



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ HABAS EN EL SECTOR NORTE DE QUITO “TABACUNDO”

Proyecto previo a la obtención del título de tecnólogo en recursos humanos del personal.

Autora: Elvia Janneth Cabascango Toapanta

Tutor: Eco. Santiago Morillo

Quito octubre 2013



Declaración

Los conceptos desarrollados, análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de la Autora, Elvia Janneth Cabascango Toapanta.

Cabascango Toapanta Elvia Janneth

172451377-3

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante **Cabascango Toapanta Elvia Janneth**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "CEDENTE"; y, por otra parte, el **INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA**, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "CESIONARIO". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de análisis de sistemas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas con mención en Recursos Humanos del personal, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado. **"Presentar una nueva alternativa al consumidor cafetero mediante un estudio de factibilidad para la elaboración y comercialización de café de haba en el sector norte de quito, Tabacundo"**, el cual incluye la elaboración y comercialización de café de haba, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla la creación y distribución del café de haba, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de producción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del café de haba descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.). El Cesionario podrá explotar el proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar, autorizar o prohibir, entre otros: a) La

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



reproducción del programa de ordenador por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del café de habas ; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización, arrendamiento o alquiler del proyecto; d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI del proyecto a nombre del Cesionario; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del invernadero que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvenición, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 24 días del mes de Octubre del dos mil trece.

Cabascango Toapanta Elvia Janneth
C.C. N° 1724513773
CEDENTE

Instituto Tecnológico Superior Cordillera
CESIONARIO

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



AGRADECIMIENTO.-

Agradezco a Dios, por haberme dado la vida y permitirme hacer realidad mis objetivos profesionales, siempre me ha acompañado en los triunfos de mi vida.

Un agradecimiento muy especial a mi familia, mis padres y mi hermano, gracias por estar siempre a mi lado, por saber aconsejarme y apoyarme en todos mis proyectos, y sobre todo por brindarme día a día el amor de una familia y darme la fuerza para luchar por hacer realidad mis sueños y cumplir mis objetivos.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



DEDICATORIA

**Dedico Esta Tesis Con Mucho Amor A
Mis Padres, María Y Nicolás Ya Que Han Sido Un
Claro Ejemplo De Lucha Y Confianza Y Por Apoyo
Incondicional Y Su Ayuda
Constante, Sus Enseñanzas Han Sido Los
Pilares De Mi Vida Para Poder Alcanzar
Mis Sueños, Metas Y Objetivos Personales Y Profesionales.
También Dedico Este Sueño A Mis
Hermanos, Diana, Iván, Alcívar Y Omar,
Y A Mi Tía Carmen Que Han Estado Siempre
Brindándome Entusiasmo Y Consejos.
Una Dedicatoria Especial, A Mis
Abuelitos, Que Está En El Cielo, Siempre Guía
E Ilumina Mi Camino.**

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO
MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO,
TABACUNDO.



INDICE

Introducción	1
CAPITULO I.....	1
1.01justificación del proyecto	3
1.02. Antecedentes	6
2.02.01 habas.	7
2.02.02. Propiedades nutritivas.	8
CAPITULO II.....	10
2.01. Ambiente externo	10
2.01.01factor económico:	10
2.01.01.01. Inflación	10
2.01.01.02inflación acumulada	12
2.01.01.03. Pib (producto interno bruto)	14
2.01.02. Factor social:	16
2.01.02.01desempleo	16
2.01.03. Factor legal:.....	18
2.01.03.01 registro unico de contribuyentes.....	18
2.01.03.02. Patente municipal	18

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.01.03.04. Permiso sanitario de funcionamiento.....	19
2.01.03.05 permiso del suelo	20
2.02. Entorno local	21
2.02.01. Clientes:	21
2.02.02 Proveedores:	22
2.02.03. Competidores.....	23
2.03. Analisis interno	25
2.03.01 propuesta estrategica	25
2.03.01.01. Misión.....	26
2.03.01.02. Visión.....	26
2.03.01.03. Objetivos.....	27
2.03.01.03.01 objetivo general.....	27
2.03.01.03.02. Objetivos específicos.....	27
2.03.01.04. Principios.....	27
2.03.01.05. Valores.....	29
2.03.02. Gestion administrativa.....	30
2.03.02.01 funciones de cada departamento.....	31
2.03.03. Gestion operativa.....	32

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.04. Gestión comercial.....	36
2.03.04.01 nombre del producto.....	36
2.03.04.02. Isotipo	37
2.03.04.03. Eslogan	38
2.03.04.04. Logotipo	39
2.04.05. Condiciones de venta.....	40
2.03.04.06. Servicio de posventa.....	40
2.03.04.07. Canales de distribución y ventas.....	41
2.03.04.08. Estimación de la penetración en el mercado.....	41
2.03.04.09. Estrategias de producto	42
2.03.04.010. Estrategia de precio.....	42
2.03.04.011. Estrategias de plaza.....	43
2.03.04.012. Estrategias de promoción.....	43
2.04. Analisis foda.....	45
2.05. Estrategias.....	47
CAPITULO III.....	48
3. Estudio de mercado.	48
3.01 análisis del consumidor.....	49

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.01.01. Tecnicas de la obtencion del informacion	50
3.01.02. Diseño de la encuesta.....	53
3.01.03 análisis de la información	68
3.02. Oferta.....	69
3.02.01 oferta histórica	69
3.02.03. Oferta proyectada	70
3.03. Productos sustitutos	70
32.01. Oferta histórica	70
3.02.02 oferta actual	71
3.02.03 oferta proyectada	71
3.04 demanda.....	72
3.01 demanda histórica.....	73
3.02. Demanda actual.....	74
3.03. Demanda proyectada	74
3.05 balance oferta – demanda	75
3.05.01. Balance actual.....	75
3.05.02. Balanza proyectad.	76
CAPITULO IV.....	77

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



4. Estudio técnico	77
4.01 tamaño del proyecto	77
4.01.01. Capacidad instalada	78
4.01.02. Capacidad óptima	79
4.02. Localización	82
4.02.01. Macro localización	83
4.02.02. Micro localización	85
4.03. Ingeniería del producto	86
4.03.01. Definición del bien o servicio	86
4.03.02. Distribucion de la planta	87
4.03.02.01Planta	87
4.03.02.02. Área administrativa.	88
4.03.02.03. Aria de producción /envasado/maquinarias.....	88
4.03.02.04. Área de venta.....	89
4.03.03. Proceso productivo	91
4.03.03.01diagrama del proceso de café de habas.....	93
4.03.03.02. Simbología.....	94
4.03.04 Maquinaria.....	97

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



4.03.04.01 Maquinaria.....	97
4.03.04.01.01 Molino Industrial (2*15 =300).....	97
4.03.04.01.02 Cocina Industrial	100
4.03.05 Equipos.....	101
CAPITULO V	105
5. Estudio Fnanciero.....	105
5.01 Ingresos Operacionales Y No Operacionales	105
5.02 Costos.....	107
5.02.01. Costos Directos	107
5.02.03. Costos Indirectos	107
5.02.03 Gastos Administrativos	108
5.02.04. Costos De Ventas.....	109
5.02.05 Costo Financiero	109
5.02.06 Costo Fijo Y Variable	110
5.03. Inversiones.....	113
5.03.01 Inversión Fija.....	113
5.03.01.01 Activos Fijos	113
5.03.02 Capital De Trabajo.....	115

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.03 Fuentes De Financiamiento	116
5.03.04 Amortización De Financiamiento (Tabla De Amortización)	117
5.03.05 Depreciación (Tabla De Depreciación)	119
5.03.08 Flujo De Caja	122
5.04 Evaluación	123
5.04.01 tasa D Descuento	123
5.04.02 VAN	124
5.04.03 TIR	125
5.04.04 PRI (Periodo De La Recuperación De La Inversión)	127
5.04.05 RBC (Relación Costo Beneficio)	128
5.04.04 PRI (Periodo De La Recuperación De La Inversión)	130
5.04.06 Punto De Equilibrio	131
5.04.07 Análisis Del Índice Financiero	134
CAPITULO VI	137
6.01. Impacto ambiental	137
6.02. Impacto económico.	138
6.03. Impacto productivo	138
6.04. Impacto social	138

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



7.01. Conclusiones	139
7.02 Recomendaciones	140
Bibliografía	142

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



ÍNDICE TABLAS

TABLA1 NUTRIENTES	8
TABLA 2INFLACIÓN	11
TABLA3 INFLACIÓN ACUMULADA	13
TABLA4 PIB	15
TABLA 5 CLIENTES	21
TABLA 6PROVEEDORES.....	22
TABLA7 COMPETENCIA	24
TABLA8 SIMBOLOGÍA	32
TABLA9 FODA.....	45
TABLA 10 FODA	45
TABLA 11 ENCUESTA SEXO	55
TABLA 12 EDAD	56
TABLA 13 OCUPACIÓN.....	57
TABLA 14 FRECUENCIA	58
TABLA 15 ENCUESTA TIPO DE PRESENTACIÓN.....	59
TABLA 16 ENCUESTA OFRECER	60
TABLA 17 ENCUESTA COMPRARÍA	61
TABLA 18 ENCUESTA ALIMENTACIÓN.....	62
TABLA 19 ENCUESTA CONSUME.....	63
TABLA 20 ENCUESTA OFRECER.....	64

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



TABLA 21 ENCUESTA VENTAJAS	65
TABLA 22 ENCUESTA PRECIO	66
TABLA 23 OFERTA.....	69
TABLA 24 OFERTA HISTÓRICA	69
TABLA 25 OFERTA PROYECTADA	70
TABLA 26 PRODUCTOS SUSTITUTOS	70
TABLA 27 OFERTA ACTUAL	71
TABLA 28 OFERTA PROYECTADA	71
TABLA 29 DEMANDA 1	72
TABLA 30 DEMANDA 2	72
TABLA 31 DEMANDA 3	73
TABLA 32 DEMANDA HISTÓRICA	73
TABLA 33 DEMANDA ACTUAL.....	74
TABLA 34 DEMANDA PROYECTADA	74
TABLA 35 BALANZA ACTUAL.....	75
TABLA 36 BALANZA PROYECTADA	76
TABLA 37 CAPACIDAD OPTIMO	79
TABLA 38 PROCESO.....	80
TABLA 39 QUINTALES	81
TABLA 40 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	81
TABLA 41 PROCESO.....	91

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



TABLA 42 SIMBOLOGÍA	94
TABLA 43 TOSTADA	95
TABLA 44 MOLIENDA	95
TABLA 45 EMPAQUETADO	96
TABLA 46 SIMBOLOGÍA	96
TABLA 47 MAQUINARIA	97
TABLA 48 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	99
TABLA 49 PRECIO CANTIDAD DEL MOLINO	99
TABLA 50 DETALLES DE COCINA INDUSTRIAL	100
TABLA 51 EQUIPO DE OFICINA	101
TABLA 52 EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y MUEBLE Y ENSERES	101
TABLA 53 SUMINISTRO DE OFICINA	103
TABLA 54 SUMINISTRO DE LIMPIEZA.....	104
TABLA 55 MATERIALES DIRECTOS	104

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



INDICE CUADROS

CUADRO 1 INGRESOS OPERACIONALES	105
CUADRO 2 CAPACIDAD ÓPTIMA	106
CUADRO 3 COSTO DIRECTO	107
CUADRO 4 COSTO INDIRECTO	107
CUADRO 5 GASTO ADMINISTRATIVOS.....	108
CUADRO 6 COSTO DE VENTAS.....	109
CUADRO 7 COSTO FINANCIERO	109
CUADRO 8 COSTO FIJO Y VARIABLE	110
CUADRO 9 MANO DE OBRA DIRECTA	111
CUADRO 10 MATERIALES DIRECTOS.....	112
CUADRO 11 ACTIVOS FIJOS	113
CUADRO 12 EQUIPO DE COMPUTACIÓN.....	114
CUADRO 13 MUEBLES Y ENSERES.....	114
CUADRO 14 CAPITAL DE TRABAJO	115
CUADRO 15 FUENTE DE FINANCIAMIENTO	116
CUADRO 16 AMORTIZACIÓN	117
CUADRO 17 PAGO DE CUOTAS	118
CUADRO 18 DEPRECIACIÓN.....	119
CUADRO 19 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	120
CUADRO 20 ESTADO DE RESULTADO	121

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CUADRO 21 FLUJO DE CAJA	122
CUADRO 22 TASA DE DESCUENTO	123
CUADRO 23 VAN.....	124
CUADRO 24 TIR.....	125
CUADRO 25 PRI	127
CUADRO 26 RELACIÓN COSTO BENEFICIO	128
CUADRO 27 PUNTO DE EQUILIBRIO	131
CUADRO 28 ANÁLISIS DEL ÍNDICE FINANCIERO	134
CUADRO 29 ANÁLISIS DEL ÍNDICE FINANCIERO	135
CUADRO 30 ANÁLISIS DEL ÍNDICE FINANCIERO	136

