Ecuador.

3.2.9. Zonas de Cultivo en Ecuador

La agricultura del callejón interandino puede ser caracterizada de manera general de acuerdo con los sistemas de tres zonas principales: Norte (Provincias de Carchi e Imbabura), Centro (Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Bolívar) y Sur (Cañar, Azuay y Loja). Cabe destacar que en nuestro país la quinua es utilizada como un cultivo de rotación de otros productos siendo el principal la papa.

- ✓ **Norte.-** El principal sistema de producción de los productores a pequeña escala es papa- otro cultivo (cereales: trigo, cebada, maíz o quinua; haba y pastos). La combinación depende de la época de siembra, la topografía del suelo y la disponibilidad de maquinaria. Los productores a mediana y gran escala combinan los cultivos con la ganadería. Los agricultores siembran durante todo el año, debido a la distribución homogénea de lluvias. Las probabilidades de heladas en el norte son relativamente bajas.
- ✓ **Centro.-** Chimborazo tiene la mayor superficie dedicada al cultivo de papa y quinua a nivel nacional. Sin embargo los rendimientos son relativamente bajos (quinua 0.5 ton/Ha). El clima es muy heterogéneo. Las heladas se presentan en la mayoría de zonas de influencia d la cordillera Central y Occidental, con mayor riesgo en los meses de enero, marzo, julio, agosto y diciembre. Los agricultores cultivan en una gran diversidad de suelos.
- ✓ **Sur.-** En Azuay y Loja la producción de papa es baja debido a las bajas precipitaciones y el cultivo es de poca importancia. Cañar en cambio es la zona con más cultivo de este producto, pero la producción de la zona se ubica entre las más bajas del país. La quinua a pesar de ser un cultivo de rotación de este producto, hoy en día, es difícil de encontrar en esta zona. Existen heladas frecuentes durante casi todo el año.

3.2.10. Temporada de Cultivo

En el centro del país: Octubre – Marzo la siembra, Cosecha 7 – 10 meses después, según la variedad.

En el norte: Septiembre – Marzo la siembra, Cosecha 7 – 10 meses después, según la variedad.

Las épocas de siembra difieren. Así en la zona norte, está comprendida entre junio y julio, pero en la zona central y sur se realiza entre octubre y noviembre. Estas épocas están muy bien determinadas e identificadas por el agricultor ya que ellos lo relacionan con el período de lluvias, especialmente en la zona central y sur.

En la zona norte, en cambio, esta época no está bien definida, ya que existe mayor frecuencia de lluvias y por consiguiente más humedad, pero está relacionada con festividades religiosas.

3.2.11. Etapas del cultivo

Desarrollo de la plantación: 6-8 meses dependiendo de la variedad

Inicio de la cosecha: 6-7 meses

Vida económica: Un ciclo

3.2.12. Técnicas de cultivo

Preparación del terreno.- Incorporar materia orgánica, niveles del 4 y 5% son ideales. Mejorar las características físicas del sitio de elección en caso que sea necesario.

Trazado de la plantación.- En caso necesario con curvas de nivel, evitar encharcamiento de agua, que inciden sobre el aparecimiento de enfermedades radiculares.

Fitosanidad.- Monitorear prolijamente el aparecimiento de agentes causales de enfermedades, plagas, y fisiopatías en general.

3.2.13. Exigencias del cultivo

Condiciones agro ecológicas

Clima: Frío, Templado

Temperatura: 12 – 18° C

Altitud: 1000 – 4000 SNM (Valles interandinos)

Condiciones de suelo

Textura: Franco o franco arenoso.

Tipo de suelo: profundo

Siembra

La siembra de la quinua se la realiza mediante semilla de preferencia que sea seleccionada, con buen poder germinativo y vigor.

Material de siembra: Semilla de 8 a 12 Kg. por Ha.

Distancia de siembra: Hileras de 60 a 80 cm.

Época de plantación: Al inicio del período de lluvia

El sistema más apropiado para la siembra es en hileras, éste puede realizarse mediante surcado a tracción motriz. La distribución de la semilla puede ser a chorro continuo y manualmente. Tomando en cuenta que la calidad de la semilla determina -en gran medida- el rendimiento en campo y la calidad del producto, se tendrá especial cuidado en que la semilla a utilizar sea certificada y de alta calidad, caso contrario debe promoverse el uso de semilla local

Seleccionada de las diferentes variedades y ecotipos de quinua real, waranqa, sajama, chucapaca, pantela, utusaya y otros, que por sus características fenológicas presentan moderada resistencia a las heladas y sequías.

3.2.14. Cosecha

Una de las etapas críticas de la producción de quinua es la cosecha. Ésta se realiza con la Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras 60 debida oportunidad para evitar no solo las pérdidas por vientos o ataque de aves, sino para reducir el deterioro de la calidad del grano. La quinua es cosechada cuando los granos han adquirido una consistencia tal que ofrezcan resistencia a la presión con las uñas, o cuando las plantas se hayan defoliado y presenten un color amarillo pálido. • Siega. La siega se realiza con una segadora mecánica, se corta la panoja a una altura de 40 cm a 50 cm desde el suelo. En ningún caso se arrancarán las plantas con las raíces porque la tierra se mezcla con el grano durante la trilla, disminuyendo la calidad del producto. Se transportan las panojas a lugares con lonas donde son trilladas por golpes de garrote, por pisoteo de animales o tracción motorizada.

- **Trilla.-** Antes de iniciar la trilla, se verificará el grado de humedad del grano que no debe ser ni muy seco ni muy húmedo (12 - 15%), para luego pasar a la trilladora mecánica
- **Post cosecha.-**La etapa de post cosecha debe estar acompañada por un manejo adecuado de almacenamiento en lugares destinados para

este fin; es de mayor importancia cuando se trata del almacenamiento de semillas. El grano de la quinua que contiene demasiada humedad no puede estar almacenado por más de 24 horas, porque al calentarse se hace propenso al desarrollo de los hongos que deterioran su calidad, por esta razón es determinante almacenar la quinua con una humedad del grano no mayor al 12%, en lugares secos, limpios y adecuadamente ventilados.

3.2.15. Enfermedades y plagas

El cultivo de la quinua es susceptible al ataque de las plagas como las ticonas y polillas. Para su control se preparan trampas de luz y se utilizan insecticidas de carácter biológico que son incorporados al cultivo por medio de moto pulverizadores, de acuerdo con la experiencia de los productores.

Existen varios tipos de control de plagas, a continuación se describirán aquellos que tienen que aplicarse para la producción orgánica/ecológica:

- **Control tradicional.** Se basa en el uso de productos caseros como extractos de plantas: muña, ajo y locoto utilizados principalmente como repelentes.
- **Control cultural.** Consiste en la ejecución de prácticas agrícolas como la rotación de cultivos, preparación temprana de suelos, deshierbes oportunos, raleos, riegos, etc. con el fin de romper el ciclo normal del desarrollo de las plagas.
- **Control biológico.** Se combate mediante el uso de enemigos naturales (parasitoides, depredadores y patógenos), que se encargan de regular las poblaciones de estos insectos plaga.

3.3. SEGMENTO DEL MERCADO

El producto que va a elaborar la empresa está enfocado a personas que les gusta tener una alimentación saludable es así que nuestros principales consumidores serian personas de ambos géneros en edades comprendidas entre 20 y 60 años, los restaurantes. A continuación se presenta la población urbana del cantón Otavalo segmentada por género y Grupos de Edad.

3.3.1. Variables de Segmentación

La población a encuestar se encuentra en la provincia de Imbabura, cantón Otavalo, dentro del área urbana.

Cuadro 11 Población del sector urbano del Cantón Otavalo

AREA # 1004	OTAVALO		
Grupos de edad	Sexo		
	Hombre	Mujer	Total
Menor de 1 año	321	313	634
De 1 a 4 años	1.567	1.548	3.115
De 5 a 9 años	2.087	2.131	4.218
De 10 a 14 años	2.130	2.089	4.219
De 15 a 19 años	2.053	2.047	4.100
De 20 a 24 años	1.789	1.889	3.678
De 25 a 29 años	1.564	1.648	3.212
De 30 a 34 años	1.263	1.591	2.854
De 35 a 39 años	1.187	1.393	2.580
De 40 a 44 años	1.033	1.274	2.307
De 45 a 49 años	948	1.138	2.086
De 50 a 54 años	694	813	1.507
De 55 a 59 años	602	630	1.232
De 60 a 64 años	447	591	1.038
De 65 a 69 años	393	453	846
De 70 a 74 años	279	345	624
De 75 a 79 años	191	242	433
De 80 a 84 años	154	218	372
De 85 a 89 años	83	107	190
De 90 a 94 años	25	50	75
De 95 a 99 años	10	21	31
De 100 años y más	1	2	3
Total	18.821	20.533	39.354

Fuente: INEC 2010
Elaborada: Por la Autora

Del total de la población urbana del cantón Otavalo segmentada por edades y género se toma en cuenta para el estudio a personas:

- De 20 y 60 años
- Masculino y femenino

- Estado civil: todos
- Ingresos: Medios y altos

Dentro de estas variables se encuentra un potencial número de interesados en el producto.

Cuadro 12 Población Urbana Segmentada por Edad y Genero de la ciudad de Otavalo

AREA # 1004	OTAVALO		
Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
De 20 a 24 años	1.789	1.889	3.678
De 25 a 29 años	1.564	1.648	3.212
De 30 a 34 años	1.263	1.591	2.854
De 35 a 39 años	1.187	1.393	2.580
De 40 a 44 años	1.033	1.274	2.307
De 45 a 49 años	948	1.138	2.086
De 50 a 54 años	694	813	1.507
De 55 a 60 años	602	630	1.232
Total	9.080	10.376	19.456

Fuente: INEC 2010
Elaborada: Por la Autora

3.3.2. Cálculo de la Muestra

Para el cálculo de la muestra es necesario proyectar la población según el INEC 2010 y segmentada de acuerdo a la edad (20-60años), la cual se presenta en el siguiente cuadro cuya población es de 19.456 en la ciudad de Otavalo. Para los siguientes años se proyecta con una tasa de crecimiento de acuerdo al INEC del 1,98%.

Cuadro 13 Proyección de la Población de la Ciudad de Otavalo en edades de 20 y 60 años de edad

Año	Tasa de crecimiento	Género		Total
		Masculino	Femenino	
2010	1,98%	9.080	10.376	19.456
2011	1,98%	9.259	10.581	19.841
2012	1,98%	9.443	10.791	20.234
2013	1,98%	9.630	11.004	20.634
2014	1,98%	9.820	11.222	21.043

Elaborada: Por la Autora

Una vez realizada la proyección respectiva se obtiene una población de 21.043 personas para ciudad de Otavalo.

Para el cálculo de la muestra se procedió a utilizar la siguiente formula.

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

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

E = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,05)

σ = Probabilidad de ocurra o no el evento 0,25

Z = Nivel de Confianza al cuadrado (95%= 1.96)

N = 21.043

δ = 0,25

$$Z = 95\% = 1,96 \quad n = \frac{(21.043)(1.96)^2(0.25)}{(0.05)^2(21.043-1)+(1.96)^2(0.25)}$$

E = 5%

n= 370 Encuestas

3.3.3. Encuesta Aplicada a Posibles Consumidores

La encuesta se aplicó en la ciudad de Otavalo a una población de consumidores comprendida entre 20 y 60 años de edad, la finalidad es determinar el grado de aceptación del producto y la demanda existente en la ciudad objetivo.

3.2.4. Encuestas, dirigida a compradores potenciales del sector urbano de la ciudad de Otavalo

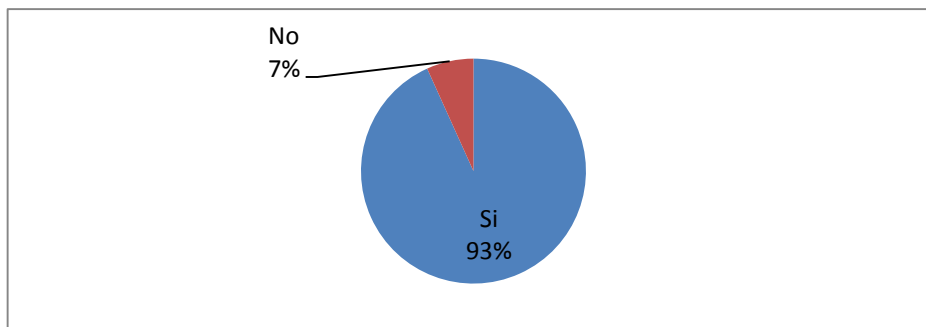
1.- ¿Consume usted Quinua o algún derivado de ella como: pan o galletas?

Cuadro 14 Tabulación Consumo de quinua o algún derivado de ella

Variable	Frec.	%
Si	345	93,24
No	25	6,76
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 6 Consumo de quinua



Análisis:

El (93,23%) de los encuestados, si consumen quinua o algún elaborado de este producto manifestando que la quinua es un cereal conocido por la población y que tiene muchas vitaminas, además que se puede elaborar varios productos a base ella como: pan, galletas, postres entre otros por lo que tiene mucha acogida por los consumidores. mientras que el (6,76%) de los encuestados respondió que no consume quinua o algún derivado de ella tal vez por el desconocimiento del producto.

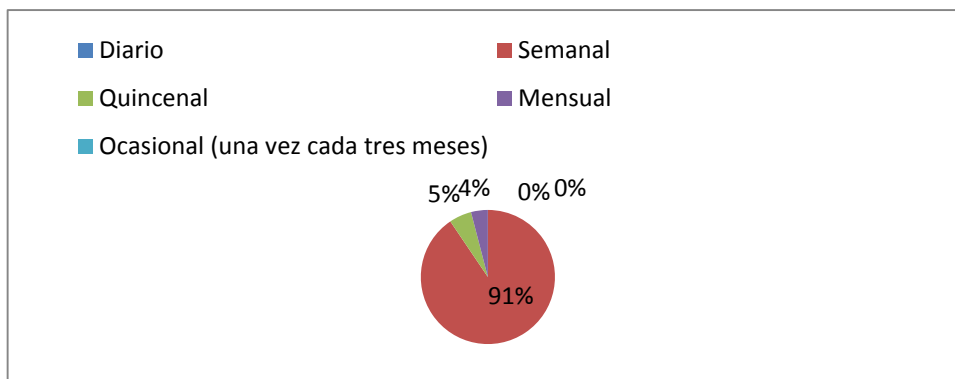
2.- ¿Con que frecuencia compra usted Quinua o algún derivado de ella?