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



ÍNDICE DE GRAFICOS

GRÁFICOS 1 DESEMPLEO.....	17
GRÁFICOS 2 GESTIÓN ADMINISTRATIVA	30
GRÁFICOS 3 FUNCIONES.....	31
GRÁFICOS 4 FLUJO GRAMA	35
GRÁFICOS 5 NOMBRE DEL PRODUCTO	36
GRÁFICOS 6 ISOTIPO	37
GRÁFICOS 7 ESLOGAN.....	38
GRÁFICOS 8 LOGOTIPO.....	39
GRÁFICOS 9 PROMOCIONES.....	44
GRÁFICOS 10 PROMOCIONES.....	44
GRÁFICOS 11 ENCUESTA SEXO.....	55
GRÁFICOS 12 EDAD.....	56
GRÁFICOS 14 FRECUENCIA DE CONSUMO	58
GRÁFICOS 15 TIPO DE PRESENTACIÓN	59
GRÁFICOS 16 ENCUESTA OFRECER	60
GRÁFICOS 18 ENCUESTA ALIMENTACIÓN	62
GRÁFICOS 19 ENCUESTA CAUSAS	63
GRÁFICOS 20 ENCUESTA OFRECERÍA.....	64
GRÁFICOS 21 ENCUESTA VENTAJAS	65
GRÁFICOS 22 ENCUESTA PRECIO	66

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



GRÁFICOS 23 MACRO LOCALIZACIÓN.....	84
GRÁFICOS 24 MICRO LOCALIZACIÓN	85
GRÁFICOS 25 FACHADA DEL LOCAL	87
GRÁFICOS 26 DIAGRAMA DE PROCESO	93
GRÁFICOS 27 MOLINO	98
GRÁFICOS 28 COCINA INDUSTRIAL	100
GRÁFICOS 29 PUNTO DE EQUILIBRIO	133

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación es de suma importancia en el mercado porque en nuestro país y en la provincia de Pichincha, Cantón Pedro Moncayo "Tabacundo" el nivel de consumo de café es alto, ya que, se proyecta para comercialización de un producto nuevo altamente consumible, de fácil entrada y posicionamiento en el mercado como es "el café de habas", además busca mejorar el desarrollo de nuestra ciudad para ampliar la economía, determinar fuentes de trabajo, mejorando la calidad de vida de las familias. Es de interés y de aceptabilidad ya que permite realizarnos como intermediarios en los pasos que seguiremos para la comercialización. Por esta razón les damos a conocer una bebida sana y natural con un producto elaborado de una manera orgánica sin componentes ni aditivos en primera instancia, y para ello, además de elaborar nuestras fabulosas recetas, brindaremos un producto autentico, que refleje la nobleza y pureza de la esencia del Café Orgánico de Habas elaborado con habas secas seleccionadas y producido en nuestro territorio nacional con la mejor calidad y nivel de satisfacción, el cual hemos denominado COFHBADEC. El síndrome de la fatiga es el mal de fin de siglo ya que hombres y mujeres hoy en día cumplen una función única dentro y fuera del hogar, como profesionales y como padres. Por ello, a quien no le gusta tomar una deliciosa taza de café al terminar un buen almuerzo o al finalizar la tarde en una reunión de amigos; corriendo el riesgo de que por el consumo excesivo de una taza de café (para

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



mantenernos despiertos) puede alterar y dañar nuestro sistema nervioso que es producido por la cafeína.

Ahora podemos gozar de una deliciosa bebida energizante como es el "Café de Habas" con propiedades y aportes nutritivos a nuestro organismo, ya que es un producto 100% orgánico y natural que nos permitirá disfrutar de una deliciosa taza de café sin dañar ni alterar nuestra salud.

Palabras Claves: 100% de Habas 100% Orgánico-De la Naturaleza a su Mesa.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



EXECUTIVE SUMMARY

This research project is of paramount importance in the market because in our country and in the province of Pichincha, Canton Pedro Moncayo " Tabacundo " the level of coffee consumption is high, as is projected for marketing a new product highly consumable, easy entry and market positioning as " coffee beans " , also seeks to enhance the development of our city to expand the economy, identify sources of work, improving the quality of life for families .

It is of interest and acceptability as it allows realize ourselves as intermediaries in the steps that follow to marketing. For this reason we present them healthy and natural drink with a product made in an organic way without components or additives in the first instance , and for this, in addition to developing our fabulous recipes , we will provide authentic product that reflects the nobility and purity of the essence of Organic Coffee beans made with dried beans selected and produced in our country with the best quality and satisfaction , which we have called COFHBADEC.El fatigue syndrome is the evil of the century and that men and today women play a unique role within and outside the home , as professionals and as parents. So who does not like to make a delicious cup of coffee at the end of a good lunch or in the late afternoon at a meeting of friends, running the risk that the excessive consumption of a cup of coffee (to stay awake) can alter and damage the nervous system which is produced by caffeine.

Now we can enjoy a delicious drink energizaste like the "Coffee Beans " with properties and nutritional benefits our body because it is a 100 % organic and natural that we can

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



enjoy a delicious cup of coffee without damaging or altering our health.

Keywords: 100% 100 % Organic Beans - From Nature to the Table.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



INTRODUCCION

CAPITULO I

Desde la antigüedad hasta la presente fecha el café se ha constituido en una de las bebidas más tradicionales a nivel mundial, su consumo no ha sido reemplazado por ninguna otra bebida constituyéndose en uno de los productos de primera necesidad para el consumidor.

El café es originario de Etiopía y Arabia que luego se extendió por todo el mundo incluyendo a nuestro país, el café, ha sido uno de los cultivos que se ha destacado en las exportaciones agrícolas, el mismo que conjuntamente con el cacao y el banano han constituido fuente de empleo y de divisas por décadas para la economía ecuatoriana, dando origen al desarrollo de otras importantes actividades económicas como el comercio, la industria, entre otras.

La popularidad del café se debe básicamente al efecto vigorizante, tonificante y estimulante, a consecuencia de la presencia de la cafeína, el consumo del café puede producir efectos como un aumento en el grado del estado de alerta, aumento de la temperatura corporal y la presión sanguínea, así como en la producción de orina y en la segregación de ácidos gástricos, dolores de cabeza, estado de nerviosismo, insomnio, problemas estomacales y la posibilidad de diarreas.

Además los médicos manifiestan que el café frena los mecanismos de reproducción celular y como consecuencia, el desarrollo del cáncer.



En Ecuador especialmente en Cotacachi cantón de Ibarra provincia de Imbabura donde se realiza la producción del café de habas, no existe una empresa que se dedique a la comercialización y distribución del café de haba.

Ancestralmente las familias cotacacheñas tenían como costumbre la elaboración del café de haba en sus hogares en una forma rudimentaria.

Esta tradición ha ido desapareciendo con el tiempo, por la aparición de nuevos productos que no benefician a la salud de las personas. Por este motivo consideramos necesario la creación de una empresa intermediaria que se encargue de comercializar y distribuir el café de haba con el fin de rescatar las tradiciones y dar una nueva alternativa para cuidar la salud en estos tiempos donde la buena alimentación y nutrición ha pasado a un segundo plano.

En Ecuador, las habas tienen gran acogida y aceptación y se las consume cocinadas tiernas, secas, enconfitadas o tostadas por ser un producto sano, que contiene vitaminas, proteínas, minerales, carbohidratos, etc.; este particular y la costumbre, hacen que las habas estén presentes en la dieta de nuestro país.

El presente proyecto está enfocado para dar a conocer una bebida sana y natural con un producto elaborado de una manera orgánica sin componentes ni aditivos en primera instancia y brindar un producto auténtico, que refleje la nobleza y pureza de la esencia del café orgánico de Habas elaborado con habas secas seleccionadas producidas en nuestro

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



país de la mejor calidad para brindar el mejor nivel de satisfacción. (comercio, http://www.elcomercio.ec/sociedad/haba-rica-proteinas-minerales_0_558544267.html; CARLOS, 2012)

Tomando en cuenta la diversidad agrícola que posee el cantón Cotacachi, el elaborar un producto que permita la utilización de materia prima como es el haba para ser industrializado, es un paso muy importante para el desarrollo agroindustrial y económico, y que además permita añadirle un valor agregado al transformarlo en producto terminado.

Este proyecto está encaminado al desarrollo local, regional y nacional, ya que se ha comprobado que en la zona de Intag (parroquia de Cotacachi) el café orgánico que se produce es de muy buena calidad (RIO, 2009)

1.01 Justificación del proyecto

Nuestro producto está completamente estructurado en ideas que muestran un mercado atractivo en crecimiento, basándonos en las experiencias de las cafeterías cuyo auge en la industria ha despuntado en los últimos años y promete un próspero aumento de la misma.

Está dirigido para todos nuestros consumidores, no solo a las personas que les encanta el café al contrario, para niños, jóvenes, y adultos ya que es un producto natural el cual no es dañino como el café común que se encuentra en el mercado ya que tiene muchas propiedades excelentes para la salud.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABAS EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Muestra su factibilidad a través de la percepción que el mercado objetivo tiene hacia esta industria que impone moda a quienes frecuentan estos lugares.

Lo cual se sustenta en la tasa promedio de crecimiento de la industria en los últimos años, del 8.48% anual. Y a su vez contamos con una tasa de crecimiento poblacional del 2% la cual ha sido estimada en base al crecimiento real de la población ecuatoriana.

Contribuir al desarrollo nacional y al bienestar de la sociedad ecuatoriana mediante la comercialización del café de habas, teniendo en cuenta la opción de exportar y de producir, para así posesionarnos como número uno o entre los primeros comercializadores de café de haba a través de la excelente calidad de nuestro producto.

Es por este motivo que consideramos necesario la creación de una empresa comercializadora (intermediaria) de café de haba con el fin de rescatar las tradiciones y dar una nueva alternativa para cuidar la salud en estos tiempos donde la buena alimentación y nutrición ha pasado a un segundo plano.

Tomando en cuenta la diversidad agrícola que posee nuestro país; el comercializar un producto que permita la utilización de materia prima como es el haba para ser industrializado es un paso muy importante para el desarrollo agroindustrial y económico, el cual permite añadirle un valor agregado al transformarlo en producto terminado.

Los beneficiarios indirectos en la producción del café serán los trabajadores y los agricultores que producirán la materia prima. Los beneficiarios directos del proyecto

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



serán los consumidores del café de haba gracias a su alto nivel nutricional, sabor exótico, costo accesible.

Por esta razón les damos a conocer una bebida sana y natural con un producto elaborado de una manera orgánica sin componentes ni aditivos en primera instancia, y para ello, además de elaborar nuestras fabulosas recetas, brindaremos un producto autentico, que refleje la nobleza y pureza de la esencia del Café Orgánico de Habas elaborado con habas secas seleccionadas y producido en nuestro territorio nacional con la mejor calidad y nivel de satisfacción.

El síndrome de la fatiga es el mal de fin de siglo ya que hombres y mujeres hoy en día cumplen una función única dentro y fuera del hogar, como profesionales y como padres. Por ello, a quien no le gusta tomar una deliciosa taza de café al terminar un buen almuerzo o al finalizar la tarde en una reunión de amigos; corriendo el riesgo de que por el consumo excesivo de una taza de café (para mantenernos despiertos) puede alterar y dañar nuestro sistema nervioso que es producido por la cafeína.

Ahora podemos gozar de una deliciosa bebida energizante como es el "Café de Habas" con propiedades y aportes nutritivos a nuestro organismo, ya que es un producto 100% orgánico y natural que nos permitirá disfrutar de una deliciosa taza de café sin dañar ni alterar nuestra salud.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Hoy en día los consumidores se preocupan más por su salud y por ende buscan productos saludables y con aportes nutritivos.

Por tales motivos existen en el mercado alternativas diferentes en el café como el café de quinua y de soya.

En el mercado local no se comercializa ningún tipo de café hecho a base del haba como alternativa al café tradicional con las características principales de no tener cafeína y ser altamente nutricional (Moltalvo, 2013)

1.02. Antecedentes

Haba tonca o fríjol tonca, semilla de la sarapia o sarrapia (también llamada cumarú o cumaruna). La sarrapia es un árbol coposo que puede alcanzar los 1.5 m de altura y 1 m de diámetro. Su tronco, liso blanquecino, Presenta flores de color purpúreo que dan lugar a frutos ovoides, con cáscara dura y carne pulposa que envuelven una única semilla. Ésta es el haba, fríjol o almendra tonca que contiene camarina, un compuesto químico fragante usado en perfumería para aromatizar tabaco y como sucedáneo de la vainilla, por lo que también se le conoce como vainilla de fríjol.

Las habas son las leguminosas más antiguas que se conocen. Su consumo es popular en todo el país y en América del Sur. El contenido en proteína va del 20 al 25% en grano seco; este particular y la costumbre, hacen que las habas estén presentes en la dieta de nuestro pueblo.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Aporta al organismo agua, proteínas (alrededor de 24 gramos por cada 100 gramos consumidos), vitaminas (B, C y caroteno fundamentalmente), sales minerales, fibra, hidratos de carbono (de los cuales entre 41 y 53 gramos son de almidones y entre 3 y 7 gramos son azúcares solubles por cada 100 gramos consumidos) y en pequeña cantidad de ácidos grasos.