Cuadro 15 Tabulación Frecuencia de compra

Variable	Frec.	%
Diario		
Semanal	335	90,54
Quincenal	20	5,41
Mensual	15	4,05
Ocasional (una vez cada tres meses)		
Total	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 7 Frecuencia de compra



Análisis:

De acuerdo con las encuestas aplicadas se concluye que el (90,54%) de los encuestados de otavalo compran la quinua o algún derivado de ella semanalmente ya que la mayoría trabajan y realizan sus compras los fines de semana, el (5,41%) compran quincenalmente pues de igual manera programan su consumo en ese tiempo, el (4,05%) mensualmente.

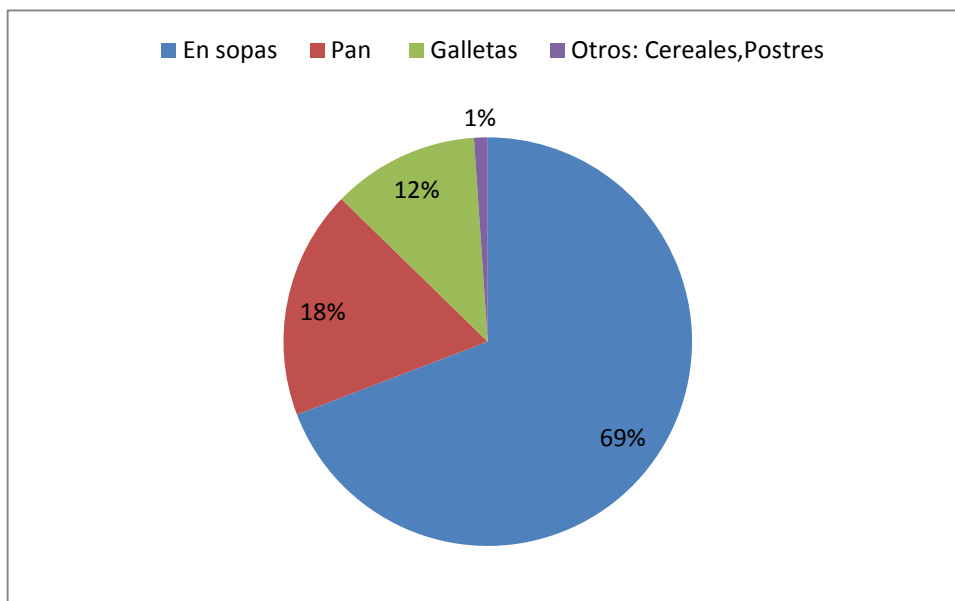
3.- ¿Cómo consume usted la Quinua?

Cuadro 16 Tabulación modo de consumo

Variable	Frec.	%
En sopas	256	69,19
Pan	67	18,11
Galletas	43	11,62
Otros: Cereales, Postres	4	1,08
Total	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 8 Modo de consumo



Análisis:

La mayoría de las personas encuestadas el (69,19%) consume la quinua en sopas, el (18,11%) consumen en elaborados como el pan, (11,62%) en galletas y el (1,08%) consumen en productos nuevos como son los cereales y postres elaborados a base de quinua.

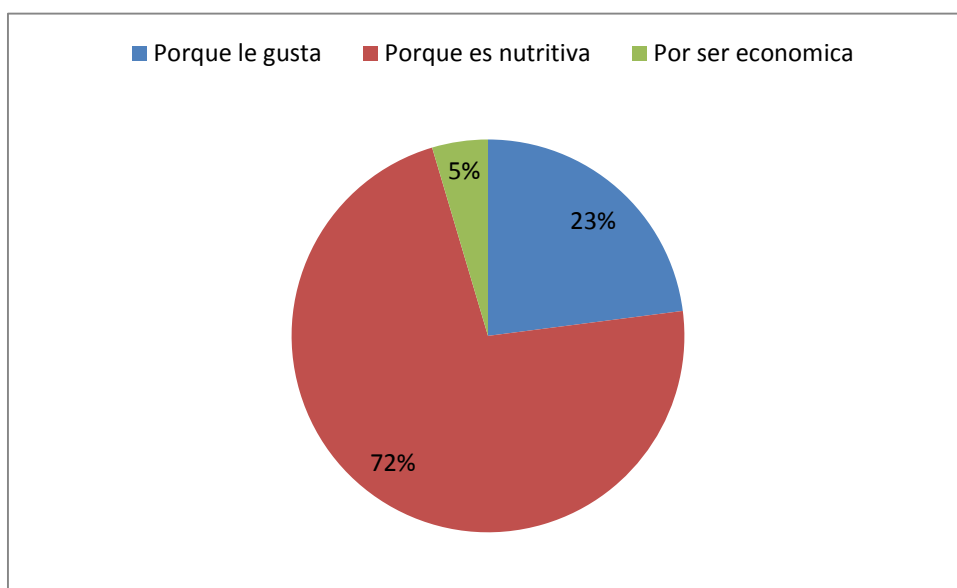
4.- ¿Por qué razón consume usted Quinua?

Cuadro 17 Tabulación razón de consumo

Variable	Frec.	%
Porque le gusta	85	22,97
Porque es nutritiva	268	72,43
Por ser económica	17	4,59
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 9 Razón de consumo



Análisis:

La mayoría de las personas el (72,43%) destacan los altos valores nutricionales de la quinua y de sus derivados, el (22,97%) dice que tiene un sabor muy agradable. el (4,59%) dice que tiene un precio justo para sus bolsillos.

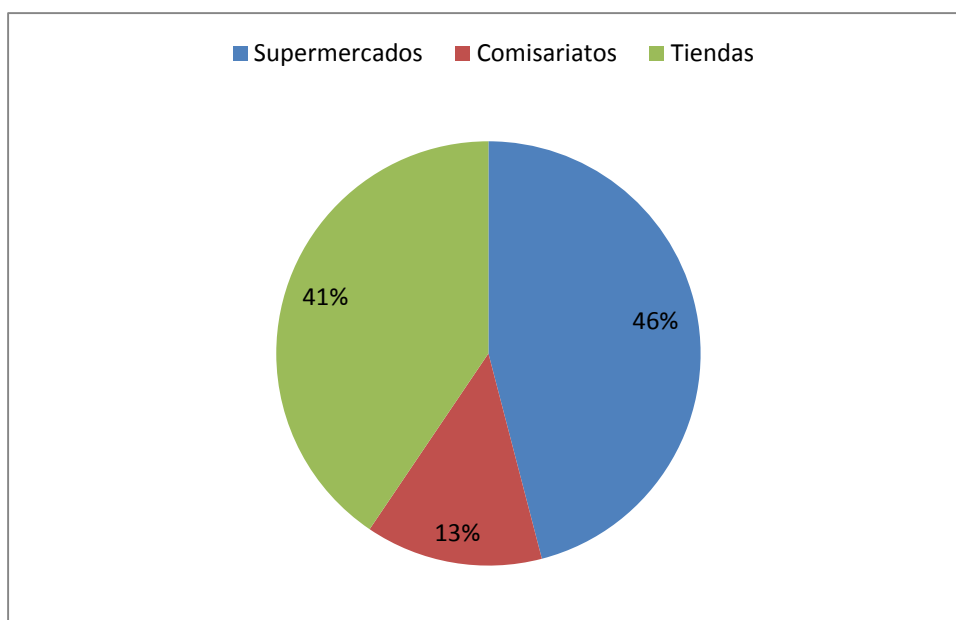
5.- ¿Dónde adquiere el producto?

Cuadro 18 Tabulación lugar de consumo

Variable	Frec.	%
Supermercados	170	45,95
Comisariatos	50	13,51
Tiendas	150	40,54
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 10 Lugar de consumo



Análisis:

De acuerdo a la encuesta realizada se pudo determinar que el (45,95%) de las personas compran en supermercados, mientras que el (40,54%) adquieren sus productos en tiendas, y el porcentaje restante realizan sus compras en comisariatos.

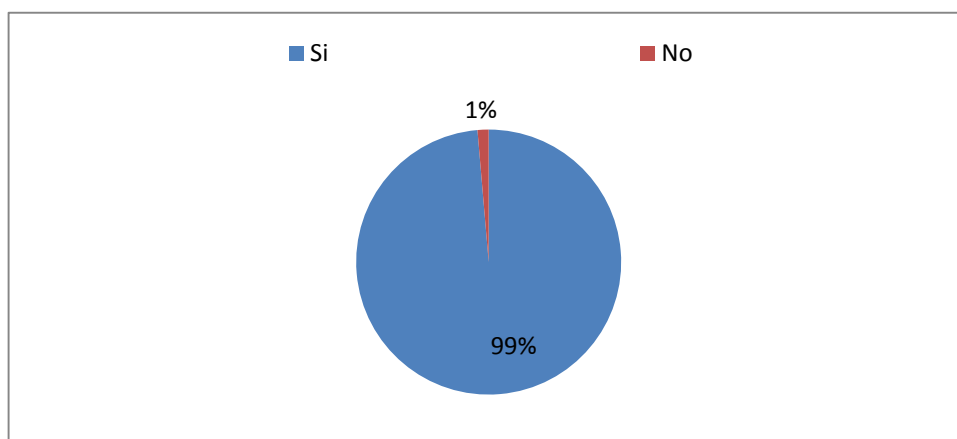
6.- ¿Le gustaría consumir Quinoa. Pan, Galletas hechos con quinoa elaborada en la Comunidad de Gualsaquí?

Cuadro 19 Tabulación Aceptación de un nuevo producto

Variable	Frec.	%
Si	365	98,65
No	5	1,35
Total	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 11 Aceptación del producto



Análisis:

Según el cuadro anterior se puede concluir que el (98,65%) de la población encuestada estarían interesados en comprar nuestro producto lo que hace que nuestro proyecto sea viable, mientras que el (1,35%) no mostró interés ya que su respuesta fue negativa.

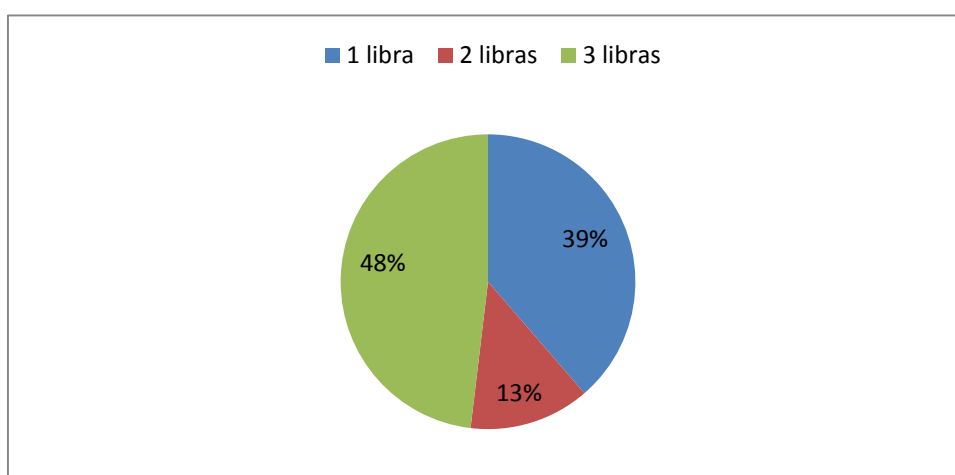
7.- ¿Qué tamaño de presentación se ajustaría a sus necesidades?

Cuadro 20 Tabulación presentación del producto

Variable	Frec.	%
1 libra	143	38,65
2 libras	49	13,24
3 libras	178	48,11
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 12 Cantidad de consumo



Análisis:

Según la encuesta se pudo determinar que el (48,11%) de las personas adquieren la quinua en presentación de tres libras esto debe al número de integrantes por familia, entre más número sea el hogar mayor cantidad se adquirirá, mientras que el (38,65%) y (13,24%) adquieren en presentaciones de una y dos libras respectivamente.

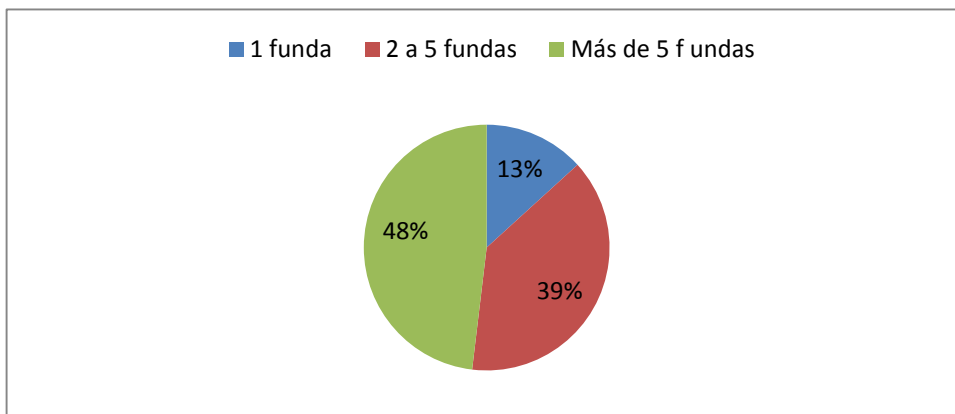
8.-. ¿Cuántas unidades de derivados de quinua (galletas) estaría dispuesto a comprar?

Cuadro 21 Tabulación Frecuencia de consumo

Variable	Frec.	%
1 funda	49	13,24
2 a 5 fundas	143	38,65
Más de 5 fundas	178	48,11
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 13 Frecuencia de consumo del producto



Análisis:

Según el cuadro anterior se puede visualizar que el (48,65%) estarían dispuestos a comprar más de 2 a 5 fundas galletas de quinua, mientras que el (48,11%) más de 5 fundas y el (13,24%) de 1funda demostrando que nuestro producto si tendrá acogida en el mercado.

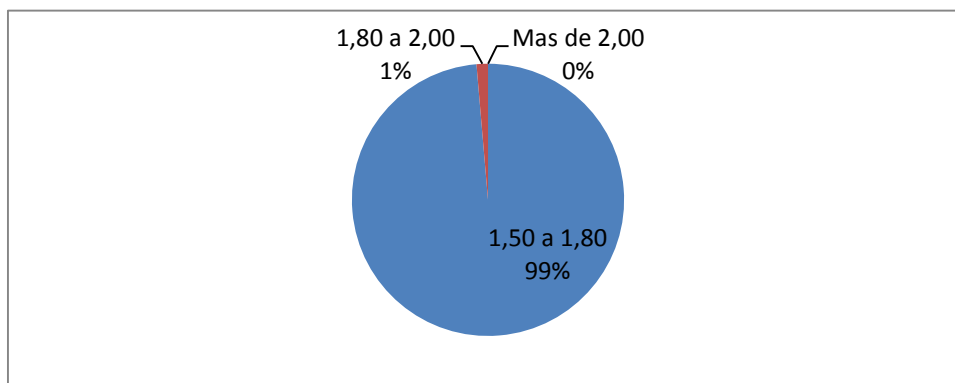
9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por unidad?

Cuadro 22 Tabulación Precio del producto

Variable	Frec.	%
1,50 a 1,80	365	98,65
1,80 a 2,00	5	1,35
Más de 2,00		
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 14 Precio del producto



Análisis:

De acuerdo al gráfico anterior se puede visualizar que el (98,65%) estarían dispuestas y en condiciones de pagar un precio comprendido en \$1,50 a 1,80 por unidad. Supieron manifestar que el precio debe ser cómodo para que sea accesible. Mientras que el (1,35%) están en condiciones de pagar un precio mayor comprendido entre \$1,80 y 2,00 dependiendo de la calidad del producto.

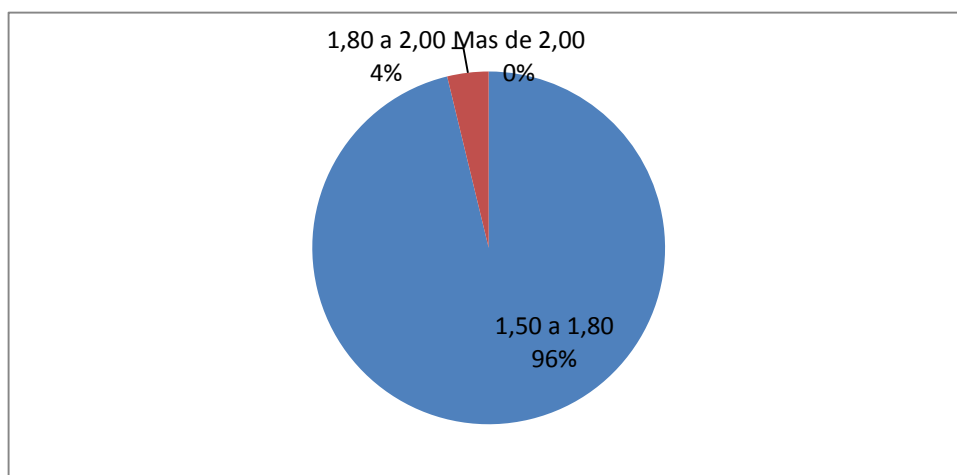
10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por funda?

Cuadro 23 Tabulación Frecuencia precio estimado

Variable	Frec.	%
1,50 a 1,80	356	96,22
1,80 a 2,00	14	3,78
Más de 2,00		
TOTAL	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 15 Precio de aceptación



Análisis:

De acuerdo al gráfico anterior se puede visualizar que el (96,22%) estarían dispuestas y en condiciones de pagar un precio comprendido en \$1,50 y 1,80, Cabe señalar que este precio corresponde al valor real de la quinua en el mercado. Supieron manifestar que el precio debe ser cómodo para que sea accesible. Mientras que el (3,78%) están dispuestas a pagar un precio mayor al valor comprendido entre \$1,80 y \$2,00 dependiendo de la calidad del producto.

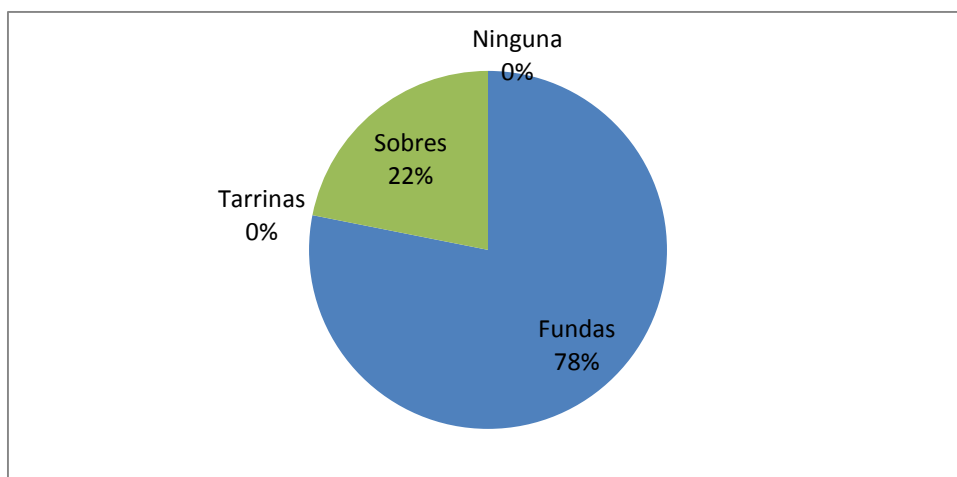
11.- ¿Cómo le gustaría la presentación del producto?

Cuadro 24 Tabulación Presentación del producto

Variable	Frec.	%
Fundas	289	78,11
Tarrinas		0,00
Sobres	81	21,89
Ninguna		
Total	370	100

Fuente: Encuestas
Elaborado por: La Autora

Gráfico 16 Presentación del producto



Análisis:

La mayoría de las entrevistadas en cuanto a presentación del producto en el caso de la quinua el (78,11%) contestó que les gusta la presentación tradicional del producto que es en fundas pues la quinua se mantiene en buen estado y el (21,89%) respondió que les gustaría adquirir la quinua en una nueva presentación en este caso es en sobres.

3.3. OFERTA

Para desarrollar este trabajo se tomó en cuenta la oferta histórica de este producto cultivado tradicionalmente, esto servirá para determinar la competencia real que existe en el mercado.

3.3.1. Oferta Actual de Quinua

Cuadro 25 Producción Anual de Quinua en Ecuador

Año	Producción en Toneladas
2004	493
2005	462
2006	408
2007	555
2008	304
2009	938
2010	950
2011	320
2012	320

Fuente: MAG
Elaborado por: La Autora

Según datos que proporciona el MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería), el 99% de la superficie cosechada de quinua se encuentra repartida entre provincias de pichincha con el 33%, Carchi con el 25%, Chimborazo con el 17%, Imbabura con el 12% y Cotopaxi con el 11%; el 1% restante se encuentra repartido en provincias de Cañar, el Oro y Tungurahua.

Cuadro 26 Producción Anual de Quinua en Imbabura y Otavalo

Año	Producción en Ton. Provincia de Imbabura	Producción en Ton. Cantón Otavalo
2004	59,2	39,4
2005	55,4	36,96
2006	49,0	32,64
2007	66,6	44,4
2008	36,5	24,32
2009	112,6	75,04
2010	114,0	76,00
2011	38,4	25,6
2012	38,4	25,6

Fuente: www.fao.org
Elaborado por: La Autora

En las parroquias de Quichinche y san pablo del lago, cantón Otavalo, Provincia de Imbabura. Todas las comunidades cercanas cultivan quinua, sembradas en asociación con el maíz el frejol, papas; donde es muy raro encontrar monocultivos de quinua. Lo que representa el 8% del total del cultivo de quinua de la provincia de Imbabura.

3.3.2. Oferta actual de derivados de Quinua (galletas)

Al no poseer estadísticas oficiales, se hizo un sondeo en los principales centros de expendio del producto en Imbabura. Del total el 7% corresponde al cantón Otavalo; para poder conocer el número aproximado de unidades que tiene a disposición el cliente. La información obtenida se presenta a continuación.

Cuadro 27 Oferta Actual de Galletas de Quinua en Imbabura y Otavalo

Producto	Productor	Unidades al año en Imbabura	Unidades al año en Otavalo
Galletas	Nestlé	7.760	543,2
	Nabisco	4.500	315
	Noel	3.210	224,7
Total		15.470	1.083

Fuente: Investigación
Elaborado por: La Autora

3.3.3. Proyección de la Oferta de Quinua

El objetivo de la proyección de la oferta es identificar cual será el comportamiento de la oferta a futuro. Se utilizara la siguiente fórmula:

$$Op = OA(1+i)^n$$

Dónde:

Op = Oferta Proyectada

OA = Oferta Actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento Poblacional

n = Tiempo

Cuadro 28 Proyección de la Oferta de Quinua

Año	Producción en Ton.
2015	25,6
2016	26,1
2017	26,6
2018	27,2
2019	27,7

Fuente: www.fao.org
Elaborado por: La Autora

3.3.4. Proyección de la Oferta de Galletas de Quinua

Cuadro 29 Proyección de la Oferta de Galletas de Quinua

Año	Cantidad Un.
2015	1.083
2016	1.126
2017	1.148
2018	1.171
2019	1.194

Fuente: Investigación
Elaborado por: La Autora

3.3.5. Demanda de Quinua

El mercado al cual está orientado el proyecto será la ciudad de Otavalo, los principales clientes están localizados especialmente en la zona urbana de la ciudad

Una vez realizado el estudio de mercado se puede apreciar la aceptación del producto por parte de los consumidores locales podemos determinar que la quinua si tienen presencia en el mercado teniendo una aceptación del 74.42% por parte de la población de la urbana de la ciudad de Otavalo

a los cuales está dirigido este producto con el fin de satisfacer los requerimientos alimenticios.

Según la encuesta aplicada a las personas del sector urbano de Otavalo el aparente consumo es de 775 libras, este rubro se mutiplicará por el número de hogares del cantón otavalo que es de 20.427 dato proporcionado por el INEC.

Cuadro 30. Aparente Consumo Familiar

Hogares	% de Aceptación	Total Población a demandar	Número de lb. adquirir	% de Adquisición	Población a Demandar	Libras demandadas año 2014
20.427	98,65%	20.151	1 lb	38,65%	15.790	31.580
			2 lb	13,24%	10.818	21.636
			3 lb	48,11%	58.965	117.929
TOTAL						171.146

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Cuadro 31. Libras a Toneladas

Libras demandadas	Toneladas Demandadas
171.146,00	77,63
171.146,00	77,63

Elaborado por: La Autora

3.3.6. Demanda de galletas de Quinua

Cuadro 32 Demanda de galletas de Quinua

Hogares	% de Aceptación	Total Población a demandar	Número de unidades a adquirir	% de Adquisición	Población a Demandar	Unidades mandadas año 2014
20.427	11,65%	2.380	1 a 5	13,24%	630	1.260
			5 a 10	38,35%	1.825	3.651
			Más de 10	48,11%	2.290	4.580
TOTAL						9.490

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

3.3.7. Proyección de la demanda de Quinua

Para la proyección de la demanda se tomó en cuenta la tasa de crecimiento de la población urbana de la ciudad de Otavalo del 1,98%.

Para el cálculo de la proyección se utiliza la siguiente fórmula:

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

Simbología:

P_t= Demanda Proyectada

P_o= Demanda Actual

1 = Valor constante

i = Tasa de crecimiento

n = Año proyectado

Cuadro 33 Proyección de la Demanda en cantidad de producto

Año	Cantidad Ton.
2015	77,63
2016	80,73
2017	82,33
2018	83,96
2019	85,63

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

$$Pt = Po (1+i)^n$$

$$Pt = 77,63\text{Ton.} (1+0.0198)^1$$

$$Po = 77,63 \text{ Ton. Para el año 2015}$$

3.3.8. Proyección de la demanda de Galletas de Quinoa

Cuadro 34 Proyección de la Demanda de galletas de Quinoa

Año	Cantidad Un.
2015	9.490
2016	9.869
2017	10.064
2018	10.264
2019	10.467

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

3.3.9. Demanda Potencial a Satisfacer de Quinoa

Para obtener la demanda insatisfecha se comparó la demanda y oferta obtenida mediante la investigación de campo. A continuación los resultados y se calcula con la siguiente formula.

$$DI = O - D$$

Demanda Potencial a Satisfacer = Oferta - Demanda

Cuadro 35 Demanda Potencial Insatisfecha

AÑO	OFERTA EN TONELADAS	DEMANDA EN TONELADAS	DEMANDA INSATISFECHA
2015	25,6	77,63	52,03
2016	26,1	80,73	54,63
2017	26,6	82,33	55,73
2018	27,2	83,96	56,76
2019	27,7	85,63	57,93

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en el cuadro anterior existe un mercado atractivo para la venta de quinua que puede aprovechar el proyecto, debido a baja producción que existe en la actualidad del producto.

3.3.10. Demanda Potencial a Satisfacer de Galletas de Quinua

Cuadro 36 Demanda Potencial Insatisfecha

AÑO	OFERTA EN UN.	DEMANDA EN UN.	DEMANDA INSATISFECHA
2015	1.083	9.490	8.407
2016	1.126	9.869	8.743
2017	1.148	10.064	8.916
2018	1.171	10.264	9.093
2019	1.194	10.467	9.273

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

3.3.11. Demanda a captar por el proyecto

La demanda a captar por el proyecto corresponde a establecer el plan de ventas que tendrá, para este pronóstico se tomó en cuenta la existencia significativa de mercado y la capacidad de producción del proyecto, de ahí que para el primer año de funcionamiento se captara el 58% de la demanda insatisfecha.

Cuadro 37 Pronóstico de ventas

AÑOS	PLAN DE VENTAS EN TONELADAS
1	30,18
2	31,69
3	32,32
4	32,92
5	33,60

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

3.4. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO

Una vez realizado el estudio respectivo para determinar el precio de un quintal de quinua en el año 2013, es de un promedio de \$150 dólares; ya que el (96,22%) de personas estarían dispuestas a pagar por una libra \$1,70.

Para establecer el precio del quintal de quinua se tomó en cuenta el precio de la competencia y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar, considerando un margen de utilidad, que permita a la microempresa seguir produciendo y solventando todas las expectativas planteadas.

3.4.1. Proyección del Precio de a Tonelada de Quinua

Para los próximos años se hará un incremento de acuerdo a la tasa de inflación del (2,70%).