El café es una bebida estimulante propiedad conferida a la cafeína y su consumo en exceso podría causar dolores de cabeza, ritmos cardíacos anormales u otros problemas tales como ansiedad o irritación según estudios realizados por expertos.

Especialistas en el área de salud pública ha venido publicando desde hace más de 30 años de estudio contradictorios en lo que al consumo de café se refiere. Algunos señalan que es malo para la salud y otros dicen que no lo es incluso siguen que podrían ser beneficiados: en todo caso todo depende del buen estado de la salud de las personas ya que si esta presentan problemas con la misma podría dificultades al consumirlo. **(cruz, 2013)**

2.02.01 Habas.

Haba tonca o Fríjol tonca, semilla de la sarapia o sarrapia (también llamada cumarú o cumaruna). La sarrapia es un árbol coposo que puede alcanzar los 1.5 Cm de altura y 1 m de diámetro. Su tronco, liso y blanquecino. Presenta flores de color purpúreo que dan lugar a frutos ovoides, con cáscara dura y carne pulposa que envuelven una única semilla.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Ésta es el haba, fríjol o almendra tonca que contiene cumarina, un compuesto químico fragante usado en perfumería para aromatizar tabaco y como sucedáneo de la vainilla, por lo que también se le conoce como vainilla de fríjol. (Carlos, 2010)

2.02.02. Propiedades Nutritivas.

La siguiente tabla nos muestra en detalle los nutrientes que posee el haba con su respectivo contenido en gramos. (IMON, 2011)

1 Tabla Nutrientes

NUTRIENTE	CONTENIDO EN 100 GR DE HABAS COCIDAS O DORADAS
cobre Cu (mg)	0,26
Magnesio,Mn (mg)	0,42
Vitamina A, IU	15
Vitamina A, RE	2
Vitamina E (mg)	0,09
Vitamina C (mg)	0,3
Tiamina (mg)	0,10
Riboflavina (mg)	0,09
Niacina (mg)	0,71

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Ácido Pantoténico (mg) ácido	0,16
Vitamina B-6 (mg)	0,07
Folato (mcg)	104,10
Vitamina b-12 (mcg)	0.00
Colesterol (mg)	0.00

Fuente.-Introducción

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

CAPITULO II

2.01. AMBIENTE EXTERNO

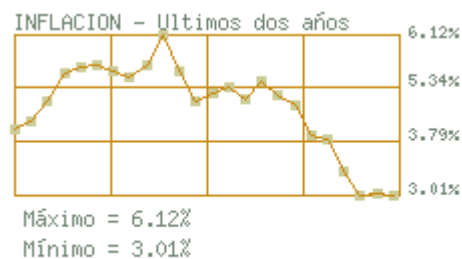
2.01.01 Factor económico:

El ambiente externo o entorno está compuesto por todo aquello que se encuentra fuera de la empresa y que se relaciona con ella de algún modo y que son relevantes para su funcionamiento. (www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/., 2013)

2.01.01.01. Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Ecuador B. C., 2013)

Figura 1 Inflación



PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2 Tabla Inflación

Tiempo	VALOR
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %

Fuente: Banco Central de Ecuador

Análisis:

Debido a que la inflación consta que desde la fecha de octubre del 2012 podemos decir que para la empresa coexistirá un desequilibrio para poder residir en el mercado.

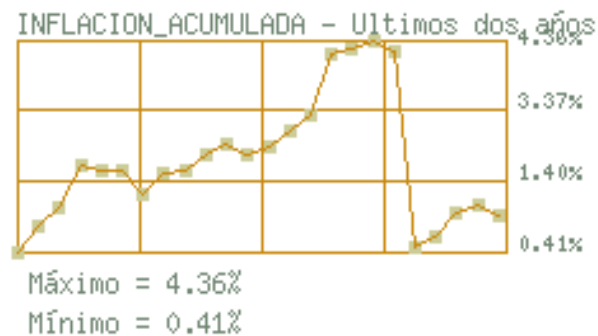
PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2.01.01.02 Inflación acumulada

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

(Ecuador B. C., 2013)

Figura 2 Inflación acumulad



PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3 Tabla Inflación Acumulada

FECHA	VALOR
Mayo-31-2013	1.09 %
Abril-30-2013	1.31 %
Marzo-31-2013	1.13 %
Febrero-28-2013	0.69 %
Enero-31-2013	0.50 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.36 %
Octubre-31-2012	4.21 %
Septiembre-30-2012	4.12 %
Agosto-31-2012	2.97 %
Julio-31-2012	2.67 %
Junio-30-2012	2.40 %
Mayo-31-2012	2.22 %
Abril-30-2012	2.42 %
Marzo-31-2012	2.26 %
Diciembre-31-2004	1.96 %
Octubre-31-2004	1.91 %
Julio-31-2004	1.48 %
Junio-30-2004	1.93 %
Mayo-31-2004	1.92 %
Abril-30-2004	2.06 %
Marzo-31-2004	1.23 %
Febrero-28-2004	0.88 %
Enero-31-2004	0.41 %

Fuente: Banco Central de Ecuador

ANÁLISIS.-

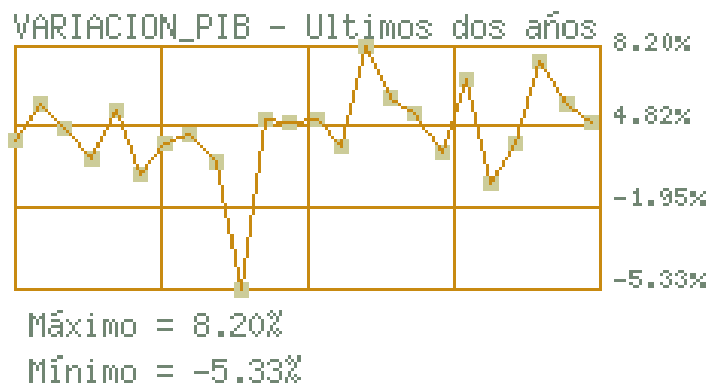
La inflación 0.5 % acumulada que en los meses de enero corresponde al mismo valor de la inflación mensual es la menor registrada en el periodo 2008-2012. Ya que la canasta familiar y los servicios constan en un desnivel.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2.01.01.03. PIB (Producto Interno Bruto)

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. (Economía, 2012)

Figura 3 PIB



PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

4 Tabla PIB

FECHA	VALOR
Enero-01-2013	3.98 %
Enero-01-2012	5.00 %
Enero-01-2011	7.40 %
Enero-01-2010	2.80 %
Enero-01-2009	0.60 %
Enero-01-2008	6.40 %
Enero-01-2007	2.20 %
Enero-01-2006	4.40 %
Enero-01-2005	5.30 %
Enero-01-2004	8.20 %
Enero-01-2003	2.70 %
Enero-01-2002	4.10 %
Enero-01-2001	4.00 %
Enero-01-2000	4.15 %
Enero-01-1999	-5.33 %
Enero-01-1998	1.73 %
Enero-01-1997	3.27 %
Enero-01-1996	2.77 %
Enero-01-1995	1.06 %
Enero-01-1994	4.70 %
Enero-01-1993	2.00 %
Enero-01-1992	3.60 %
Enero-01-1991	5.00 %
Enero-01-1990	3.00 %

Fuente: Banco Central de Ecuador

ANALISIS

Es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios. Debido a la inestabilidad en el (PIB) surge un desequilibrio en la ejecución del proyecto.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.01.02. Factor social:

Se refiere a las actividades económicas, deseos expectativas, grados de inteligencia y educación de las personas de una determinada sociedad.

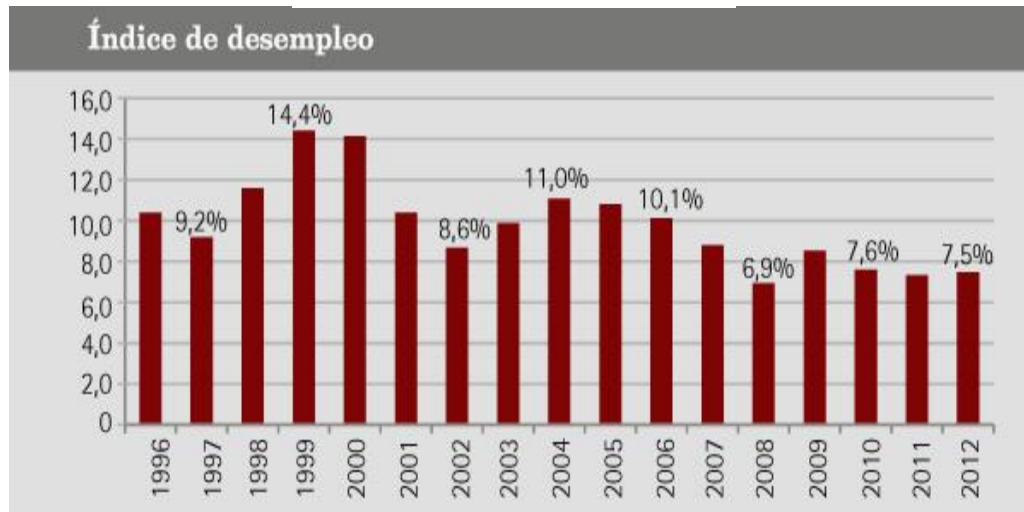
2.01.02.01 Desempleo

Según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el año 2012 cerró con 2,3 millones de personas en situación de ocupación plena, es decir más de 130.000 que en 2011.

Los ciudadanos que pertenecen a esta categoría perciben mensualmente montos mayores al Salario Básico Unificado (SBU) y cuentan con acceso al sistema público del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), es decir se trata de quienes tienen un trabajo fijo en relación de dependencia. (Ecuador D. , 212)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Gráficos 1 Desempleo



Fuente: NEC

ANÁLISIS.

El desempleo en el Ecuador y específicamente en la ciudad de Quito la Capital del Ecuador, existe una ventaja ya que el desempleo en su mayoría consta una disminuyendo en porcentaje de 4.02 %, ya que eso simboliza una mejoría.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.01.03. Factor legal:

Todos los documentos que requiere dicha empresa para el funcionamiento del mismo.

2.01.03.01 REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

Para obtener el RUC se requiere:

- ✚ Cédula de identidad
- ✚ Recibo de agua, luz o teléfono
- ✚ Llenar formulario

Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria.

2.01.03.02. PATENTE MUNICIPAL

“Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual del impuesto de patente municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industriales.

REQUISITOS

- ✚ Copia del RUC
- ✚ Copia de cédula de identidad
- ✚ Copia de papeleta de votación copia de carta predial.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



✚ Adjunto el historial del RUC

2.01.03.04. PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

“Es un documento emitido por la administración Zonal correspondiente que autoriza el funcionamiento de los siguientes establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario por delegación del Ministerio de Salud: mercados, supermercados, micro mercados, tiendas de abarrotes y locales de abastos, consignación de víveres y frutas, vendedores ambulantes y estacionarios, bares- restaurantes, boîte (grill) restaurante, cafeterías, heladerías, fuente de soda, soda-bar, picantería, fondas, comedores populares y cantinas, escenarios permanentes de espectáculos, plazas de toros, salas de cine, casinos, salones de billar, salones de juegos electrónicos, clubes deportivos privados, estudios y coliseos, peluquería y salones de belleza. (Acuerdo ministerial RO N°.58 de abril de 2003)

Luis Torres Rodríguez 12 Creación y Formalización de la Microempresa

REQUISITOS

Presentar en la administración respectiva lo siguiente:

- ✚ Solicitud (formulario) de permiso sanitario
- ✚ Copia de cédula de ciudadanía y de votación del propietario del negocio

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



- ✚ Informe de compatibilidad y/o factibilidad de implantación de uso (otorgado por la Administración Zonal para las actividades comerciales que deben obtener el permiso sanitario por delegación del Ministerio de Salud al Municipio)
- ✚ Comprobante de pago de patente anterior
- ✚ Comprobante de pago de tasa de permiso sanitario del año
- ✚ Permiso Sanitario de funcionamiento del año anterior (original) para locales ya existentes
- ✚ Permiso de trabajo en el país, actualizado (para personas extranjeras)
- ✚ Copia del RUC vigente. (Diana, 2012)

2.01.03.05 PERMISO DEL SUELO

Requisitos para la obtención del informe de compatibilidad del uso el suelo (ICUS)

- ✚ Formulación del informe de compatibilidad del uso del suelo (Retirar en ventanilla)
- ✚ Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizado del propietario.
- ✚ Copia del pago del impuesto predial actualizado
- ✚ Copia del informe de regulación (Castillo, 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.02. ENTORNO LOCAL

2.02.01. Clientes:

Nuestros clientes serán hombres y mujeres que pertenezcan a un nivel socio-económico y que les saboree el café.

- ✚ El servicio que brindaremos a nuestro cliente es personalizado.
- ✚ El producto de que tenga algún problema será cambiado.
- ✚ Se le brindara un buen servicio y así tener una gran presentación hacia nuestros clientes.(Yasipancha, 2013)

2.02.01.01. Nuestros clientes Debido a que nuestros clientes deben ser los mismos moradores del mismo Cantón Pedro Moncayo "Tabacundo "como además pueden personas cercanas del mismo como también:

5 Tabla Clientes

Clientes	
#	Clientes
1	Cafeterías
2	Micro mercados
3	Tiendas
4	Naturistas
5	Otros residentes

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.02.02 Proveedores:

Son todas aquellas personas y/o empresas que les venden algo a nuestra empresa. Pueden ser materias primas como el HABAS, insumos, aparatos tecnológicos, alquileres de inmuebles para nuestra empresa.