Cuadro 38 Proyección precio del producto

Años	Precio Actual	Inflación anual	Incremento del precio
2015	150,0	2,70%	–
2016	154,1	2,70%	4,1
2017	158,2	2,70%	4,2
2018	162,5	2,70%	4,3
2019	166,9	2,70%	4,4

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

3.4.2. Proyección del precio de Galletas de Quinua

Cuadro 39 Proyección del precio de Galletas de Quinua

Años	Precio Actual	Inflación anual	Incremento del precio
2015	0,60	2,70%	–
2016	0,62	2,70%	0,016
2017	0,63	2,70%	0,017
2018	0,65	2,70%	0,017
2019	0,67	2,70%	0,018

3.5. COMERCIALIZACIÓN

La empresa ha considerado que el sistema que va a utilizar para hacer llegar el producto al cliente, es sin intermediarios, lo que permitirá tener un precio final más bajo.

Gráfico 17 Canal de Distribución

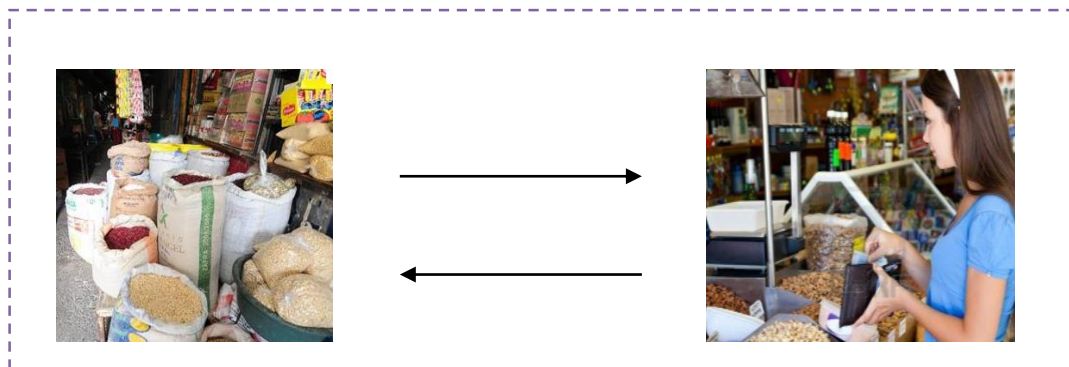


Gráfico: Canal de Comercialización
Elaboración: La autora

3.5.1. Publicidad y promoción

Uno de los factores importantes que la empresa ha tomado en cuenta para la gestión comercial en lo que se refiere a la promoción y la inversión en publicidad indispensable para difundir los beneficios de nuestro producto está dado a través de anuncios por diversos medios que den a conocer la imagen y producto que se oferta.

La estrategia promocional está dirigida a los consumidores de la provincia de Imbabura. A continuación se detalla el plan de acción anual de promoción de la empresa.

Cuadro 40 Estrategia promocional del producto

PROMOCIÓN	ESTRATEGIA	LUGAR	TIEMPO	RESPONSABLE
Descuentos por volumen de ventas	Incremento de productos por volumen	Empresa Lugar de expendio	Todo el año	Gerente
Atención personalizada	Afianzamiento de clientes	Empresa	Todo el año	Gerente

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

A continuación se detallan los medios de publicitarios a utilizarse en la campaña y la imagen que representara al producto.

Cuadro 41 Medios publicitarios


ACTIVIDAD	ESTRATEGIA	LUGAR	TIEMPO	RESPONSABLE
Radio	Dar a conocer el producto	Otavalo Atuntaqui Ibarra	Seis meses	Gerente
Presa y hojas volantes	Dar a conocer el producto	Otavalo	Seis meses	Gerente

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

Esta imagen se dará a conocer en la prensa y en hojas volantes

Gráfico 18 La Quinua, la mejor opción a la hora de una buena nutrición.

La Quinua, la mejor opción a la hora de una buena nutrición.



Buscamos una buena alimentación para sus niños con todos los nutrientes que necesitan para su crecimiento.

Cristina Yacelga

Gráfico: Canal de Comercialización
Elaboración: La autora

3.6. Conclusiones del Capítulo

- El cultivo de este recurso vegetal genera gran expectativa en el consumidor; constituye una alternativa nutricional, pues el consumidor prefiere alimentarse con productos orgánicos y sin residuos tóxicos. Por lo tanto es vital retomar su cultivo y divulgar su importancia como alimento ideal y completo que por su accesibilidad podría ser un pilar para combatir la desnutrición en nuestro país.
- El mercado nacional de este tipo de producción no ha sido explotado por lo que se puede aprovechar a través de medios de difusión de sus atributos nutricionales y las diversas formas de preparación y consumo, mediante la implementación de un sistema de comercialización adecuada para lograr el posicionamiento a nivel nacional.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto, de forma óptima se toma en cuenta algunos factores que determinan el tamaño del mismo como: volumen de demanda, volumen de la oferta, capacidad instalada, ubicación, inversión y posibles contingencias.

El estudio de mercado nos permite establecer el tamaño del proyecto, en él se estableció la proyección de la demanda insatisfecha en lo referente a las necesidades de un producto que satisfaga esas necesidades.

- **Tamaño del mercado.-** el mercado considerado para este proyecto es la Provincia de Imbabura, sin embargo luego de la segmentación del mercado se establecen únicamente el sector urbano del cantón de Otavalo, con expectativas hacia otras ciudades del país.

El presente proyecto se ejecutara para cinco años es decir para diez ciclos, dos cosechas por año.

4.1.1. Localización

La localización del proyecto se efectuó en base al análisis de la macro y micro localización.

4.1.2. Macro Localización

La localización del proyecto será básicamente en la provincia de Imbabura, pues es el mercado al cual pretendemos llegar, por otra parte la producción se realizara en la comunidad de Gualsaquí, por lo cual la empresa está cerca del productor y por lo tanto se facilita la adquisición del producto.

Gráfico 19 Macro- localización del proyecto



Gráfico: Ubicación de la Comunidad
Elaboración: La autora

4.1.3. Micro Localización

La empresa estará ubicada en el lugar del terreno, pues es un punto estratégico para estar cerca de los productores como también para captar clientes y darnos a conocer en el sector.

4.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

EL proyecto requerirá de diferentes recursos para su puesta en ejecución y para ello se debe de recurrir a personas especializadas en la determinación de ellos.

4.2.1. Procesos productivos

Son los pasos a seguir, necesarios para ofrecer un producto de calidad acorde con las exigencias del mercado a fin de lograr la satisfacción del cliente, cumpliendo con la misión de la empresa.

4.2.2. Tecnología

Al iniciar con la producción de quinua y relacionando con el espacio a producir, no es viable por el momento adquirir maquinaria propia, por lo tanto únicamente se pagará por horas de trabajo de maquinaria.

4.2.3. Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo que utilizará para la producción de Quinua la empresa se detalla a continuación.

4.2.4. Obras civiles

Se refiere a los requerimientos de infraestructura civil, recursos materiales, y recursos humanos que el proyecto requiere para su puesta en ejecución. Representa las instalaciones físicas, que son los espacios necesarios en donde funcionara la empresa, sus oficinas administrativas y demás requerimientos.

Gráfico 20 Diseño de Instalaciones



Observación directa
Elaboración: La autora

Fuente:

4.2.5. Terreno

Para llevar a cabo el presente proyecto productivo se aportará como inversión propia 6 hectáreas de terreno, destinada para la producción de quinua, cada hectárea valorada comercialmente en \$5000,00 dólares americanos.

Cuadro 42 Requerimientos de Terreno

Descripción	Cantidad	Total
Terreno 1 para Cultivo	6 hectáreas	\$30.000,00
TOTAL		\$30.000,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.2.6. Edificio

Para el manejo administrativo y contable de la producción de quinua se considera necesario construir:

Cuadro 43 Requerimientos de Infraestructura

EDIFICIOS		
Edificación	Descripción	Valor Total
Infraestructura Civil.	Construcción	15.000,00
TOTAL		15.000,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.2.7. Presupuesto técnico

Considerando que el espacio de siembra será de seis hectáreas se establece los siguientes requerimientos.

4.3. INVERSIONES FIJAS

4.3.1. Muebles de Oficina

Para iniciar el funcionamiento de la empresa, se requiere de un equipo básico de oficina, a medida que la organización crezca los requerimientos de equipo de Oficina aumentarán.

Cuadro 44 Muebles de Oficina

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	2	190,00	380,00
Archivador	3	55,00	165,00
Silla operativa	2	65,00	130,00
Silla de espera para visitas	10	45,00	450,00
Basureros	4	8,00	32,00
Mesa esquinera	1	40,00	40,00
Total			1.197,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.3.2. Equipo de Computo

Los equipos de cómputo necesarios para la puesta en marcha de la empresa son los básicos a utilizarse y se los detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 45 Equipos de Cómputo

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador	2	580,00	1.160,00
Impresora multifunción	1	250,00	250,00
Total		830,00	1.410,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.3.3. Requerimientos de Producción

Estos datos son considerados de acuerdo al periodo de producción, es decir para seis meses.

Cuadro 46 Preparación del terreno

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Arada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$74,00
Cruzada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$74,00
Surcada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$74,00
Total primera producción				\$222,00
Total anual				\$444,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.3.4. Requerimientos de siembra

Para la siembra se necesitan 12 libras de semilla por cada hectárea a producir, de igual manera la siembra para este producto es preferible hacerlo de forma manual, necesitando 6 personas por hectárea para cada periodo de producción.

Cuadro 47 Requerimientos de siembra

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Semilla	Libras	98	\$ 3,00	\$294,00
Siembra	Jornales	12	\$ 17,00	\$204,00
Total primera producción				\$498,00
Total anual				\$996,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.3.5. Requerimientos de labores culturales

En la desherbada se utilizan 4 personas por hectárea, siendo dos desherbadas en el periodo de producción.

La yunta trabajará dos horas por cada hectárea productiva

Cuadro 48 Requerimientos de labores culturales

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Deshierbas	Jornales	8	\$ 17,00	136,00
Tirada de guacho	Yunta	4	\$ 8,00	32,00
Aporque	Jornales	8	\$ 17,00	136,00
Total primera producción				304,00
Total anual				608,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.6. Requerimientos de elementos para cosecha

En el corte se requieren 4 personas por hectárea, para la trilla es necesario 3 personas por hectárea.

Cuadro 49 Requerimientos de elementos para cosecha

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Corte	Jornales	8	\$ 17,00	136,00
Trilla	Jornales	6	\$ 17,00	102,00
Sacos	Unidades	120	\$ 0,25	30,00
Trilladora	Quintales	120	\$ 5,00	600,00
Transporte	Quintales	120	\$ 1,00	120,00
Total primera producción				988,00
Total anual				1.976,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.7. Resumen de los Costos de producción

Según el estudio diagnóstico se establece que cada hectárea de terreno produce 30 quintales de quinua; y con el cuadro resumen que se encuentra a continuación se establecerá el costo por cada quintal producido.

Cuadro 50 Resumen de los Costos de producción

Detalle	Costos por Producción	Total Costos Anuales
Preparación del terreno	\$ 222,00	444,00
Siembra	\$ 351,00	702,00
Labores culturales	\$ 304,00	608,00
Cosecha	\$ 988,00	1.976,00
Total	\$ 1.865,00	\$ 3.730,00
Nro. de quintales producidos	180	360
Costo de producción por qq.	10,36	10,36

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.8. Vehículo

Cuadro 51 Necesidad Vehículo

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta	1	13.000,00	13.000,00
Total		13.000,00	13.000,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.9. Resumen de la inversión fija

En el siguiente cuadro se presenta la inversión fija de la empresa:

Cuadro 52 Resumen Inversión Fija

Detalle	Valor Total
Terreno	30.000,00
Edificio	15.000,00
Muebles de Oficina	1.197,00
Equipos de Computo	1.410,00
Elementos de Producción	1.865,00
Vehículo	13.000,00
Total	62.472,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.10. Inversiones Diferidas

Cuadro 53 Inversiones Diferidas

Detalle	Valor Total
Tramites de Constitución	500,00
Total	500,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.11. Capital de Trabajo

La empresa de quinua mantendrá un capital de operación semestral en base a los siguientes rubros.

Cuadro 54 Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	147,00
Mano de Obra Directa	595,,00
Costos Indirectos de Producción	3.264,08
Gastos Administrativos	5.665,00
Sueldos administrativos	5.100,00
Suministros de oficina	120,00
Materiales de aseo y limpieza	135,00
Servicios básicos	210,00
Mantenimiento de equipo de cómputo	100,00
Gastos de Venta	3.452,00
Sueldos ventas	1.752,00
Gasto Combustible y Mantenimiento	1.300,00
Gasto Publicidad	400,00
Subtotal	13.123,08
Imprevistos 5%	500,00
TOTAL	\$ 13.623,08

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.12. Inversión total del proyecto

La inversión total del proyecto asciende a \$76.595,0 la misma que será cubierta el 40% por capital propio de la autora del proyecto y 60% un préstamo bancario.

Cuadro 55 Inversión total del Proyecto

Detalle	Total
Activos fijos	62.472,00
Gastos de constitución	500,00
Capital de trabajo	13.623,08
Total	\$76.595,08

Fuente: Observación directa Elaboración: La autora

4.5.13. Financiamiento

La inversión total del proyecto es de \$76.595,08 para lo cual se solicitará un préstamo al Banco de Fomento por un monto de \$60.349,69 que corresponde al 60% de la inversión total de modo que permitirá iniciar con normalidad todas las operaciones de la empresa de producción de quinua.

Cuadro 56 Necesidad de Financiamiento

Descripción	Valor	%
Capital propio	30.638,03	40%
Capital financiado	45.957,05	60%
Inversión Total	76.595,08	100%

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.5.14. Talento humano

El talento humano necesario para la puesta en marcha de la nueva actividad productiva y comercial se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 57 Talento Humano

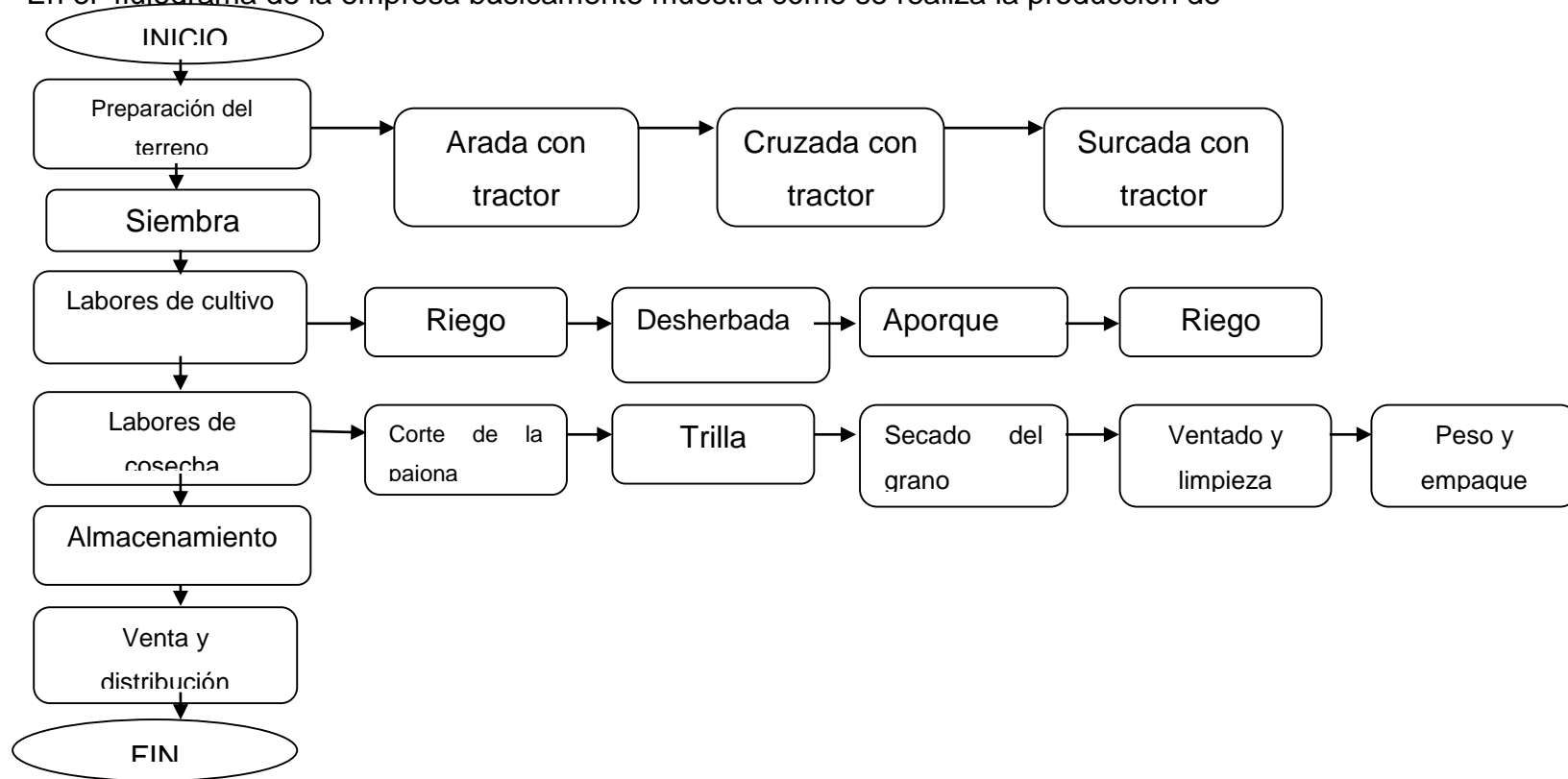
Nro. De personas	Descripción	Sueldo y Salario
	Área administrativa	
1	Gerente	500,00
1	Contador	350,00
	Área de producción	
3	Obreros de la producción	292,00
1	Jefe de producción	300,00
	Área de ventas	
1	Vendedor	292,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

4.6. OPERACIÓN DEL PROYECTO

4.6.1. Flujograma

En el flujograma de la empresa básicamente muestra cómo se realiza la producción de



4.6.2. Proceso de Producción

4.6.3. Preparación del terreno

Una vez se esté próximo a la fecha de siembra se procederá a desmenuzar el terreno de tal manera que este quede en condiciones óptimas para recibir a la semilla, para ello se debe pasar una rastra cruzada, seguida del paso, del rodillo desmenuzador y finalmente una niveladora o tablón de tal manera que el suelo quede bien nivelado y los terrones desmenuzados.

El mismo día de la siembra debe efectuarse el surcado del terreno, con una surcadora y con el distanciamiento adecuado a la variedad utilizada.

Arada: con tractor se demora 4 horas

Rastrada: con tractor el tiempo es de 4 horas

Preparación del suelo, siguiendo curvas de nivel

Surcada: con tractor lo realiza en 4 horas

4.6.4. Siembra

La siembra se realizará en un terreno propio en la comunidad de Gualsaqui ubicada en el Cantón Otavalo.

Época.- De junio a julio, está relacionada con épocas de lluvia, de acuerdo al calendario lunar, la cosecha se realiza a los 6-7 meses después de la siembra por tratarse de cultivares tardíos.

Cantidad.- 7 a 8 kg por hectárea

4.6.5. Sistema de siembra

Manual

Distancia entre surcos: 60 cm

A chorro continuo se coge la semilla con la mano y se va regando en las líneas. Luego se procede a tapar con una pequeña capa de tierra.

Con maquina

Distancia entre surcos: 60 cm.

Distribución: chorro continuo

Cantidad de semilla/ha: 8 Kg por hectárea.

Nota: Para que la máquina sembradora Quinoa funcione muy bien, el suelo debe estar bien preparado y con poca humedad.

4.6.6. Labores Culturales

Las labores culturales como deshierba, aporque, raleo, fertilización y riego no son realizados para el cultivo, pero se beneficia indirectamente cuando estos son aplicados al cultivo principal. No efectúan ningún control de plagas o enfermedades.

4.6.7. Cosecha

Se realiza a los seis meses luego de la siembra esta actividad tendrá la duración de 6 días.

La cosecha comprende, corte (a mano utilizando una hoz), secado de gavillas, trilla manual, secado de grano y venteado, así obtienen un producto limpio el que posteriormente es lavado con abundante agua para eliminar la saponina, el grano que obtienen se usa generalmente para alimentación humana.

Se realiza en forma manual, cortando las panojas que presentan cierta dehiscencia o caída de grano de la base de las mismas. Los granos presentan cierta dureza cuando están llegando a su madurez.

4.6.8. Trilla

La trilla puede ser manual o con máquinas para cereales de grano pequeño.

Gráfico 21 Trilla



Al tratarse de semilla de buena calidad y una vez manejados los lotes bajo este concepto, la trilla debe realizarse preferentemente a máquina.

4.6.9. Secado del grano

El secado del grano debe hacerse a la sombra y las selecciones del mismo, por mayor tamaño, bien formadas y uniformes.

4.6.10. Limpieza del grano:

La limpieza y clasificación del grano o semilla se puede realizar con zarandas manuales.

También se puede realizar con máquinas clasificadoras de semillas (Clipper).

4.6.11. Empaque y peso

El empaque y peso se lo realizará en la bodega del terreno.

4.6.12. Almacenamiento

Los sacos de polietileno que contienen el grano de quinua ya clasificado con humedad inferior al 13%, se almacenarán cuartos secos y frescos. El piso de la bodega de almacenaje debe estar cubierto por tales que son cruces de madera, pues sirven para que los bultos que contienen el grano de quinua no tengan contacto con el piso para así evitar la humedad. Si cumple con estas especificaciones no tendrá plagas de almacén.

Gráfico 22 Almacenamiento









4.6.13. Plan de Producción

El plan se realizara por 6 ciclos productivos y cada uno consta de seis meses, dos cosechas por año; es decir se realizaran 10 cosechas durante cinco años.

4.6.14. Diagrama de Operación de la Cosecha de quinua

Cuadro 58 Simbología del diagrama de operación

Actividad	Símbolo
Operación	
Transporte	
Inspección	
Demora	
Almacenaje	
Actividad Combinada	

SÍMBOLO	ACTIVIDAD
	Cosecha
	Cargado y transporte de la materia prima
	Recepción, pesado, lavado de la materia prima
	Secado de la materia prima
	Limpieza
	Clasificación
	Desamargado en agua
	Embolsado

El diagrama de operación de la cosecha de quinua tiene: dos procesos de inspección, un proceso de transporte, una actividad combinada, tres procesos de operación y un proceso de almacenamiento.

CAPÍTULO V

5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

El presente estudio financiero tiene como finalidad hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que participan y son parte importante para la estructura financiera del proyecto.

5.1. PLAN DE INVERSIÓN

Cuadro 59 Plan de Inversión

Detalle	Valor Total
Terreno	30.000,00
Edificio	15.000,00
Muebles de Oficina	1.197,00
Equipos de Computo	1.410,00
Elementos de Producción	1.865,00
Vehículo	13.000,00
Total	62.472,00

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

5.1.1. Financiamiento

Para cumplir con el plan de inversión anteriormente establecido se cuenta con los recursos distribuidos de la siguiente manera:

5.1.2. Capital propio

Es el valor con el que se cuenta en este momento como aporte en efectivo de la autora para iniciar el negocio.

Cuadro 60 Aporte de Capital Propio

Detalle	Valor
Caja-Bancos	13.623,08
Total	13.623,08

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

5.1.3. Estructura de la Inversión

Según el plan de inversión se estima que se requiere \$76.595,08 distribuidos de la siguiente manera.

Cuadro 61 Estructura de la Inversión

Descripción	Valor	%
Capital propio	30.638,03	40%
Capital financiado	45.957,05	60%
Inversión Total	76.595,08	100%

Fuente: Observación directa
Elaboración: La autora

5.1.4. Amortización del Credito

Como se detalló anteriormente se necesita de un crédito de \$45.957,05; el cual se lo solicitará al Banco Nacional de Fomento, a una tasa de interés anual del 6,50%, este préstamo se lo realizará a 5 años plazo, con pagos mensuales de capital e interés.

Cuadro 62 Amortización del Crédito

PERÍODOS	SALDO INS.	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA	SALDO FINAL
1	45.957,05	765,95	49,78	815,73	45141,32
2	45141,32	765,95	49,78	815,73	44325,59
3	44325,59	765,95	49,78	815,73	43509,86
4	43509,86	765,95	49,78	815,73	42694,13
5	42694,13	765,95	49,78	815,73	41878,40
6	41878,40	765,95	49,78	815,73	41062,67
7	41062,67	765,95	49,78	815,73	40246,93
8	40246,93	765,95	49,78	815,73	39431,20
9	39431,20	765,95	49,78	815,73	38615,47
10	38615,47	765,95	49,78	815,73	37799,74
11	37799,74	765,95	49,78	815,73	36984,01
12	36984,01	765,95	49,78	815,73	36168,28
13	36168,28	765,95	49,78	815,73	35352,55
14	35352,55	765,95	49,78	815,73	34536,82
15	34536,82	765,95	49,78	815,73	33721,09
16	33721,09	765,95	49,78	815,73	32905,36
17	32905,36	765,95	49,78	815,73	32089,63
18	32089,63	765,95	49,78	815,73	31273,90
19	31273,90	765,95	49,78	815,73	30458,16
20	30458,16	765,95	49,78	815,73	29642,43
21	29642,43	765,95	49,78	815,73	28826,70
22	28826,70	765,95	49,78	815,73	28010,97
23	28010,97	765,95	49,78	815,73	27195,24
24	27195,24	765,95	49,78	815,73	26379,51
25	26379,51	765,95	49,78	815,73	25563,78

26	25563,78	765,95	49,78	815,73	24748,05
27	24748,05	765,95	49,78	815,73	23932,32
28	23932,32	765,95	49,78	815,73	23116,59
29	23116,59	765,95	49,78	815,73	22300,86
30	22300,86	765,95	49,78	815,73	21485,13
31	21485,13	765,95	49,78	815,73	20669,39
32	20669,39	765,95	49,78	815,73	19853,66
33	19853,66	765,95	49,78	815,73	19037,93
34	19037,93	765,95	49,78	815,73	18222,20
35	18222,20	765,95	49,78	815,73	17406,47
36	17406,47	765,95	49,78	815,73	16590,74
37	16590,74	765,95	49,78	815,73	15775,01
38	15775,01	765,95	49,78	815,73	14959,28
39	14959,28	765,95	49,78	815,73	14143,55
40	14143,55	765,95	49,78	815,73	13327,82
41	13327,82	765,95	49,78	815,73	12512,09
42	12512,09	765,95	49,78	815,73	11696,35
43	11696,35	765,95	49,78	815,73	10880,62
44	10880,62	765,95	49,78	815,73	10064,89
45	10064,89	765,95	49,78	815,73	9249,16
46	9249,16	765,95	49,78	815,73	8433,43
47	8433,43	765,95	49,78	815,73	7617,70
48	7617,70	765,95	49,78	815,73	6801,97
49	6801,97	765,95	49,78	815,73	5986,24
50	5986,24	765,95	49,78	815,73	5170,51
51	5170,51	765,95	49,78	815,73	4354,78
52	4354,78	765,95	49,78	815,73	3539,05
53	3539,05	765,95	49,78	815,73	2723,32
54	2723,32	765,95	49,78	815,73	1907,58
55	1907,58	765,95	49,78	815,73	1091,85
56	1091,85	765,95	49,78	815,73	276,12
57	276,12	765,95	49,78	815,73	0,00

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaboración: La autora

5.2. INGRESOS

Los ingresos esperados se establecen en función de las expectativas de consumidores, sin embargo cabe recalcar que al momento se cubrirá únicamente un porcentaje mínimo de la demanda de la población de la provincia de Imbabura, ya que el espacio de producción con el que iniciamos no es suficiente para abarcar con la totalidad de la demanda esperada.