En el país el Haba (Vicia faba), se cultiva a lo largo de Callejón Interandino, de acuerdo a la presencia del mercado, a la costumbre y al uso. El haba se cultiva generalmente asociados con otros productos con el maíz, quinua, ocas, chochos etc.

Las zonas haberos del Ecuador, están distribuidas en tres sectores que comprenden las siguientes provincias. (Cabascango J. , 2013)

6 Tabla Proveedores

ZONAS HABERAS DEL ECUADOR		
ZONA NORTE	ZONA SUR	ZONA CENTRO
Que abarca las Provincias del Carchi e Imbabura aquí prefiere cultivar las siguientes variedades.	Abarca las Provincias de Bolívar, Chimborazo. Cañar, Azuay y Loja, cultivan las siguientes variedades.	Conforman las siguientes Provincias de Pichincha, Cotopaxi y Tungurahua cultivan las siguientes variedades.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Chaucha pequeña o chaucha chiquita. Chaucha grande. Verde Grande o machetona. Amarilla pequeña o habilla Haba de cristo de dos colores.	Haba común.. Haba verde. Haba chucheña. Haba morada. Haba ñagui. Haba riñón. Haba blanca pequeña.	Haba común. Haba nuya. Haba chaucha. Haba grande. Haba guagra.
---	---	--

Elaborado.-Elvia Cabascango

2.02.03. Competidores

Son aquellas empresas y/o negocios que ofrecen algún producto o servicio similar y/o igual al que vendemos nosotros.(Castillo M. , 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Nuestros competidores son marcas reconocidas como son las siguientes:

7 Tabla Competencia

COMPETENCIA	
#	Producto
1	Minerva
2	Juan Valdez
3	Sello Rojo
4	Gordella
5	Nestlé

Elaborado.-Elvia Cabascango

A través del tiempo en la industria y el proceso del café (nuestros competidores indirectos y directos) demuestran ser una de las mayores fuentes de trabajo en los sectores de cafeteros, motivo por el cual nuestra empresa debe prepararse con una organizada planificación estratégica que le permita llegar rápido a los clientes y posicionarse de manera que cree en él un fuerte sentido de la lealtad para mantenerlo. (Delgado, 2012)

Los resultados muestran que nuestros competidores indirectos e indirectos crecen rápidamente satisfaciendo necesidades y deseos que agotan nuestras posibles ventajas.

Sin embargo, hemos analizado todas estas situaciones y probablemente no pueda controlar ciertos factores; si está en condiciones de llevar a cabo estrategias que nos permita captar una parte del mercado.(Cabrera, 2012|)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03. ANALISIS INTERNO

2.03.01 PROPUESTA ESTRATEGICA

La gama de café es amplia pues existe café completo, descafeinado, extra fuerte, entre otros tipos; adicionalmente productos naturales pueden sustituir al café, como es el caso del café de haba.

En la actualidad se oferta en el mercado una variedad de tipos de cafés, al cual según investigaciones realizadas, se le aduce que consumirlo en exceso es perjudicial para la salud.

Por este motivo se pretende elaborar un café hecho a base de habas como sustituto del café tradicional, con propiedades nutritivas que sean beneficiosas para la salud de las personas sin generarles ningún perjuicio. Para ello es fundamental conocer las preferencias y necesidades de los consumidores hacia este tipo de producto para poder llevar a cabo el presente proyecto. (Masachi, 2011)

De igual manera, es necesario determinar la existencia de un nicho de mercado para el café hecho a base de habas, es decir, comprobar la existencia de un grupo de posibles consumidores, quienes estén dispuestos a comprar y consumir el producto.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



El café es una bebida que se obtiene a partir de la mezcla en el agua caliente de granos tostados de la planta de café. A pesar de que comercialmente es la bebida número uno del mundo se estima que un tercio de la población mundial la consume.

La idea de este proyecto es elaborar un café de una forma diferente ya que sería hecho a base de las habas secas 100 % natural, diferenciándose del café tradicional principalmente por no contener cafeína.

Estaría dirigido a todas las personas que les gustan el café, incluyendo aquellas que por problemas de salud tienen prohibido su consumo. (Mario, 2009)

2.03.01.01. Misión

Brindarles un producto nuevo e innovador, 100% natural, es decir, nada artificial, aprovechando los recursos naturales de nuestra tierra fértil con el deseo de brindar y satisfacer las necesidades de las personas que no puedan consumir o disfrutar de una taza de café por tener sustancias nocivas y aditivas a nuestro organismo.

2.03.01.02. Visión

Ser evaluados y reconocidos por el deseo de encontrar y dar a conocer un producto elaborado de forma natural en nuestros propios hogares con el fin de obtener un alto grado de satisfacción por medio de "CAF*ABADEC"

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.01.03. Objetivos

2.03.01.03.01 Objetivo general

- ✚ Desarrollar la producción de café de haba de excelente calidad manteniendo un buen control de costo en base a la innovación y a la capacitación del personal adecuado y así poder mantener en el mercado.

2.03.01.03.02. Objetivos específicos

- ✚ Realizar un estudio financiero que permita determinar la rentabilidad que genere el mismo.
- ✚ Analizar las condiciones y necesidades actuales en el ámbito social gráfico.
- ✚ Saber la demanda en el mercado, para poder invertir y generar mayor utilidad.
- ✚ Establecer el monto de la inversión para la creación y comercialización del café a base de habas. (Elvia, Objetivos, 2013)

2.03.01.04. PRINCIPIOS

LEALTAD Y CONFIANZA

La atención continua a las necesidades del consumidor constituye la premisa y la base de nuestra política empresarial, inspirada en la máxima transparencia y en la excelencia en la calidad.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



La lealtad hacia los consumidores y la confianza que ellos nos demuestran cada día con sus compras son el núcleo fuerte de la relación duradera que nos une.

RESPECTO Y RESPONSABILIDAD

Apoyamos la protección de la dignidad humana y el total e incondicional respeto de los derechos humanos, en todos los lugares en donde operan las sociedades del Grupo.

Basándonos en el respeto por la igualdad, valoramos a nuestros recursos humanos mediante su realización personal y profesional.

De este modo, contribuimos también al desarrollo de las comunidades locales, reforzando el fuerte vínculo que nos une a los territorios en los que estamos presentes.

INTEGRIDAD Y SOBRIEDAD

Nuestro modo de comunicarnos con el exterior, incluida la publicidad, respeta la dignidad humana, de la familia y del niño, en línea con nuestros principios éticos y morales. Se basa en el uso apropiado de nuestros productos y se inspira en la promoción de un estilo de vida sano.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.01.05. VALORES

Los valores son muy importantes para una empresa porque son grandes fuerzas impulsoras del cómo hacemos nuestro trabajo.

HONESTIDAD.-

Es una cualidad de calidad humana que consiste en comportarse y expresarse con coherencia y sinceridad (decir la verdad), de acuerdo con los valores de verdad y justicia. Se trata de vivir de acuerdo a como se piensa y se siente.

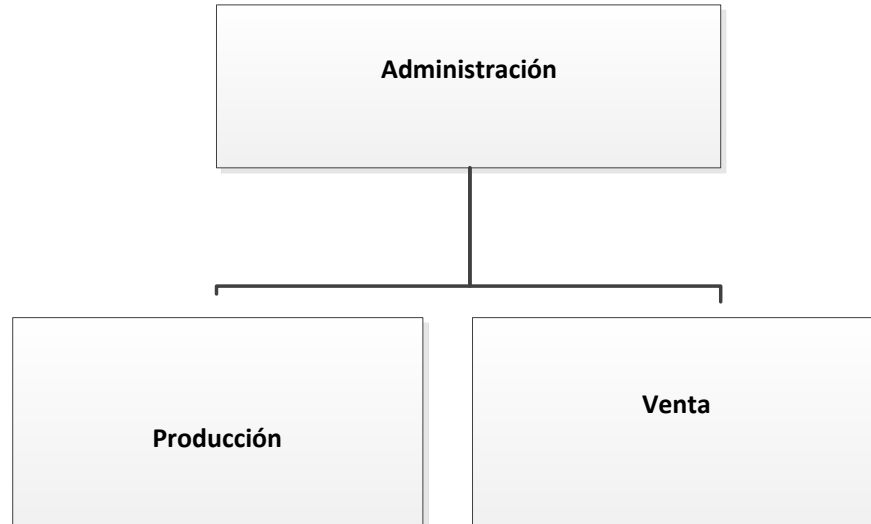
RESPETO.-

Es la consideración de que alguien o incluso algo tiene un valor por sí mismo y se establece como reciprocidad: respeto mutuo, reconocimiento mutuo. El término se refiere a cuestiones morales y éticas, es utilizado en filosofía política y otras ciencias sociales como la antropología, la sociología y la psicología

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2.03.02. GESTION ADMINISTRATIVA

Gráficos 2 Gestión administrativa



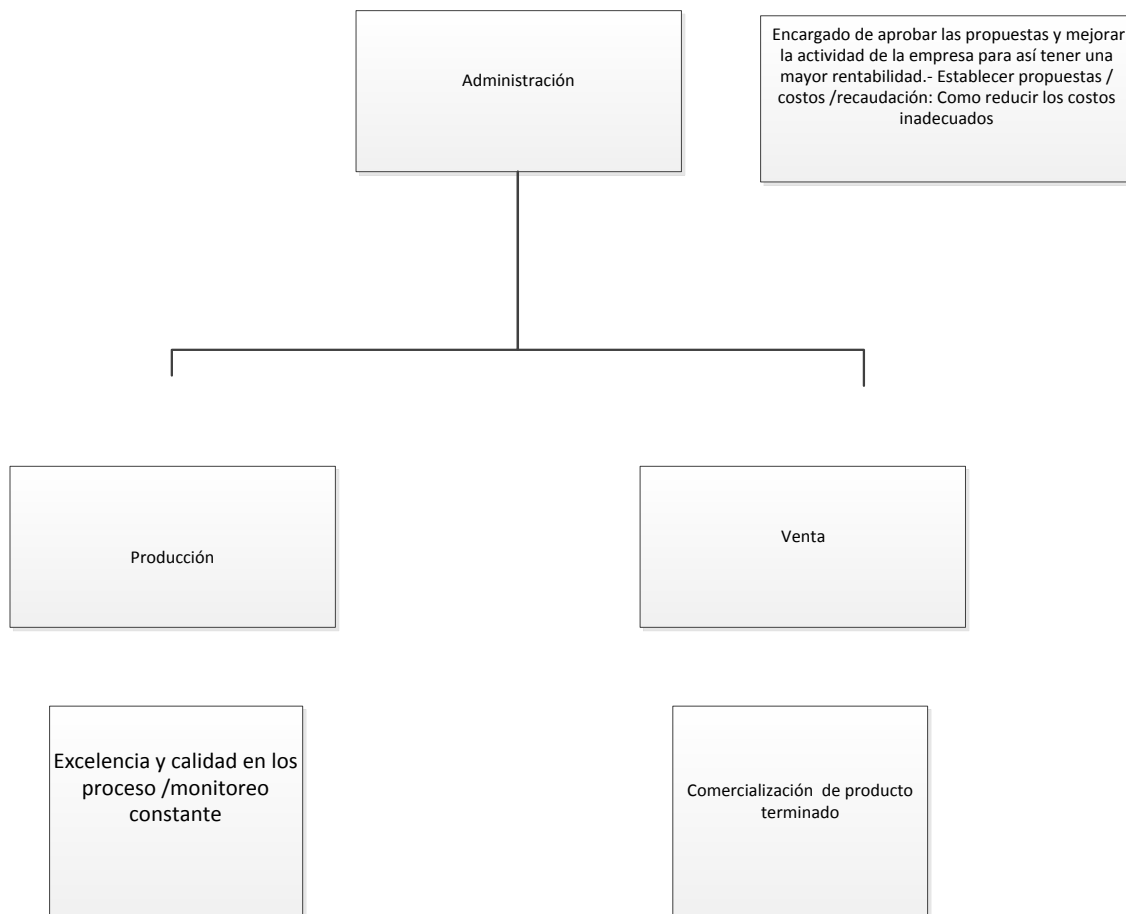
Elaborado.-Elvia Cabascango

Luego de realizar una selección, se contratará personas que cumplan con el perfil y requerimientos en cada puesto. La estructura de una empresa es uno de los elementos claves de la organización, por lo tanto a continuación mostraremos la estructura organizacional de la empresa para conocer los niveles de jerarquía y cargos que componen la estructura. (Yamachi, 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2.03.02.01 Funciones de cada departamento

Gráficos 3 Funciones



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

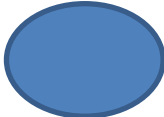
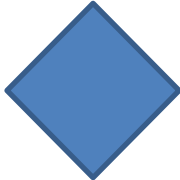
2.03.03. GESTION OPERATIVA

Flujo grama de producción

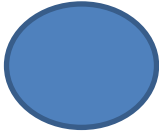
Nos muestra mediante símbolos cada paso del proceso de elaboración.