Se ha tomado como referencia el valor de mercado de la quinua que es \$150,00 ciento cincuenta dólares el quintal, sin embargo se observa un incremento del precio; ya que se pretende contar con 150 quintales cosechados semestralmente; por lo tanto son 300q en el año, así mismo los desperdicios como es el forraje que según los técnicos en producción de quinua estiman cinco bultos de forraje por quintal de grano, de manera que se obtienen \$5,00 dólares adicionales por quintal de grano, lo cual suma 1500,00 en cada año. A partir del año 2 se incrementará el precio del quintal de quinua en el 2,70% por efectos de la inflación. Para lo cual se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 63 Ingresos Proyectados

Producto	Total Año 1	Total Año 2	Total Año 3	Total Año 4	Total Año 5	Valor Total
Precio	150,00	154,05	158,21	162,48	166,87	
Grano=(6Hct*25 =150qq)*150US D=22500*2 cose=\$45.500U SD	45.500,00	55.458,00	56.955,37	58.493,16	60.072,48	276.479,00
Otros (150q.grano * 5 de Forraje)*1,00US D	1.500,00	1.848,60	1.898,51	1.949,77	2.002,42	9.199,30
TOTAL	47.000,00	57.306,60	58.853,88	60.442,93	62.074,89	285.678,30

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autor

5.3. COSTOS Y GASTOS

5.3.1. Costos y Gastos de Operación para el primer año

La estimación de costos y gastos se realiza en base al estudio técnico del proyecto, donde se establecen las necesidades para el cultivo de quinua, por otra parte se han tomado en cuenta los materiales y otros costos fijos que demanda la producción.

En el cuadro a continuación se detallan los costos y gastos para el primer año de producción.

5.3.2. Materia prima directa

Cuadro 64 Requerimientos de MPD

MATERIA PRIMA	CANT. libras	COSTO UNIT.	TOTAL AÑO
Semilla quinua	98	\$1,50	\$ 294,00
TOTAL			\$ 294,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

5.3.3. Mano de obra directa

Está conformado por todas las personas que tienen relación directa con el proceso productivo. Son en total de 70 trabajadores ocasionales, a quienes se les pagará 17 dólares diarios y serán los encargados de realizar las labores culturales del cultivo de quinua.

Cuadro 65 Requerimientos de MOD

Proceso para un año	Detalle	Unidad	Nro.	Costo Unit.	Total
Siembra	Siembra	Jornales	24	17	408,00
Labores Culturales	Deshierba	Jornales	16	17	272,00
	Aporque	Jornales	16	17	272,00
Cosecha	Corte	Jornales	8	17	136,00
	Trilla	Jornales	6	17	102,00
Total					1.190,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

5.3.4. Detalle de los Costos de Producción

Cuadro 66 Detalle de los Costos de Producción

Proceso para un año	Detalle	Unidad	Nro.	Costo Unit.	Total
Preparación del terreno	Arada del tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$ 74,00
	Cruzada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$ 74,00
	Surcada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$ 74,00
Siembra	Semilla	Libras	49	\$ 3,00	\$ 147,00
Labores culturales	Tirada de guacho	Yunta	4	\$ 8,00	\$ 32,00
	Trilla	Jornales	12	\$ 17,00	\$ 204,00
Cosecha	Sacos	Unidades	120	\$ 0,25	\$ 30,00
	Trilladora	Quintal	120	\$ 5,00	\$ 600,00
	Transporte	Quintal	120	\$ 1,00	\$ 120,00
Total					\$ 1.355,00

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora.

5.3.5. Costos Indirectos de Producción

En este caso están los materiales indirectos, mano de obra indirecta y costos indirectos. Son los que se utilizan como parte fundamental para el desarrollo y mantenimiento del cultivo de quinua.

Para determinar los costos indirectos de producción en los años futuros, se consideró una tasa de crecimiento del 2,70%, en concordancia con la inflación observada en el año 2013.

Cuadro 67 Costos Indirectos de Producción

CONCEPTO	UNIDAD	Q.	COSTO UNITARIO (\$)	COSTO	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
				AÑO 1				
Sacos 300 a \$ 0,15 c/u	Sacos	300	0,15	45,00	46,22	47,46	48,74	50,06
fundas 2000 a\$ 0,10 c/u	Fundas	2000	0,1	200	205,40	210,95	216,64	222,49
Guantes		100	0,85	85	87,30	89,65	92,07	94,56
TOTAL				330,00	338,91	348,06	357,46	367,11

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora.

5.3.6. Mano de Obra Indirecta

Cuadro 68 Requerimientos de MOI

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Jefe de producción	3.600,00	3.697,20	3.797,02	3.899,54	4.004,83
TOTAL	3.600,00	3.697,20	3.797,02	3.899,54	4.004,83

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

5.3.7. Determinación del Costo de la MOI y Beneficios de ley

Cuadro 69 Determinación del Costo de la MOI y Beneficios de ley

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	3.600,00	3.697,20	3.797,02	3.899,54	4.004,83
Aporte Patronal	437,40	449,21	461,34	473,79	486,59
Fondos de Reserva	0,00	308,10	316,42	324,96	333,74
Décimo Tercer Sueldo	300,00	308,10	316,42	324,96	333,74
Décimo Cuarto Sueldo	300,00	308,10	316,42	324,96	333,74
TOTAL	4.637,40	5.070,71	5.207,62	5.348,22	5.492,63

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

5.3.8. Determinación de la MOI en la preparación del suelo

Cuadro 70 Determinación de la MOI en la preparación del suelo

Detalle	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Arada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$74,00
Cruzada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$74,00
Surcada con tractor	Horas	4	\$ 18,50	\$74,00
Total primera producción				\$222,00

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

5.3.9. Otros Costos de Producción

Son los gastos generales que efectuará la empresa en lo que se refiere a servicios básicos.

Cuadro 71 Otros Costos de Producción

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL (\$)	VALOR ANUAL (\$)
Energía Eléctrica	15	180
Agua Potable	2,5	30
TOTAL	27,5	210

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

3.5.10. Resumen de los Costos Indirectos de Producción

Cuadro 72 Resumen de los Costos Indirectos de Producción

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA INDIRECTA	330	338,91	348,06	357,46	367,11
Materiales para el establecimiento y manejo del cultivo	330	338,91	348,06	357,46	367,11
MANO DE OBRA INDIRECTA	5.081,40	5.070,71	5.207,62	5.348,22	5.492,63
Jefe de producción	4.637,40	5.070,71	5.207,62	5.348,22	5.492,63
Preparación del suelo	444	-	-	-	-
GASTOS GENERALES (Servicios Básicos)	182,50	187,43	192,49	197,69	203,02
Energía Eléctrica	180	184,86	189,85	194,98	200,24
Agua Potable	2,5	2,57	2,64	2,71	2,78
Total	5.593,90	5.597,05	5.748,17	5.903,37	6.062,76

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

3.5.11. Resumen de los Costos de Producción

Cuadro 73 Resumen de los Costos de Producción

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA DIRECTA	294,00	301,94	310,09	318,46	327,06
MANO DE OBRA DIRECTA	1.190,00	1.222,13	1.255,13	1.289,02	1.323,82
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN	5.593,90	5.597,05	5.748,17	5.903,37	6.062,76
TOTAL	7.077,90	7.121,12	7.313,39	7.510,84	7.713,64

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

3.5.12. Gastos Administrativos

Comprende los salarios del personal administrativo y cubre la necesidad inmediata de contar con el tipo de personal calificado y adecuado para la empresa, a continuación se indica el total del valor en sueldo mensual proyectado a 5 años. Para este presupuesto se considera una tasa de crecimiento del 4,16%.

Cuadro 74 Gastos Administrativos Proyectados

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	6000	6162,00	6328,37	6499,24	6674,72
Contador	4200	4313,40	4429,86	4549,47	4672,30
TOTAL	10200	10475,40	10758,24	11048,71	11347,02

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

3.5.13. Depreciaciones

Las depreciaciones se han realizado según lo establecido por el Servicio de Rentas Internas.

Cuadro 75 Depreciación de Activos fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS				
ACTIVO FIJO	VALOR DEL ACTIVO	PORCENTAJE	VIDA ÚTIL	CUOTA DEPRECIACIÓN
PRODUCCION				
Herramientas de producción	1.865,00	10%	10 años	186,5
SUB TOTAL				186,5
ADMINISTRACION				
Muebles y Enseres	1.197,00	10%	10 años	119,7
Equipos de computación	1.410,00	33,30%	3 años	469,53
Edificio	15.000,00	5%	20 años	750
SUB TOTAL				1.352,23
VENTAS				
Vehículo	13.000,00	20%	5 años	2.600,00
SUBTOTAL				2.600,00
TOTAL	32.777,00			4.138,73

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

3.5.14. Proyección de las depreciaciones

Cuadro 76 Proyección de las depreciaciones

PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN					
ACTIVO FIJO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCCION					
Herramientas de producción	186,50	186,50	186,50	186,50	186,50
SUB TOTAL	186,50	186,50	186,50	186,50	186,50
ADMINISTRACION					
Muebles y Enseres	119,70	119,70	119,70	119,70	119,70
Equipos de computación	469,53	469,53	469,53	-	-
Edificio	750,00	750,00	750,00	750,00	750,00
SUB TOTAL	1.352,23	1.352,23	1.339,23	869,70	869,70
VENTAS					
Vehículo	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00
SUBTOTAL	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00	2.600,00
TOTAL	4.138,73	4.138,73	4.125,73	3.656,20	3.656,20

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

Cuadro 77 Costo Producto

Rubros	Año 1
COSTO PRODUCTO	5.534,00
Contratación horas máquina de trabajo	444,00
Costos de producción	2.710,00
Mano de obra	2.380,00
GASTOS DE ADMINISTRACION	13.781,21
Muebles de oficina	1.697,00
Sueldos y salarios	10.200,00
Gastos servicios básicos	210,00
Depreciación Muebles y Equipos de oficina	1.674,21
GASTO VENTAS	400,00
Publicidad y promoción	400,00
GASTO FINANCIERO	597,36
Interés a largo plazo	597,36

Fuente: Investigación dirección
Elaboración: La autora

5.6. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

5.6.1. Bance General

ACTIVOS		CEREALES ANDINOS	
		BALANCE INICIAL EN EL AÑO CERO	
		PASIVOS	
Propiedad del proyecto	13.623,08	Préstamo a pagar	45.957,05
TOTAL DE INVERSION VARIABLE	13.623,08	TOTAL PASIVO	45.957,05
INVERSIONES FIJAS		PATRIMONIO	
Muebles de Oficina	1.197,00	Inversión propia	30.638,03
Equipos de Computo	1.410,00	TOTAL PATRIMONIO	30.638,03
Elementos de Producción	1.865,00		
Vehículo	13.000,00		
Edificio	15.000,00		
Terreno	30.000,00		
TOTAL INVERSIONES FIJAS	62.472,00		
INVERSIONES DEFERIDAS			
Gastos de Constitución	500,00		
TOTAL OTROS ACTIVOS	500,00		
TOTAL ACTIVOS	76.595,08	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	76.595,08

Elaboración: La autora

5.6.2. Estado de Resultados

Según lo anteriormente citado en cuanto a costos y gastos se determina el estado de resultados o pérdidas y ganancias para el primer Ciclo de producción.

Cuadro 78 Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS	47.000,00	57.306,60	58.853,88	60.442,93	62.074,89
(-) COSTO DE VENTAS	5.534,00	5.683,42	5.836,87	5.994,47	6.156,32
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	41.466,00	51.623,18	53.017,01	54.448,46	55.918,57
(-) GASTO EN VENTAS	400,00	416,64	433,97	452,02	470,82
= UTILIDAD EN VENTAS	41.066,00	51.206,54	52.583,04	53.996,44	55.447,75
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	13.781,21	14.153,30	14.535,44	14.927,90	15.330,95
= UTILIDAD OPERACIONAL	27.284,79	37.053,24	38.047,60	39.068,55	40.116,80
(-) GASTOS FINANCIEROS	597,36	597,36	597,36	597,36	597,36
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES	26.687,43	36.455,88	37.450,24	38.471,19	39.519,44
(-) 15% PT	4.003,11	5.468,38	5.617,54	5.770,68	5.927,92
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	22.684,32	30.987,50	31.832,70	32.700,51	33.591,53
= UTILIDAD DEL EJERCICIO	17.693,77	24.170,25	24.829,51	25.506,40	26.201,39

Elaboración: La autora

5.6.3. Flujo de caja

El flujo de Caja mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá una empresa en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

Cuadro 79 Estado de Flujo de Efectivo

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	- 76.595,08					
FUENTE DE INGRESOS						
Utilidad Neta Proyectada		17.693,77	24.170,25	24.829,51	25.506,40	26.201,39
Depreciación Activos Fijos		4.138,73	4.138,73	4.125,73	3.656,20	3.656,20
Reinversiones		-	-	-	-	50.000
Otros						
TOTAL INGRESOS		21.832,50	28.308,98	28.955,24	29.162,60	29.857,59
EGRESOS						
Amortizaciones		150	150	150	150	150
TOTAL EGRESOS		150	150	150	150	150
FLUJO NETO		21.682,50	28.158,98	28.805,24	29.012,60	29.707,59

Elaboración: La autora

5.7. INDICADORES DE EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

Cuadro 80 Tasa representativa del Mercado (TRM)

Descripción	Valor	%	Tasa prom.	Costo Neto
Inv. Propia				
	30.638,03	40	5	200
Inv. Financiera				
	45.957,05	60	6,5	390
INVERSIÓN TOTAL	76.595,08			590

Elaboración: La autora

$$590/100 = 5,9\%$$

$(1+ck)(1+\text{inflación})-1$
$(1+0,059)(1+0,027)-1 = \text{TRM}$

$$\text{TRM} = 0,0875$$

5.7.1. Valor Actual Neto

Este indicador muestra el monto de los beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión.

La tasa de rendimiento medio es de 9%, el VAN para los cinco años proyectado será igual.

$$VAN = (II) + \frac{FCN}{(1+i)^1} + \frac{FCN}{(1+i)^2} + \frac{FCN}{(1+i)^3} + \frac{FCN}{(1+i)^4} + \frac{FCN}{(1+i)^5}$$

En donde:

II= Inversión inicial

FCN= Flujo de Caja Neto

$$VAN = -76.595,08 + \frac{21.682,50}{(1+0,0875)^1} + \frac{28.158,98}{(1+0,0875)^2} + \frac{28.805,24}{(1+0,0875)^3} + \frac{29.012,60}{(1+0,0875)^4} + \frac{29.707,59}{(1+0,0875)^5}$$

i= Tasa de rendimiento medio

Van= 30.155,44

Analisis:

Resulta ser factible por cuanto el **VAN** es positivo, siendo por lo tanto factible crear la Empresa de producción y comercialización de quinua. Porque después de recuperar la inversión inicial se ganará \$ 30.155,44

5.7.2. Tasa interna de rendimiento (TIR)

La Tasa Interna de Retorno obtenida determina que existe rentabilidad en el proyecto a una tasa del 14% positiva en los periodos de vigencia del proyecto, la cual es mayor al 9% de la tasa de interés a largo plazo del financiamiento inicial sobre el flujo neto, retornando en beneficio del empresario un porcentaje positivo del 5%; este indicador es manejado como tasa activa vigente para el

sistema financiero por lo tanto la inversión tienen un mínimo de riesgo, por lo tanto el proyecto de inversión es aceptable.