Identifica el principio del proceso.

8 Tabla Simbología

SIMBOLOGÍA		
1		Selección (Limpieza)
2		Tostada
3		Molienda (pulverizado)
4		Etiquetado (Control de calidad)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

5		Distribución del Producto terminado
---	---	-------------------------------------

Elaborado.-Elvia Cabascango

A continuación se explica cada paso del diagrama que se debe llevar a cabo en el proceso de elaboración del café en base de habas:

LIMPIEZA Y SELECCIÓN.-

Para la limpieza de la materia prima (habas secas), se utilizará agua potable con una dureza y cierta cantidad de cloro que se depositarán en una tolva de acero inoxidable eliminando de esta forma cualquier tipo de impureza y removiendo los desperdicios o basura que traiga consigo.

TUESTE.-

Este es un proceso vital del que dependerá la futura calidad del café de habas. Las transformaciones que el haba seca experimentará en este proceso determinarán el aroma, el cuerpo, el sabor y el grado de acidez del mismo.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



MOLIENDA

El grado de espesor de la molienda tiene un impacto importante en el proceso de elaboración del café de habas, y es crítico saber combinar la consistencia del grado de fineza del haba con el método de elaboración para poder extraer un sabor óptimo de los granos tostados. Los granos que se muelen demasiado para un determinado método de elaboración expondrán demasiada área superficial al agua caliente y producirán un gusto amargo y áspero.

ENVASADO.

Esta es la última parte del proceso, en donde el café de habas finalmente elaborado, se lo envasará en los frascos plásticos para evitar así la entrada de oxígeno y humedad en el producto, este proceso será llevado a cabo manualmente por los operarios.

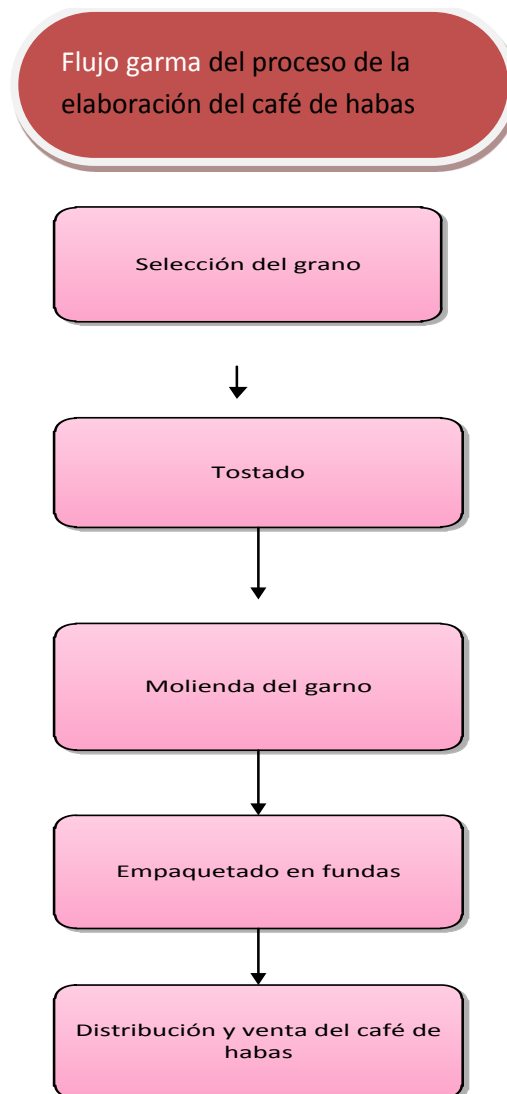
DISTRIBUCIÓN.-

El café de habas envasado será colocado en cajas de cartón los mismos que serían transportados en camiones hacia los distintos canales de distribución. (Cabascango J. , 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2.03.03.01 Diagrama del proceso

Gráficos 4 Flujo grama



Fuente.- Análisis situacional

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.04. Gestión comercial

Las oportunidades comerciales abarcan toda la actividad comercial de adquisición de café de haba.

2.03.04.01 Nombre del producto

El nombre del producto es un elemento básico de identidad y de diferenciación ante la competencia, por ello se ha seleccionado un nombre de fácil comprensión en el mercado y que englobe todas las características y beneficios del producto para que éste sea de fácil acceso y posicionamiento en la mente del consumidor.

El mercado está constantemente bombardeado por propuestas pertenecientes a las distintas alternativas de satisfacción ante los requerimientos por parte de los consumidores.

Considerando los aspectos más relevantes e importante se adoptó el siguiente nombre para el Café de Haba.

Gráficos 5 Nombre del Producto



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Este nombre permite proyectar una buena identificación del negocio, y producto ofrecido y le aseguran al cliente una calidad constante en su elección futura.

Una vez establecido el nombre del producto es importante considerar que a través de éste se enviará el mensaje comercial al mercado, sin embargo, no lo es todo.

Para lograr el éxito el nombre es una pieza importante pero se requiere algo más; un producto de alta calidad, una presentación adecuada, una buena campaña del producto, calidad en el servicio al cliente.

2.03.04.02. Isotipo

Se utilizará una taza de café caliente que muestra en forma significativa el tipo de producto ofertado, al mismo tiempo, que denota el color del café, el cual contrasta con el color del haba; así también se tiene una habas regadas alrededor de la tasa y como fuente hojas de la planta de haba, para hacer notar el valor natural del producto

Gráficos 6 Isotipo



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.04.03. Eslogan

Busca representar el objetivo principal de nuestro producto, el aspecto más importante a resaltar es el tipo de producto orgánico y natural.

Gráficos 7 Eslogan



"De la Naturaleza a su mesa"

100 % de Haba 100% Orgánico

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.04.04. Logotipo

A continuación se muestra el logotipo completo del producto:

Gráficos 8 Logotipo



"De la Naturaleza a su mesa"

100 % de Haba 100% Orgánico

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.04.05. Condiciones de venta

Las condiciones de venta planificadas para la comercialización del producto son las siguientes:

Todas las ventas serán al contado, a través de efectivo o cheque certificado.

Se establece hasta un 5% de descuento de acuerdo al volumen de las ventas con nuestros principales clientes.

- ✚ Vía internet y telefónica podrán solicitar el producto los clientes.

- ✚ No se da crédito.

Una vez por trimestre se otorgarán promociones en las ventas, principalmente considerando el volumen de cajas entregado.

2.03.04.06. Servicio de Posventa

El servicio de postventa constituye un factor primordial en el éxito de las organizaciones, ya que, permite identificar las principales debilidades de la empresa y el camino más adecuado y eficiente para resolver éstos inconvenientes.

En el presente proyecto se realizará un servicio de posventa vía telefónica transcurridos 5 días de la entrega del producto. De esta manera se tendrá un seguimiento adecuado a la calidad del producto y si existiera algún inconveniente será solucionado de forma inmediata.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.04.07. Canales de distribución y ventas

El producto final será empacado en unidades y a su vez se realizarán la distribución directa a los comerciantes minoristas.

Inicialmente se realizará una distribución semanal del producto, una vez que se capte mayor mercado se incrementarán las entregas en forma paulatina, así también, se receptorán solicitudes extraordinarias de nuestros clientes.

2.03.04.08. Estimación de la penetración en el mercado

La estrategia de penetración en el mercado consiste en incrementar la participación de la empresa de distribución comercial en los mercados en los que opera y con los productos actuales, es decir, en el desarrollo del negocio básico.

Esta estrategia se puede llevar a cabo provocando que los clientes actuales compren más productos (por ejemplo, ampliando los horarios comerciales), atrayendo a los clientes de la competencia (por ejemplo, bajando precios) o atrayendo a clientes potenciales (por ejemplo, ofreciendo parking gratuito). Desde el punto de vista de las empresas de distribución comercial, esta estrategia consistirá en crecer sobre la base del mismo formato comercial dirigido al mismo mercado, pudiendo desarrollarse esta estrategia o bien a través de un crecimiento interno, o bien a través de un crecimiento externo.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



En el presente proyecto se estima una penetración en el mercado alta, debido a que existe demanda para el producto y tenemos un producto diferenciado de la competencia, con valor agregado y de aceptación en el mercado.

2.03.04.09. Estrategias de producto

Las principales estrategias del producto serán las siguientes:

- ✚ Lograr posesionar o dará conocer el producto.
- ✚ Realizar una buena presentación para la venta del producto.
- ✚ Resaltar los beneficios (valor agregado) que posee el producto .

2.03.04.010. Estrategia de precio

Como estrategias de precio se han definido las siguientes:

- ✚ Determinar un precio referente a la calidad del producto, que se permita ingresar rápidamente al mercado y generar un importe volumen de ventas.
- ✚ Realizar un análisis permanente de los precios de la competencia.
- ✚ Establecer precios competitivos que permitan incrementar el volumen de clientes
- ✚ Diversificar o dar alternativas de descuento ofertado de acuerdo al monto de la compra como se establece en párrafos anteriores.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.03.04.011. Estrategias de plaza

Como estrategias de comercialización en la plaza se tiene:

Realizar contactos comerciales y alianzas con instituciones que expenden bizcochos y se concentra cantidad de turistas así como supermercados de la zona que deseen el producto.

- ✚ Realizar ventas directas a las tiendas y pequeños negocios.
- ✚ Participar en ferias locales para exhibir el producto

2.03.04.012. Estrategias de Promoción

El programa promocional se debe desarrollar a partir de información básica del producto, los mercados en los cuales será comercializado y la situación particular bajo las cuales desarrollarían las acciones.

- ✚ Crear publicidad por medio de internet y también creando una dirección electrónica de la empresa, a futuro una página WEB.
- ✚ Hacer degustaciones y promocionales especialmente en Supermercados y sitios de comercialización de bizcochos producto tradicional de Cayambe.
- ✚ Comenzar con un Tiraje de unas 2000 afiches para colocar en tiendas y aliados comerciales.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Adquirir de los siguientes materiales:

Esferos gráficos

Gráficos 9 Promociones



Elaborado.-Elvia Cabascango

- **Llaveros.**

Gráficos 10 Promociones



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

2.04. ANALISIS FODA

9 Tabla FODA

FORTALEZA	DEBILIDAD
- El haba, el grano en base la cual será elaborado el café, tiene muchas propiedades nutritivas y funcionales. - El café de haba no contiene cafeína como el café tradicional lo cual representa una ventaja puesto que esta sustancia altera el sistema nervioso. - El producto no presenta ningún efecto negativo al consumidor es decir no hay límite para su consumo. - El café de habas es apto para todo el público, es decir niños, jóvenes y adultos puesto que no perjudica la salud. - Es 100% natural y saludable, - Al no contener cafeína, a varias personas evitará el insomnio	- El café de habas es un producto nuevo por ende los consumidores no tienen muchos conocimientos sobre el mismo. - Inexperiencia en la industria de la elaboración del café de habas - Producto desconocido para los consumidores. - Capital insuficiente. - No disponer de materia prima de calidad y bajos costos - No poder tener aceptabilidad en el mercado

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

10 Tabla FODA

OPORTUNIDAD	AMENAZA
- Actualmente existe una atención de los consumidores a elegir el producto natural y nutritivo que ayuda a conservar su salud. - El Ecuador es un país productor del haba y su producción abastece al mercado local esto indica que se contará con la suficiente oferta de la materia prima. - Convertirse en un producto sustituto del café tradicional gracias a sus beneficios - No existe una alta competencia sobre nuestro producto - Ser líderes en el mercado local. - Fomentar la producción del haba en el sector, ya que las condiciones climáticas son ideales.	- El estado no tiene un programa que fomente el cultivo del haba - Que en el país existe escasez del haba debido a motivos de fuerza mayor tales como fenómenos naturales. - Rechazo de los consumidores - Empresas con gran trayectoria y experiencia en la elaboración de café tradicional podrían fácilmente lanzar al mercado productos el café de habas. - La inestabilidad económica del país y la crisis económica mundial. - Los permisos sanitarios y en general todos los requisitos legales para la elaboración del producto.

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.05. Estrategias

- ✚ Lograr posesionar o dar a conocer el producto.
- ✚ Realizar una buena presentación para la venta del producto.
- ✚ Resaltar los beneficios (valor agregado) que posee el producto.
- ✚ Realizar un análisis permanente de los precios de la competencia
- ✚ Establecer precios competitivos que permitan incrementar el volumen de clientes.
- ✚ Proponer a las demás empresas locales para colaborar e introducir fuertemente el mensaje de consumir lo nuestro y consumir lo natural.
- ✚ Buscar proveedores de materia prima para escoger los granos de mejor calidad y que ofrezcan el mayor plazo con el menor precio a pagar.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO.

Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica. (Thompson, 2013)

Con la siguiente investigación de mercado se desea conocer si el café hecho base del haba tendría aceptación en la población de Tabacundo. Así mismo se desea determinar la población objetiva a la cual se va a dirigir nuestro producto, conocer el perfil del consumidor el cual especifique sus gustos y preferencias, la disposición de compra así como también la frecuencia del consumidor.

Esto constituye información importante para poder estimar la demanda que obtendría el producto y analizaría la participación que generaría el mercado.

Los resultados obtenidos con llevar a establecer a establecer estrategias de mercadeos para posicionar el producto, identificando posibles puntos de ventas y canales de distribución.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



- ✚ Determinar la excelencia de un nicho de mercado para el café elaborado a base del haba y así mismo es significativo.
- ✚ Determinar el segmento de mercado y el grado de aceptación que el producto podría tener.
- ✚ Determinar el perfil de los consumidores potenciales a los que se desea llegar.
- ✚ Conocer la prospección del cliente con respecto al café y determinar si esta está dispuesto a sustituirse el café tradicional que actualmente consume, por la nueva propuesta del café del café hecho a base del haba.

3.01ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

Determinación de la población y la muestra.

La población objetiva está comprendida por el grupo de personas que cumplen con el nivel de interés en el producto es decir aquella persona que gustan de café y estén en capacidad de adquirirlo.

Dentro del perfil de los clientes se encuentran Tabacundeño de 18 años en adelante de ambos géneros, masculino y femenino que gusten consumir alimentos que contribuyeran a su salud y estén integrados socialmente es decir tengan ingresos por encima de las línea de pobreza y sus necesidades básicas estén satisfechas, en otras palabras individuos a partir de un estrato socio-económico medio en adelante.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



La forma de conocer las preferencias de la gente a través de una encuesta en donde se determinó la presentación.

3.01.01. TECNICAS DE LA OBTENCION DEL INFORMACION

El estudio de mercado nos ayudará a tener una noción, de cuánto saben las personas acerca del producto de investigación, variedades que conozcan del Haba entre otros aspectos que nos ayudaran a la realización del tema y la elaboración de nuestra nueva propuesta con el Haba.

Tomando como referencia los datos publicados por El Instituto Nacional De Estadísticas Y Censo (INEC) del último censo efectuado en el 2010 se encontró que la población de Tabacundo fue de 16403 habitantes.

Para esto se realizó una encuesta en el TABACUNDO Cantón de Pedro Moncayo, qué están ubicados al norte de Quito específicamente en el Barrio La banda, El centro y la Playita, dirigida a hombres y mujeres de 18 a 37 años en adelante. Se tomó este segmento de mercado considerando que son las Amas de casa y Padres de familia son las que preparan los alimentos en el hogar y son los encargados de realizar las compras diarias.

El tamaño de nuestra muestra es de 390 personas.

Para llegar a determinar el tamaño de la muestra se determinó la siguiente

fórmula.(CABASCANGO, 2013, pág. 8)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



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

Donde =

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo (16403)

E= Error que se prevé cometer para este caso es de = 0.05

CALCULO

$$n = \frac{16403}{(0.05)^2 (16403-1) + 1}$$

$$n = \frac{16403}{(0.0025) (16402) + 1}$$

$$n = \frac{16403}{42.005}$$

n = 390

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Se concluye por lo tanto que es preciso realizar 390 encuestas en puntos estratégicos de Tabacundo, garantizando que los resultados obtenidos representativos de la población.

Con esta muestra de 390 personas se pretende explicar con validez estadística el comportamiento de los Tabacundeño con respecto al futuro de este proyecto, disposición y expectativas (Castillo W. , 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.01.02. DISEÑO DE LA ENCUESTA

La siguiente encuesta se la realizo con el fin de determinar la factibilidad de introducir en el mercado de la ciudad de Tabacundo, un café hecho a base de las habas.

ENCUESTA

1.-Sexo.

a) Masculino ____ b)Femenino ____

2.-Edad.

a) 18-25____ b) 26-30____ c) 31-36____ d) 37 o mas ____

3.-Ocupación.

a) Empleado publico ____ b)Empleado privado ____c)Ama de casa ____

4.-Con qué frecuencia usted consume café.

A) A veces____ b) Nunca ____ c)Siempre____

5.-Si le presentarán un tipo de café diferente usted lo.

a) Lo compraría ____b)No lo compraría____ c)No sabe si lo compraría____

6.-Le gustaría que le ofrezcan un café natura.

Si____ NO____

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



7.-Por qué compraría un café natural.

a) Salud____b) Por gusto____c) Por tradición ____

8.-En su alimentación usted consume las habas.

Si____no____

9.-Cuál es la causa que usted consume o no las habas.

Si consumo.

No consumo.

Sabor____

Por su sabor____

Valor nutricional____

Otros ____

Económico____

10.-Si le ofrecerían un café elaborado a base de las habas lo compraría.

Si____no____

11.-Qué ventajas quisiera obtener a la compra nuestro producto.

a) Calidad ____b) variedad ____C)Precio____

11.- Que precio usted estaría de acuerdo a pagar por el café de haba.

a) \$ 1.00 - \$ 2.00 ____b) \$ 3.00 - \$5.00____

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

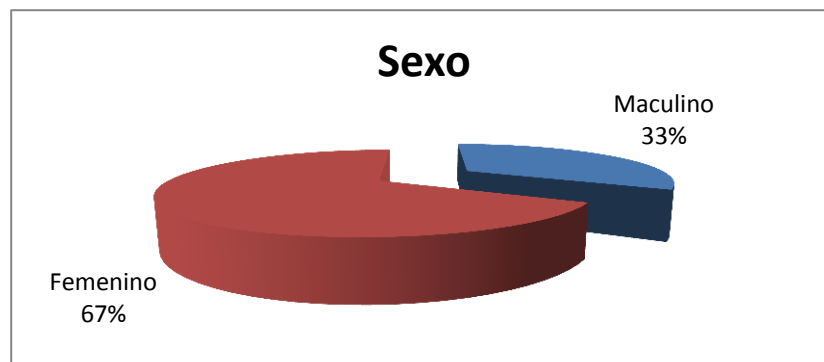
Tabulación de la encuesta, de cada una de las preguntas que hemos realizado.

1.-Sexo

11 Tabla Encuesta Sexo

Masculino	128
Femenino	262

Gráficos 11 Encuesta sexo



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Podemos observar en el gráfico que en su gran mayoría la encuesta se realizó a las mujeres ya que ellas son las que definen el valor nutricional para sus hijos, ya que existe una diferencia del consumidor.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

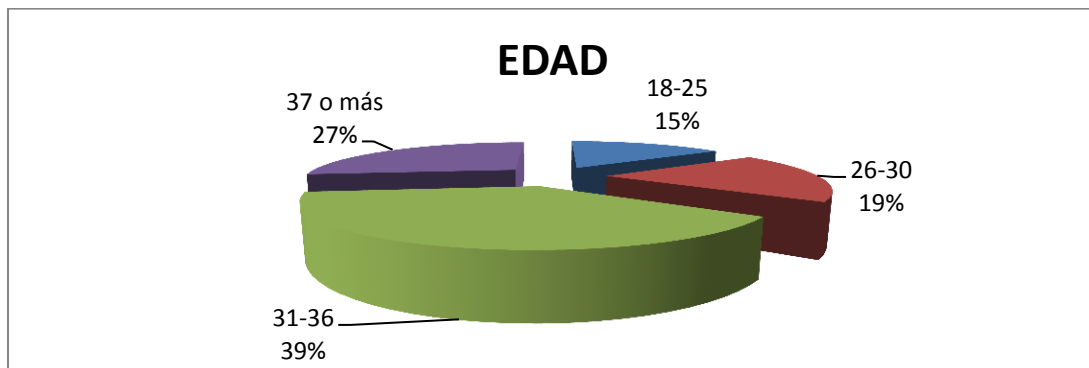
2.-Edad

12 Tabla Edad

18-25	60
26-30	75
31-36	150
37 o más	105

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 12 Edad



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Debido a que las personas de 31-36 años edad son las más encuestadas logramos determinar que existe una aceptabilidad admisible.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

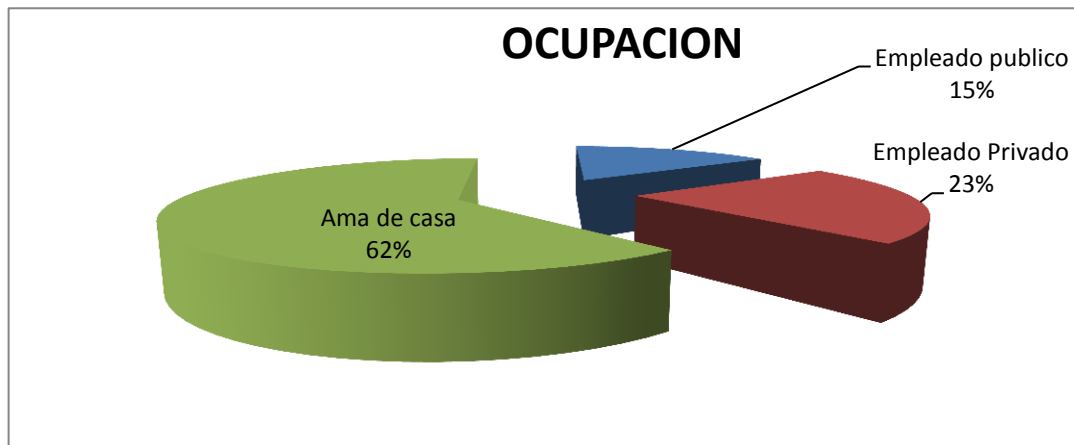
3.-Ocupacion

13 Tabla Ocupación

Empleado publico	60
Empleado Privado	90
Ama de casa	233

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 13 Ocupacion



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Ya que las amas de casa son las que fueron las más encuestadas podemos ver si existe una aceptabilidad con el producto ya que son 233 amas de casa.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

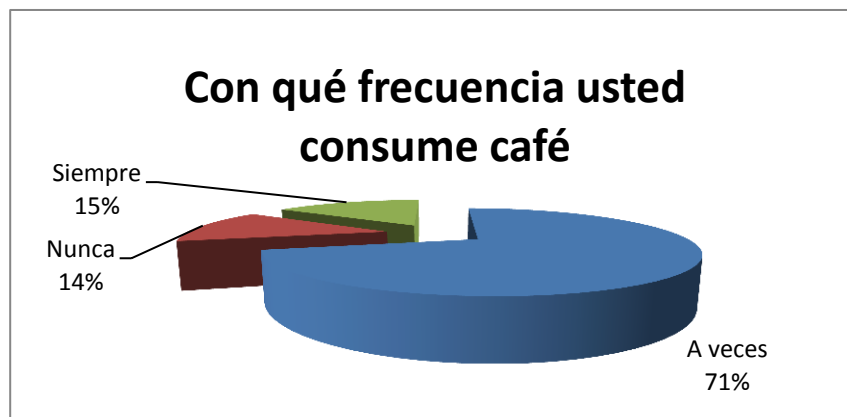
4.-Con qué frecuencia usted consume café.

14 Tabla Frecuencia

A veces	277
Nunca	53
Siempre	60

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 13 Frecuencia de consumo



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Logramos destacar saber de cuantas personas logran o no pueden tomar el café en la cual 277 personas son las frecuentemente consumen café tradicional.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

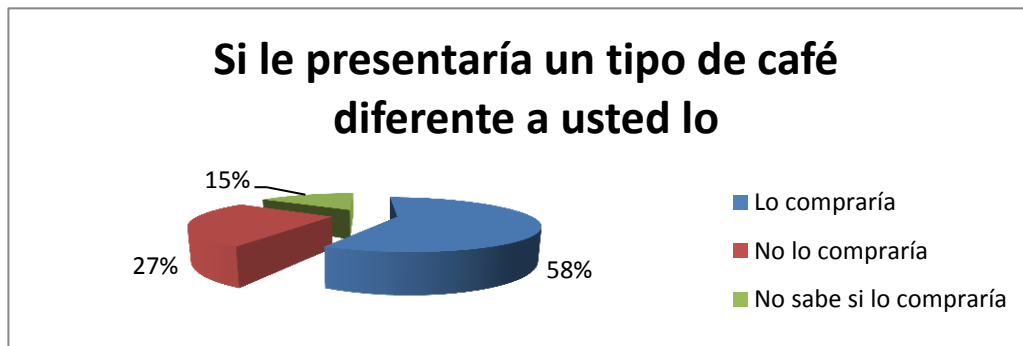
5.-Si le presentaría un tipo de café diferente a usted lo.

15 Tabla Encuesta Tipo de Presentación

Lo compraría	225
No lo compraría	105
No sabe si lo compraría	60

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 14 Tipo de Presentación



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Referente a la pregunta pudimos observar que las personas aunque sea por curiosidad lo adquiere el producto ya que sería un ventaja para nuestro producto.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

6.-Le gustaría que le ofrezcan un café natural sin cafeína.