Cuadro 81 Cálculo Tasa interna de rendimiento

INVERSIÓN	FC 1	FC 2	FC 3	FC 4	FC 5
-76.595,08	18.968,18	19.607,80	20.261,03	20.485,45	21.208,26
TIR	14%				

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: La Autora

5.7.3. Relación Beneficio-Costo

Por cada dólar invertido se recuperará 1,39USD, o a su vez por cada dólar se obtiene un superávit de 0,39 centavos de dólar.

$$\text{Costo beneficio} = \frac{\sum \text{Ingresos deflactados}}{\sum \text{Egresos deflactados}}$$

$$\text{Costo beneficio} = \frac{106.750,52}{76.595,08}$$

$$\text{Costo Beneficio} = 1,39$$

El Beneficio-Costo es mayor que uno. Entonces el proyecto sí es aceptable.

5.7.4. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El plazo de recuperación real de una inversión es el tiempo que tarda en ser recuperada la inversión inicial basándose en los flujos de caja que genera en cada período de su vida útil.

Inversión = 76.595,08

Flujos de caja proyectados

Cuadro 82 Período de recuperación de la inversión

Años	Flujos netos
0	-76.595,08
1	18.968,18
2	19.607,80
3	20.261,03
4	20.485,45
5	21.208,26
TOTAL	100.530,72

Σ Flujos años 1, 2, 3,4

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: La Autora

Cuadro 83 Cálculo del Periodo de Recuperación de la Inversión

CÁLCULO DE LA RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (Regla de Tres)			
Suma FLUJOS NETOS	79.322,46	→ 4	Años
Inversión Total	76.595,08	→ ?	
	3,86		
PRI	4 años		

Fuente: Flujo de Caja
Elaboración: La Autora

Con los flujos de Caja Netos, la Inversión Inicial de \$ 76.595,08 se recupera en los 4 primeros años del proyecto.

5.8. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO FINANCIERO

Al realizar la evaluación financiera del proyecto obtenemos los siguientes resultados:

- El Valor Actual Neto (VAN) es de 2.641,40 valor mayor a cero, por lo tanto el proyecto es factible de realizarlo económicamente.
- La Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 14% valor que es bastante entendible, luego de analizar que el porcentaje de utilidad por quintal vendido es alto, por otra parte al darse una TIR positiva nos indica que el proyecto es factible de realizarlo.
- El periodo de recuperación de la inversión es de 3 años 8 meses o siete períodos de 6 meses, durante los cuales se recupera la inversión inicial, quedando el resto de tiempo de utilidad.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. LA EMPRESA

El nombre que se ha considerado para la Empresa es “Cereales Andinos” que hace referencia al lugar donde se realizara la producción de nuestro producto.

El aporte del capital se hara de fondos propios y mediante la financiación bancaria esto conlleva a que sera una empresa privada. donde el elemento principal es el talento humano

6.2. MISIÓN

“Producir y comercializar quinua de alta calidad, satisfaciendo las expectativas y necesidades de los consumidores mediante un producto que brinde una alimentación sana, equilibrada y garantizada.”

6.3. VISIÓN

“En los próximos cinco años la empresa será un referéndum de producción de quinua, reconocida a nivel provincial por la calidad del producto y el servicio altamente especializado y profesional.”

6.4. VALORES Y PRINCIPIOS

6.4.1. Valores de la Empresa

Los valores primordiales que se basa la empresa son los siguientes:

- **Respeto.-** Constituye la base fundamental para mejorar la relación con el cliente.
- **Honestidad.-** Son todos los comportamientos éticos que están basados en la rectitud y lealtad frente a los compromisos y propósitos empresariales.
- **Responsabilidad.-** Cumpliendo con puntualidad las actividades encomendadas para cada funcionario y los objetivos planteados por la empresa.
- **Ética.-** Brindar los servicios bajo estrictas normas y gran calidad humana que satisfaga las necesidades del consumidor.
- **Compañerismo.-** Trabajando en equipo con armonía a fin de lograr mejores resultados, puesto que con la ayuda mutua se construirá una empresa sólida que cumple con sus metas y expectativas planteadas.
- **Compromiso.-** Tanto con la empresa como con el cliente el personal que trabaja debe tener un alto compromiso hacia la empresa empoderándose de la misma y de las actividades que desempeñan, y debe satisfacer cada una de las exigencias y necesidades de sus clientes.

6.4.2. Principios de la Empresa

Los principios fundamentales de la empresa son los siguientes:

6.4.3. Buscar siempre el mayor nivel de calidad

La calidad siempre será un factor determinante en la decisión de compra de las personas, por lo tanto es necesario mejorar siempre las especificaciones del producto.

6.4.4. Buscar establecer los precios más competitivos

Producir a menor costo sin sacrificar la calidad será la garantía de competitividad que tiene la empresa.

6.4.5. Mejorar constantemente

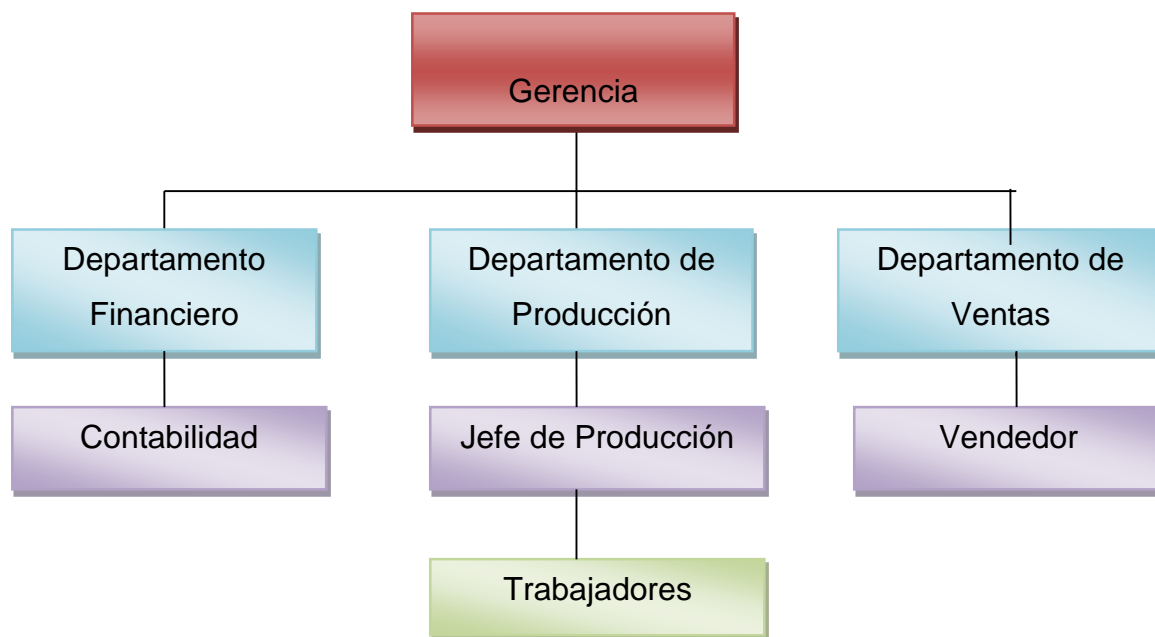
Ofrecer mejoramiento continuo en el producto y en todos los procesos de la empresa.

6.4.6. Estructura Organizativa

Estructura Organizacional de la Empresa "GRANOS ANDINOS"

La estructura organizacional es simple, puesto que es una empresa pequeña que recién está empezando. Contará con el Gerente, Contador, Jefe de Producción, obreros que se encargan de la producción y un vendedor.

Gráfico 23 Organigrama



Elaboración: La autora

6.4.7. Estructura Funcional

Las funciones y responsabilidades de las personas que conforman la empresa de producción de quinua “GRANOS ANDINOS” se detallan a continuación:

6.4.8. Del Gerente General

Cuadro 84 Manual de funciones del Gerente General

NOMBRE DEL PUESTO	Gerente General
REQUISITOS DEL PUESTO	Instrucción: Estudios Superiores en Administración o carreras afines. Experiencia: Mínimo 3 años En labores afines
PERFIL DEL PUESTO	<ul style="list-style-type: none">• Acostumbrado a trabajar en equipo• Ser objetivo• Actitud de líder• Tener don de mando• Iniciativa propia• Capacidad de toma de decisiones• Ética Profesional• Habilidad para solucionar conflictos.
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none">• Profesional en Administración de Empresas• Experiencia en trato al personal y al cliente• Experiencia en la estructuración y función de la microempresa• Edad mínima de 25 años

<p>FUNCIONES</p>	<p>Ser el representante legal de la empresa.</p> <p>Es el responsable por la marcha administrativa, operativa y financiera de la empresa.</p> <p>Hacer uso adecuado de la información disponible para la toma de decisiones.</p> <p>Velar por el cumplimiento de los objetivos establecidos.</p> <p>Supervisar al personal y preocuparse por mantener niveles óptimos de eficiencia y limpieza.</p> <p>Dirigir las actividades generales de la empresa</p> <p>Planeamiento estratégico de actividades.</p>
-------------------------	--

Fuente: Investigación directa
 Elaboración: La autora

6.4.9. Contadora

Cuadro 85 Manual de Funciones Contador/a

NOMBRE DEL PUESTO	Contadora
REQUISITOS DEL PUESTO	Instrucción: Estudios Superiores en contabilidad CPA. Experiencia: En manejo contables financieros y tributarios.
PERFIL DEL PUESTO	Tener buenas relaciones humanas Ética Profesional Honradez Responsabilidad Confiabilidad e integridad
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Título de Contador legalmente autorizado y afiliado al respectivo Colegio Profesional. • Experiencia en manejo de sistemas contables • Edad mínima 23 años • Experiencia en cargos similares y trato personal
FUNCIONES	<p>Asumir el control de la documentación y custodia del archivo.</p> <p>Registrar diariamente todas las transacciones en los registros contables basándose en las NIIFS.</p> <p>Elaborar puntualmente los estados financieros.</p> <p>Presentar obligaciones tributarias a tiempo.</p> <p>Realizar los roles de pago mensuales de los trabajadores de la empresa y proceder a su pago.</p> <p>Cancelar al IESS, los aportes de los trabajadores de la empresa, realizará las actividades de agente de retención y proceder al pago de los impuestos de forma oportuna.</p> <p>Llevar a cabo estudios de los problemas económicos y financieros que aquejen las empresas y las instituciones.</p> <p>Asesorar a la gerencia en planes económicos y financieros, tales como presupuestos</p>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

6.4.10. Jefe de producción

Cuadro 86 Manual de Funciones del Jefe de producción

NOMBRE DEL PUESTO	Jefe de Producción
REQUISITOS DEL PUESTO	Instrucción: Ingeniero en agroindustrias o alimentos. Experiencia: Mínimo 2 años en actividades similares
PERFIL DEL PUESTO	Tener buenas relaciones humanas Ética Profesional Honradez Responsabilidad para cumplir con las actividades encomendadas. Don de mando Honestidad
FUNCIONES	Supervisar, dirigir y controlar que las actividades productivas se cumplan eficientemente. Controlar la producción y la calidad del producto. Supervisar al personal operativo en las labores diarias de la producción de quinua. Elaborar presupuestos de recursos materiales, insumos para la producción y personal necesario. Administrar la bodega de materiales e insumos. Resolver problemas de la producción

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

6.4.11. Trabajadores

Cuadro 87 Manual de Funciones del Trabajador

NOMBRE DEL PUESTO	Trabajadores
REQUISITOS DEL PUESTO	Tener conocimientos y práctica en producción y tratamiento de quinua.
PERFIL DEL PUESTO	Puntualidad Responsabilidad en las tareas. Actitud para trabajar en equipo. Colaborador y Honesto.
COMPETENCIAS	Experiencia en cultivo de quinua. Conocimientos en producción.
FUNCIONES	Cumplir con las actividades que se programan para el desarrollo de la producción. Llevar a cabalidad los procedimientos para producir quinua. Realizar el mantenimiento básico de las herramientas de la planta. Realizar las tareas en los tiempos previstos. Producir las cantidades encomendadas para cumplir puntualmente con los pedidos.

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

6.4.12. Vendedor

Cuadro 88 Manual de Funciones del Vendedor

NOMBRE DEL PUESTO	Vendedor
REQUISITOS DEL PUESTO	Instrucción: Bachiller Experiencia: Mínimo 2 años en actividades similares.
PERFIL DEL PUESTO	Ética Moral Dinamismo y liderazgo Responsabilidad para cumplir las actividades encomendadas. Tener iniciativa y creatividad Actitudes positivas en las relaciones entre clientes Acostumbrado a trabajar bajo presión y por objetivos
COMPETENCIAS	Experiencia en trato al personal y al cliente Tener conocimiento en producción Profesional en especialidades afines a mercadotecnia Edad mínima 23 años
FUNCIONES	Abrir nuevas plazas para el producto. Proporcionar la atención adecuada a los clientes, un servicio amable, cordial y oportuno. Cumplir puntualmente con los pedidos realizados por los clientes. Planificar, dirigir y coordinar la venta del producto. Convencer al cliente de los beneficios del producto Tener un inventario de los productos destinados a la venta. Entregar a los canales de distribución los pedidos realizados.

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

6.5. LOGOTIPO DE LA EMPRESA

Gráfico 24 Logotipo de la Empresa



Elaboración: La autora

6.6. PROPIEDAD DE LA EMPRESA (persona natural o jurídica)

“**CEREALES ANDINOS**” Será una empresa Unipersonal, puesto que estará legalmente constituida como una empresa Unipersonal, conformada por una sola socia, quien tomará las decisiones y responderá por las obligaciones que contraiga la entidad.