16 Tabla Encuesta Ofrecer

Si	369
No	21

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 15 Encuesta Ofrecer



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Debido a que la cafeína es muy dañina para la salud a la larga. Las personas quieren adquirir un producto natural, ya que 3689 personas desean obtener un producto natural.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

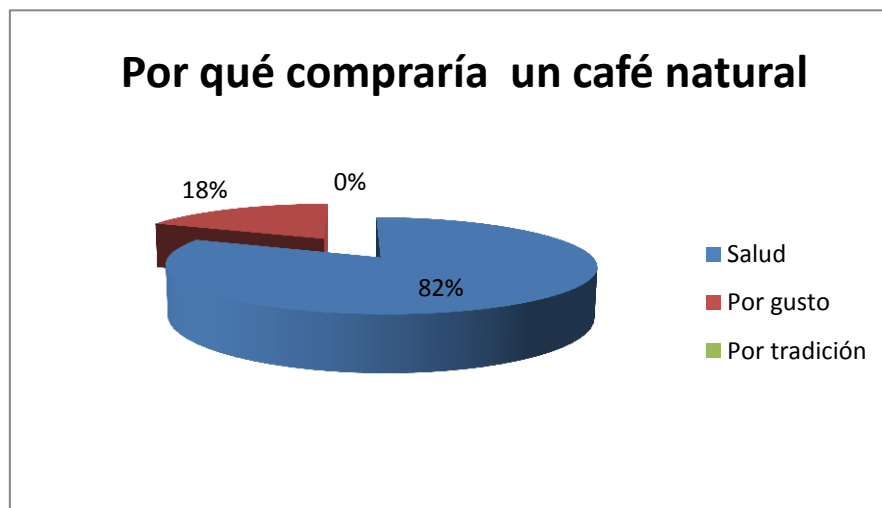
7.-Por qué compraría un café natural

Tabla 17 Encuesta Compraría

Salud	318
Por gusto	72
Por tradición	0

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 17 Compraría el Café



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-En la actualidad la salud es muy importante ya que sin ella nos somos nadie y también pudimos observar que 318 personas comprarían un producto natural.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

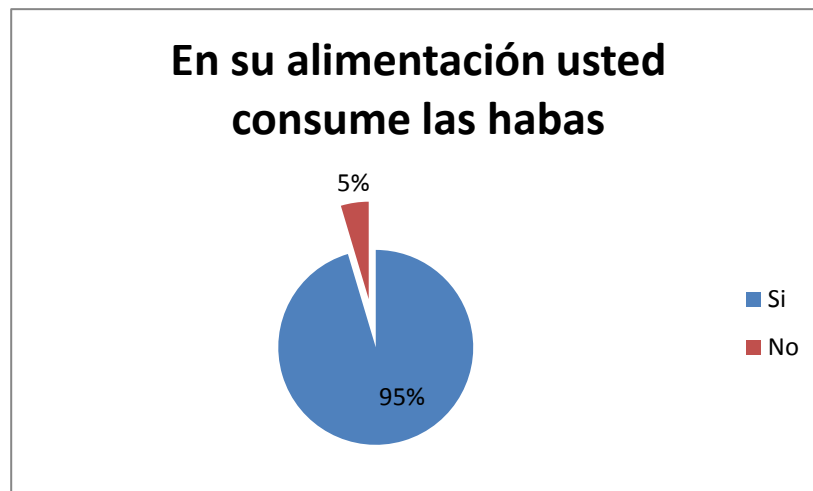
8.- En su alimentación usted consume las habas.

Tabla 18 Encuesta Alimentación

SI	372
NO	18

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 16 Encuesta Alimentación



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

El equivalente al 372 personas encuestadas incluyen el Haba en su alimentación, lo que nos facilita la creación de nuevas recetas gastronómicas como base esta leguminosa.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

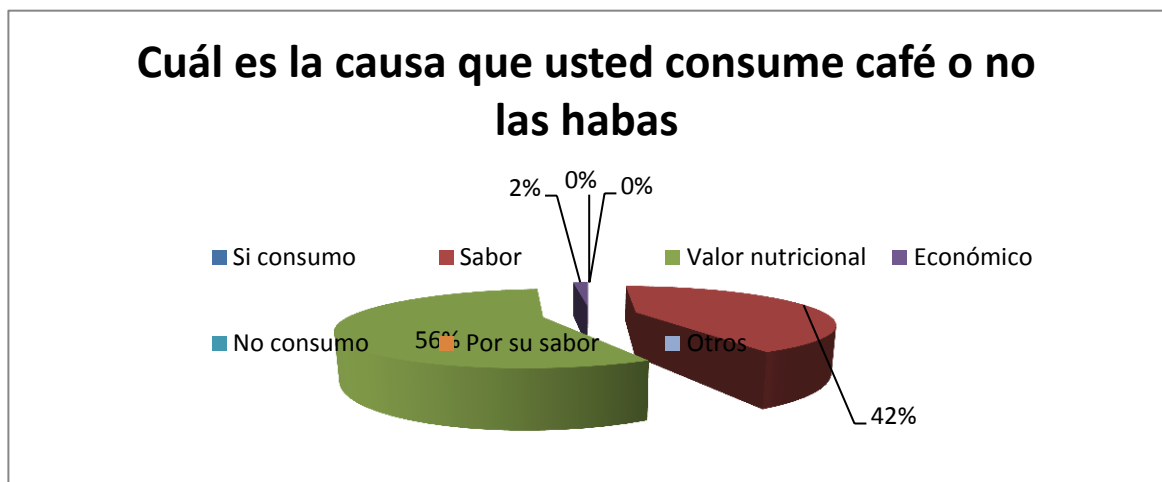
9.-Cuál es la causa que usted consume café o no las habas.

Tabla 19 Encuesta Consume

Si consumo	
Sabor	119
Valor nutricional	263
Económico	8
No consumo	
Por su sabor	0
Otros	0

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 17 Encuesta Causas



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

El haba tiene gran aceptabilidad ante los consumidores por dos factores que más sobresalen como son el sabor y el valor nutricional y que son de gran importancia para la elaboración de nuevas recetas a base de ella.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

10.-Si le ofrecerían un café elaborado a base de habas usted lo compraría.

Tabla 20 Encuesta Ofrecer

Si	357
No	33

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 18 Encuesta Ofrecería



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-

Debido q que las personas están de acuerdo con la elaboración de café de habas podemos tener un aceptabilidad ya que son las 357 personas están de acuerdo en la compran nuestro producto y 33 personas no están de acuerdos.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

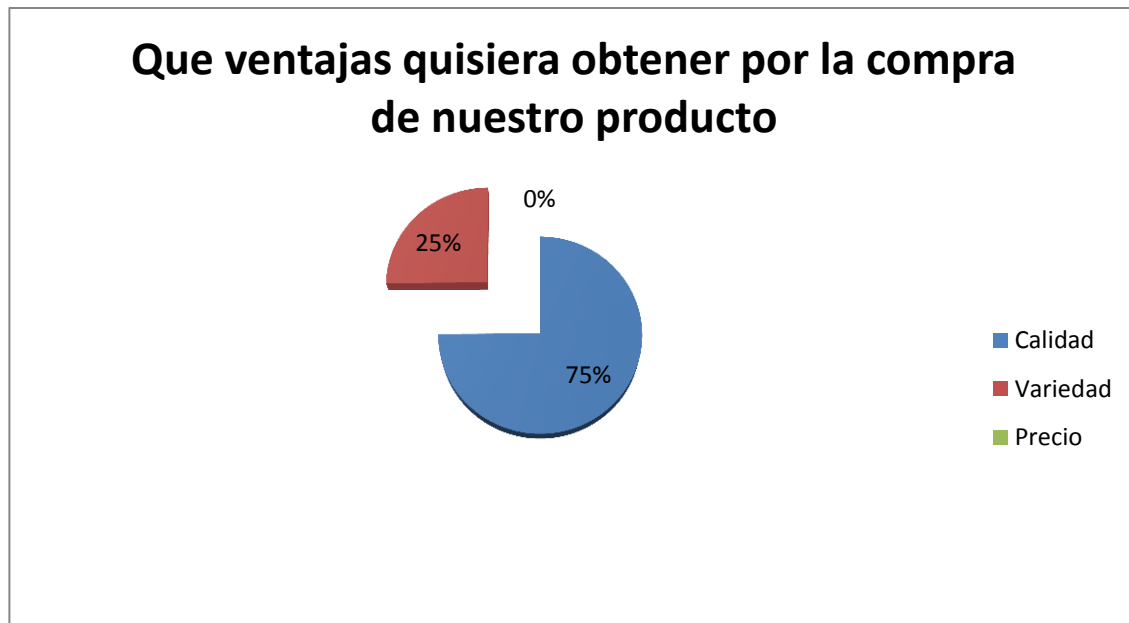
11.-Que ventajas quisiera obtener por la compra de nuestro producto.

Tabla 21 Encuesta Ventajas

Calidad	292
Variedad	98
Precio	0

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 19 Encuesta Ventajas



Elaborado.-Elvia Cabascango

Análisis.-Ya que las personas por adquirir un producto lo primero que observan es la calidad y tenemos 292 personas que adquieren el producto por la calidad y en la variedad es de 98 personas.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

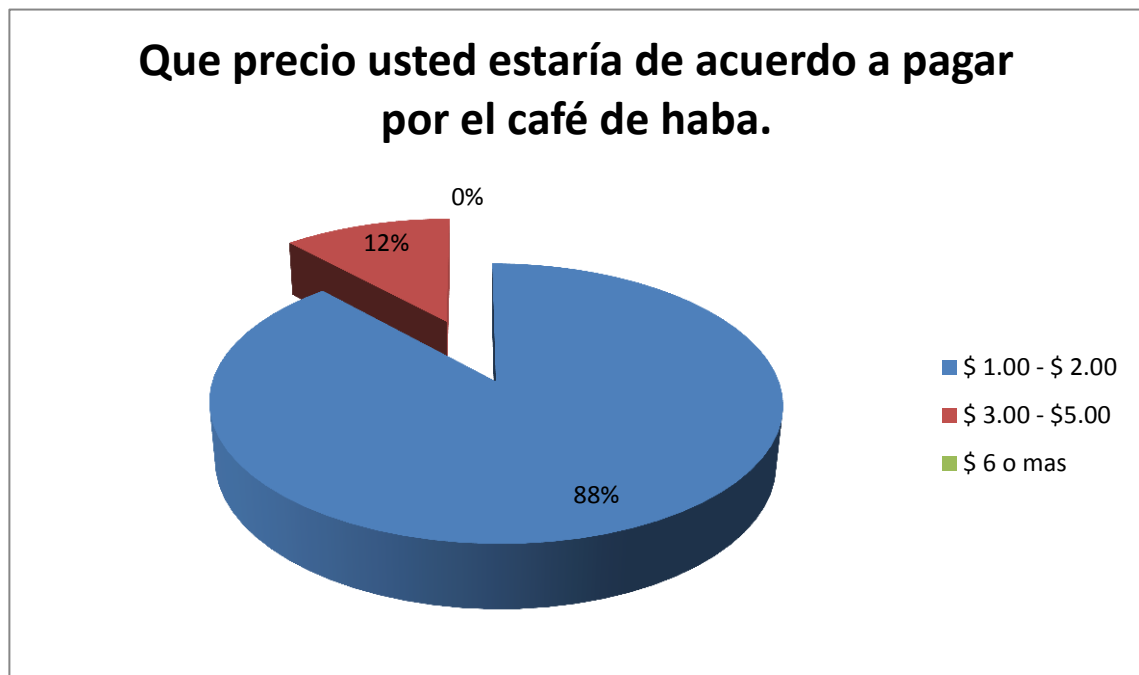
12.- Que precio usted estaría de acuerdo a pagar por el café de haba.

Tabla 22 Encuesta Precio

\$ 1.00 - \$ 2.00	256
\$ 3.00 - \$5.00	34
\$ 6 o mas	0

Elaborado.-Elvia Cabascango

Gráficos 20 Encuesta Precio



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Para llegar a determinar el tamaño de la muestra se determinó la siguiente fórmula.

(CARLOS, 2012)

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

Donde =

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

E= Error que se prevé cometer para este caso es de = 0.05

CALCULO

$$n = \frac{16403}{(0.0025) (16402) + 1}$$

$$n = \frac{16403}{42.005}$$

$$n = 390$$

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.01.03 Análisis de la información

La encuesta formulada se aplicó en la Parroquia de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo al segmentó de mercado amas de casa en un rango de 18 años en adelante. Con un tamaño de muestra de 390 personas.

Al analizar cada uno de las preguntas formuladas en la encuestas fueron satisfactorio

Se puede notar que el 98 % de la población encuestada consume habas, este valor influye para que el resto de las preguntas consultadas sean positivas, esto permite que el desempeño y el cumplimiento del objetivo principal de presentar una nueva propuesta se cumpla.

Los factores de consumo del haba nos indican las causas a las que tienden las personas al momento de elegir un producto alimenticio en caso de las habas.

El conocimiento de las personas del nutriente que tiene el haba es mayor.