67. CLASE DE ACTIVIDAD

La actividad en la cual se enfoca la Unidad Productiva “**CEREALES ANDINOS**” es agrícola, puesto que su finalidad es el cultivo de quinua y comercialización mediante la entrega de un producto de calidad, a precios justos a los distintos centros de expendio, logrando satisfacer de esta forma las necesidades del potencial cliente y a su vez éstos a los consumidores finales.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

La ejecución del presente proyecto genera una serie de impactos diferentes áreas o aspectos; los mismos que para una mejor comprensión e interpretación he creído conveniente analizarlos sobre una matriz de impactos.

En la matriz de impactos la tabulación y el análisis están realizados con una serie de indicadores por cada uno; los indicadores de cada impacto se los han tabulado con ponderación alto, medio, bajo tanto positivamente como negativamente de acuerdo a la siguiente tabla.

Cuadro 89 Valoración de los Impactos

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

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

7.1. IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro 90 Impacto Económico

PONDERACIÓN INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fácil acceso a los terrenos de producción.							x
Incremento de la demanda del producto.							x
Acceso a la inversión del proyecto.						x	
Cumplimiento de obligaciones tributarias.							x
Estructura organizacional.						x	
Total						4	9

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

$$\text{Indicador} = (4+9)/5$$

$$\text{Indicador} = 13/5$$

$$\text{Indicador} = 2,6$$

El proyecto tiene un impacto económico alto positivo.

El acceso tanto de la maquinaria como del personal a los terrenos de producción es un factor importante pues esto influye en el costo de producción, de manera que al existir un fácil acceso es conveniente para la economía y administración del producto. Una vez que se establecen los beneficios del consumo de quinua, se notará el incremento de la demanda pues actualmente

no es muy reconocido en el sector, sin embargo esa es una de las metas del proyecto posicionarlo en el mercado.

El acceso al financiamiento para invertir en un proyecto de producción de quinua no es muy complicado, primero considerando que el monto a solicitar no es alto, pero los proyectos innovadores como el consumo de un nuevo cereal es conveniente en el estudio de riesgos de créditos.

Una vez que se inicie con la actividad agrícola se realizará oportunamente también los trámites pertinentes ante el Servicio de Rentas Internas para el cumplimiento de obligaciones fiscales.

Al ser un proyecto pequeño la estructura organizacional es bastante simple, sin embargo es la adecuada para el cultivo del producto, pues no se requiere mayor número de personas dentro del mismo.

7.2. IMPACTO SOCIAL

Cuadro 91 Impacto Social

PONDERACIÓN INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Creación de puestos de trabajo						X	
Desarrollo comunitario						x	
Interacción con otros productores							X
Mejoramiento calidad de vida						X	
Proyectos de ayuda social					X		
Total					1	6	3

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

$$\text{Indicador} = (1+6+3)/5$$

$$\text{Indicador} = 10/5$$

$$\text{Indicador} = 2$$

Este proyecto tiene un impacto social medio positivo.

El impacto que genera en la parte social es positivo, ya que al poner en marcha nuestro proyecto hará que muchas personas concurren a la planificación, implementación, organización y desarrollo, esto requerirá de toda la organización y por parte de los trabajadores especialmente, los que laboraran de forma temporal o continua generando fuentes de empleo directas e indirectamente siendo un apoyo al desarrollo diario de las actividades, y al ser una fuente de financiamiento barata y de rápido alcance, permite que los

trabajadores en agricultura desarrollen sus actividades dando origen a una fuente de empleo.

Para que un sector de la economía de un pueblo se desarrolle, en una forma sostenida hace que el crecimiento a su alrededor mejore las condiciones de vida, que la comunidad se desarrolle y participe activamente de lo que es la puesta en marcha de otros proyectos de desarrollo.

La importancia de la interacción con otros productores hace que el proyecto como tal se vaya fortaleciendo pues el intercambio de experiencias permite el mejoramiento continuo tanto de la producción así como también nos hará conocer nuevos mercados a los cuales podemos acudir con nuestro producto.

La puesta en práctica por parte de algunos gobiernos seccionales de obras de infraestructura para la ciudadanía más alejada de las ciudades ayuda en gran medida al desarrollo de las comunidades y la posibilidad de ejecutar proyectos de cultivo agrícola.

El producir y dar empleo a trabajadores, permite incrementar sus ingresos y por lo tanto mejorar su calidad de vida, ya contarán con la seguridad de que para cada periodo de las labores culturales tendrán trabajo seguro.

7.3. IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro 92 Impacto Ambiental

PONDERACIÓN INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Deterioro temprano de los terrenos de producción.			X				
No utilización de pesticidas y otros elementos químicos.			X				
Contaminación del agua			X				
Contaminación de abono orgánico			X				
Total			-4				

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

Indicador = (-4)/4

Indicador = -4/4

Indicador = -1

El proyecto tiene un impacto ecológico menos uno.

En la implementación del proyecto se tratara de minimizar el deterioro de los terrenos utilizados para la producción de quinua, ya que esta planta contiene varios nutrientes, se utilizará las propias plantas para el mejoramiento del suelo, y no se realizará la quema de malezas. La utilización de pesticidas u otros elementos se realizara solo en caso de ser necesario ya que para la producción de quinua no es necesaria tantos pesticidas, además no es

necesario el empleo continuo de estos productos. De igual manera la contaminación del agua es completamente nula ya que el uso de la misma en ocasiones no será necesario, solo bastará con el clima y la lluvia que en el sector es adecuado para este tipo de cultivos.

Los efectos secundarios que muchos productos causan por el uso de químicos, en este caso no se dará por cuanto no es necesario el uso continuo ni abundante de pesticidas, pues para esto también contribuye el clima que no permite la llegada de plagas, por estas razones no se usarán productos que lleguen a afectar la salud de los consumidores.

CONCLUSIONES

- La quinua al ser un producto con excelentes cualidades nutricionales permite tener una ventaja competitiva con nuevos productos alimenticios en el mercado.
- La falta de conocimiento del producto en el mercado ha disminuido el incentivo para la producción del mismo, a pesar de la facilidad de cultivo y cantidad que produce cada hectárea sembrada.
- La relación entre costo de producción y precio de venta es conveniente para quienes inicien con la producción de quinua, pues se generan buenas utilidades dependiendo del espacio de terreno productivo.
- Las empresas personales determinan el grado de responsabilidad básicamente sobre el propietario, por lo tanto se deben aplicar de manera adecuada las actividades de delegación y control interno.
- En la actualidad el comportamiento de los consumidores se inclina a la obtención de productos orgánicos con un alto contenido nutricional por lo cual se establece que los hábitos de compra de los mismos se desarrollan en forma continua y en lugares fijos de expendio como supermercados, tiendas de productos de consumo y ferias. la quinua está siendo reconocida por la población embase a campañas ha emprendido nuestro gobierno por rescatar la producción de granos en el país, la quinua por sus preferencias nutricionales es un producto que goza de una gran expectativa y aceptación futura.

RECOMENDACIONES

- Luego de transcurridos 5 años de producción de quinua se recomienda iniciar nuevamente un estudio de mercado para la captación de nuevos mercados.
- La sociabilización del proyecto permitirá que un mayor número de personas tenga conocimientos de los beneficios nutricionales que ofrece la quinua, por lo cual se sugiere la socialización del mismo a una escala mayor.
- El mercado nacional de este tipo de producción no ha sido explotado por lo que se puede aprovechar a través de medios de difusión de sus atributos nutricionales y las diversas formas de preparación y consumo, mediante la implementación de un sistema de comercialización adecuada para lograr el posicionamiento a nivel nacional.
- Sensibilización del mercado interno que motive la demanda.
- Debido a la ganancia del producto, considerándose aceptable para la inversión se podría considerar colocar más capital en próximos cultivos lo cual sería más rentable.
- Para bajar costos de producción se podría formar una red de productores de quinua y garantizar capacitación, semillas, fertilizantes adecuados y uso de maquinarias.
- Es importante la aplicación de normas de control interno, lo cual se recomienda para la buena marcha del proyecto y salvaguarda de los intereses del inversionista.

BIBLIOGRAFIA

- RICARDO FERNÁNDEZ VALIÑAS – 2001, Segmentación de mercados
- PAEZ, ROBERTO. N. (2008) “Desarrollo de la Mentalidad Empresarial” CODEU. Ecuador
- MIRANDA MIRANDA, Juan José (2004) “Gestión de Proyectos identificación, formulación, evaluación.” Cuarta edición, MM Editore
- JACOME, WALTER (2005), “Bases técnicas y Prácticas para el diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión”. Primera edición Ibarra- Ecuador
- CORDOVA, PADILLA MARCIAL (2006)”formulación y evaluación de proyectos” OEDICIONES, Madrid
- BRAVO VALDIVIEZO MERCEDES (2007) “Contabilidad General”, Séptima Edición, Quito Ecuador
- BACA URBINA, GABRIEL (2006);”Evaluación de Proyectos”, Editorial MC Graw-Hill, México
- Proyecto de ley de creación, promoción y fomento de micro, pequeñas y medianas empresas (2010)
- ZAPATA, PEDRO (2008) “Contabilidad General”, Sexta Edición Editorial Mc Graw-Hill. Colombia

LINKOGRAFIA

- <https://www.google.com.ec/search?sclient=psyab&q=capital+de+trabajo&btnG=>
- http://www.ehowenespanol.com/mas-saludable-quinua-roja-blanca-info_125204/
- http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Indicador_financiero&action=edit§ion=1
- http://es.wikipedia.org/wiki/Indicador_financiero
- <http://www.guiafinanzas.com/85/tipos-de-indicadores-financieros>
- <http://montenoa.com/nutricional.htm>
- <http://www.rlc.fao.org/es/agricultura/produ/cdrom/contenido/libro04/cap2.htm>
- <http://www.quinuainternacional.org.bo/menu/pagina/14>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/escasa-explotacion-de-quinua-293207.html>
- <http://www.definicionabc.com/general/objetivo.php#ixzz2UjjxLkr7>

ANEXOS

ANEXO Nro. 1



EVOLUCIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO CENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, SEGÚN PARROQUIAS

Nombre de parroquia	2010		2001			1990			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010		
	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Nacional	7.305.816	14.483.499	6.018.353	6.138.255	12.156.608	4.796.412	4.851.777	9.648.189	1,96%	1,93%	1,95%
PEÑAHERRERA	794	1.644	1.062	937	1.999	1.429	1.234	2.663	-2,47%	-1,84%	-2,17%
PLAZA GUTIERREZ	236	496	354	299	653	362	322	684	-3,43%	-2,63%	-3,06%
QUIROGA	3.244	6.454	2.720	2.841	5.561	2.385	2.475	4.860	1,84%	1,47%	1,65%
6 DE JULIO DE CUELLAJE	844	1.780	1.005	898	1.903	906	898	1.804	-0,79%	-0,69%	-0,74%
VACAS GALINDO (EL CHURO)	303	698	471	375	846	632	547	1.179	-1,96%	-2,37%	-2,14%
OTAVALO	27.479	52.753	21.194	22.965	44.159	13.900	15.383	29.283	1,96%	1,99%	1,98%
DR. MIGUEL EGAS CABEZAS	2.539	4.883	1.971	2.260	4.231	766	888	1.654	1,93%	1,29%	1,59%
EUGENIO ESPEJO (CALPAQUI)	3.858	7.357	2.868	3.136	6.004	1.700	2.034	3.734	2,21%	2,30%	2,26%
GONZALEZ SUAREZ	2.877	5.630	2.551	2.769	5.320	637	729	1.366	0,85%	0,43%	0,63%
PATAQUI	141	269	165	194	359	222	227	449	-2,82%	-3,55%	-3,21%
SAN JOSE DE QUICHINCHE	4.334	8.476	3.658	3.660	7.318	2.222	2.286	4.508	1,38%	1,88%	1,63%
SAN JUAN DE ILUMAN	4.398	8.584	3.513	3.712	7.225	2.561	2.571	5.132	1,95%	1,88%	1,92%

ANEXO Nro. 2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DE QUINUA DE LA CIUDAD DE OTAVALO

Objetivo: Determinar la factibilidad para la creación de una Empresa Productora y Comercializadora de Quinua y sus derivados en la Comunidad de Gualsaqui, Provincia de Imbabura.

Instrucciones:

- Dígnese en leer detenidamente el cuestionario
- Marque con una "X" la respuesta que usted crea conveniente.

Indique su:

Edad:.....

Género:.....

1.- ¿Consume usted Quinua o algún derivado de ella como: pan, galletas?

Siempre ()

A veces ()

Nunca ()

2.- ¿Con que frecuencia consume usted Quinua o algún derivado de ella?

Diario ()

Semanal ()

Quincenal ()

Mensual ()

Ocasional (una vez cada tres meses) ()

3.- ¿Cómo consume usted la Quinua?

En sopas ()

Pan ()

Galletas ()

Otros: Cereales, Postres ()

4.- ¿Por qué razón consume usted Quinua?

Porque le gusta ()

Porque es nutritiva ()

Por ser económica ()

5.- ¿Compra usted la Quinua para consumo personal o para comercialización?

Consumo ()

Comercialización ()

6.- ¿Dónde adquiere el producto?

Supermercados ()

Comisariatos ()

Tiendas ()

7.- ¿Le gustaría consumir Quinoa. Pan, Galletas hechos con harina de quinoa elaborada en la Comunidad de Gualsaquí?

Si () No ()

8.- ¿Con que frecuencia consumiría usted la quinoa o algún derivado de ella?

Diario ()

Semanal ()

Quincenal ()

Mensual ()

Ocasional (una vez cada tres meses) ()

9.- ¿Qué tamaño de presentación se ajustaría a sus necesidades?

1 libra ()

2 libras ()

3 libras ()

10.- ¿Cómo le gustaría la presentación del producto?

En fundas ()

Tarrinas ()

Sobres ()

11.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por?

Cantidad	De 1.00 a 1,10	De 1.10 a 1.25	Más de 1.25
----------	----------------	----------------	-------------

1 Libra	()	()	()
---------	-----	-----	-----

2 Libras	()	()	()
----------	-----	-----	-----

3 Libras	()	()	()
----------	-----	-----	-----

12.- ¿Cuál es la edad más recomendable para consumir Quinua?

1 a 10 años

11 a 20 años

De 21 en adelante

Todas las edades

ANEXO Nro. 3 Arada del terreno



ANEXO Nro. 4 Siembra



ANEXO Nro. 5 Cultivos de Quinua



ANEXO Nro. 6 Cosecha Manual de quinua