La mayoría de los encuestados están dispuestos a probar un diferente tipo de café, combinación de textura y sabores con e haba, esto despierta un gran expectativa en las amas de casa. (Elvia, 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.02. Oferta

Tabla 23 Oferta

OFERTA ACTUAL
2013
6720,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

3.02.01 Oferta histórica

Tabla 24 Oferta Histórica

OFERTA HISTÓRICA					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
5991,13	6130,29	6272,68	6418,38	6567,46	6720,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.02.03. Oferta proyectada

Tabla 25 Oferta Proyectada

OFERTA PROYECTAD					
2014	2015	2016	2017	2018	2019
6872,54	7028,55	7188,10	7351,27	7518,14	7688,80

Elaborado.-Elvia Cabascango

3.03. Productos sustitutos

32.01. Oferta histórica

Tabla 26 Productos sustitutos

OFERTA HISTÓRICA				
2008	2009	2010	2011	2012
5436,907	5563,19	5692,41	5824,63	5959,92

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.02.02 Oferta actual

Tabla 27 Oferta Actual

OFERTA ACTUAL	
2013	
6098,35	

Elaborado.-Elvia Cabascango

3.02.03 Oferta proyectada

Tabla 28 Oferta Proyectada

OFERTA PROYECTADA					
2014	2015	2016	2017	2019	2019
6240,00	6381,65	6526,51	6674,66	6826,18	6981,13

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.04 Demanda

Tabla 29 Demanda 1

CON QUE FRECUENCIA USTED CONSUME CAFÉ.

16403	siempre	71%	11646,13
	A veces	15%	2460,45
		14106,58	

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 30 Demanda 2

COMPRARÍA UN PRODUCTO NATURAL A BASE DEL HABA			
14106,58	si compra	92%	12978,05

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Tabla 31 Demanda 3

QUÉ PRECIO ESTARÍA DISPUESTO APAGAR		
12978,05	88%	11420,68

Elaborado.-Elvia Cabascango

3.01 Demanda histórica

Tabla 32 Demanda histórica

DEMANDA HISTÓRICA					
2008	2009	2010	2011	2012	2013
10181,97	10418,47	10660,46	10908,07	11161,43	11420,68

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.02. Demanda actual

Tabla 33 Demanda Actual

DE MANDA ACTUAL
2013
11420,68

Elaborado.-Elvia Cabascango

3.03. Demanda Proyectada

Tabla 34 Demanda Proyectada

DEMANDA PROYECTADA						
2013	2014	2015	2016	2017	2019	2019
11420,68	11679,93	11945,06	12216,22	12493,52	12777,13	13067,17

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.05 Balance oferta – demanda

3.05.01. Balance actual

Tabla 35 Balanza Actual

AÑOS	DEMANDA	OFERTA
2013	11420,68	6720,00
2014	11679,93	6872,54
2015	11945,06	7028,55
2016	12216,22	7188,10
2017	12493,52	7351,27
2018	12777,13	7518,14
2019	13067,17	7688,80

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



3.05.02. Balanza Proyectad.

Tabla 36 Balanza Proyectada

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	11420,68	6720,00	4700,68
2014	11679,93	6872,54	4807,39
2015	11945,06	7028,55	4916,51
2016	12216,22	7188,10	5028,12
2017	12493,52	7351,27	5142,25
2018	12777,13	7518,14	5258,99
2019	13067,17	7688,80	5378,37
suma			35232,31

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CAPITULO IV

4. Estudio técnico

4.01 Tamaño del Proyecto

Una vez concluido el Estudio de Mercado, se procederá con el análisis del Estudio Técnico del proyecto.

El Estudio Técnico no se trata de algo que se hace luego de, sino que se va desarrollando con el Estudio de Mercado y en forma conjunta se va generando los datos que se utilizarán para armar el Estudio Económico Financiero.

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto que se va a implementar, para ello se realizará una descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda.

Los principales elementos que se desarrollaran en este estudio son aquellos relacionados con la producción y la logística. Éste estudio sirve para hacer un análisis del proceso de producción del producto. Incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.

En forma resumida se puede comentar que todos estos elementos son los que determinan la base de la inversión (inicial y total) necesaria, así como los costos y gastos operativos; por ejemplo, la localización de la planta determinará y condicionará el costo referido al traslado de los productos, especialmente en lo referente a los insumos (materia prima, recursos humanos, etc.).

Por otro lado, la estructuran empresaria condicionará los niveles de gastos en los que deberá incurrir la empresa para llevar a cabo la administración de la misma para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

Se inicia este estudio utilizando la idea general del proyecto y los avances del Estudio de Mercado; es importante considerar, que se trata siempre de un mismo proyecto, al cual se lo modulariza (particiona) para poder analizarlo de forma especialista y sistemática.

4.01.01. CAPACIDAD INSTALADA

Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad. Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la Capacidad Instalada depende del conjunto de bienes de Capital que la Industria posee, determinando por lo tanto un límite a la Oferta que existe en un momento dado.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Es la máxima tasa posible de producción dentro de un proceso estandarizado en las condiciones normales de operación. Para la determinación de esta capacidad, se estima que las actividades se realizan en las condiciones adecuadas, sin tiempos muertos, cuellos de botellas además del material y espacio ideales.

4.01.02. Capacidad Óptima

El tamaño es definido como la capacidad de producción de bienes y servicios medidos en un periodo de tiempo definido y ofrecidos en el mercado.

Tabla 37 Capacidad Optimo

CAPACIDAD OPTIMA	
DETALLE	HORAS DIARIAS
SUPERVISOR	8
OPERARIO	8

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Tabla 38 Proceso

PROCESO				
PROCESO 1	SELECCIÓN DEL GRANO/LIMPIEZA	2 TRABAJADORES LIMPIAN Y PREPARAN	1 hora	1 hora
PROCESO 2	TUESTA	2 TRABAJADORES TUESTAN UN QUINTAL	2 horas	2 horas
PROCESO 3	MOLIENDA	2 TRABAJADORES EN TRES HORAS DE TRABAJO	2 hora	2 hora
PROCESO 5	EMBAZADO Y ETIQUETADO	1,5 HORA POR CADA OPERARIO	1,3 hora y treinta minutos	1,3 hora y treinta minutos
PROCESO 6	DISTRIBUCION DEL PRODUCTO TERMINADO	30 MINUTOS POR CAD OPERARIO	45 minutos	45 minutos
		LIMPIEZA	45 minutos	
		INVENTARIOS		45 minutos
		Total	8 horas	8 horas

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Tabla 39 Quintales

QUINTAL TIENE 100 LIBRAS	
DOS TRABAJADORES	
OPERARIO	50 LIBRAS
SUPERVISOR	50 LIBRAS
TOTAL	100 LIBRAS

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 40 Capacidad de producción

CAPACIDAD DE PRODUCCION		LIBRAS	CEMANAL	MENSUAL	ANUAL
DETALLE	HORAS DIARIAS				
SUPERVISOR	8	50	250	1000	12000
OPERARIO	8	50	250	1000	12000
	TOTAL	100	500	2000	24000

Elaborado.-Elvia Cabascango

Se producirá alrededor de 100 libras de café de habas al día en un periodo de 8 horas diarias, en el año se conseguirá elaborar o producir 24000 libras de café anualmente.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



4.02. LOCALIZACIÓN

Para determinar la localización del proyecto se utilizarán métodos cualitativos por puntos.

Este método consiste en obtener dos o más alternativas para la localización, definir los principales factores que influyen en la determinación de la misma, asignarles valores ponderados a cada una y a la suma de dichos valores permitirán seleccionar el sitio adecuado.

Las tres principales alternativas de ubicación para el proyecto son: El Centro, Norte y Sur de Tabacundo, esto es porque ambas partes poseen características para la elaboración y comercialización del café de habas.

Con el fin de determinar la localización óptima para la elaboración y comercialización del café de habas, los factores que se consideran y posibles lugares de localización son: Factores

- Servicios públicos.
- Disponibilidad y costo mano de obra.
- Vías de acceso carretera.

El primer punto que se analizará en el Estudio Técnico será la localización más adecuada para el desarrollo del presente proyecto.

El estudio y análisis de la localización será muy útil para determinar el éxito o fracaso del negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.

La localización óptima del proyecto contribuirá a lograr una mayor tasa de rentabilidad sobre el capital.

Es así como para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización tratará sobre la Macro localización y Micro localización

4.02.01. Macro localización

Para determinar la localización del negocio se consideró todas las alternativas posibles en cuanto a los siguientes factores: acceso a una infraestructura adecuada y un abastecimiento suficiente de materias primas; así también se consideró los apoyos comunitarios y gubernamentales reales. Todos estos factores permitirán cubrir eficientemente el mercado potencial.

Para la producción y comercialización de Café de Haba se requiere de una región capaz de proporcionarnos la materia prima necesaria y que a su vez tenga consumidores interesados en el producto, adicionalmente, deberá cumplir también con los factores citados anteriormente.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Si se analiza el primer requerimiento se puede considerar toda la región Sierra como adecuada, por ser la mayor productora de hortalizas, verduras y granos a nivel nacional.

Al analizar el segundo requerimiento es posible considerar cualquier región del país porque el Café de Haba es un producto nuevo e innovador que aún no se ha comercializado, únicamente existen tres regiones productoras de Café de Haba.

Con los factores antes mencionados se llegó a determinar la ubicación del proyecto en la Provincia de Pichincha, Cantón Pedro Moncayo, parroquia urbana de Tabacundo.

Gráficos 21 Macro Localización



Fuente.- INEC

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

4.02.02. Micro localización

A través del micro localización se determinó el emplazamiento óptimo del proyecto, considerando facilidad de comercialización del producto, sus vías de acceso y el manejo eficiente de los costos de transporte y mano de obra directa e indirecta.

Para definir la ubicación exacta se consideró el método específico por puntos, determinar la localización más apropiada de un proyecto.

Con respecto a nuestro sitio de venta, que se ubicara en el mercado central de Tabacundo la cual se elaborara y se comercializara desde el lugar establecido.

Gráficos 22 Micro localización



Fuente.- INEC

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

4.03. INGENIERIA DEL PRODUCTO

4.03.01. Definición del bien o servicio

Papel plástico

Uso.- Para la elaboración del paquete del producto del café de habas.

Características.- Se prefiere elaborar paquetes de o sobres de un ancho y largo de aproximadamente 9-15 c, con el papel tenga idealmente un gramaje de 16.5 g/m².

Tener en consideración que solo posee dos caras termo sellable, para así exponer al consumo.

Sus principales características son:

Peso aproximado: 0.5 kg

Ancho: 9 cm

Largo: 15 cm

Temperatura de sellado: menor de 100 C



PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABAS EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

4.03.02. DISTRIBUCION DE LA PLANTA

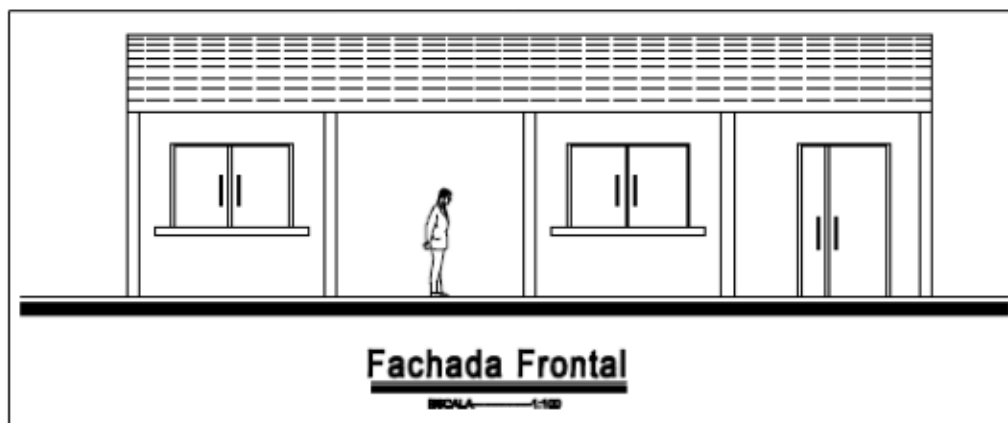
4.03.02.01 Planta

El proyecto se desarrollará en un local arrendado, en el cual se instalará la planta para el desarrollo del proceso productivo, este local no requiere de cambios ya que está listo para ser utilizado.

El local está ubicado Frente al mercado Municipal en Tabacundo en el Cantón Pedro Moncayo, es un área de 100 m² con divisiones de acuerdo al siguiente plano:

Gráficos 23 Fachada del local

Plano de la Fachada del local



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



La planta estará distribuida de la siguiente manera.-

4.03.02.02. Área administrativa.

En esta área se montará una pequeña oficina, que permitirá al administrador o propietario planificar, organizar y controlar inventario, producción y distribución del producto; los principales insumos a considerar son:

- Computadora.
- Teléfono.
- Impresora.
- Materiales de oficina.
- Entre otros.

4.03.02.03. Área de producción /Envasado/maquinarias.

En esta área también se almacenará la materia prima necesaria para el proceso productivo, es decir, se almacenarán los quintales de habas secas.

Aquí se distribuirán todas las máquinas necesarias para el proceso productivo, las cuales se organizarán de acuerdo al orden de utilización para el proceso de producción, como sería:

 Molino Industrial

 Tiesto

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



En este sector también se ubicará una mesa y todos los materiales necesarios para envasar el producto final en su caja de presentación al público.

✚ Cajas de presentación

✚ Grapadoras

✚ Entre otros

4.03.02.04. Área de Venta

Aquí se recolectará el producto final hasta su distribución a los consumidores como sería:

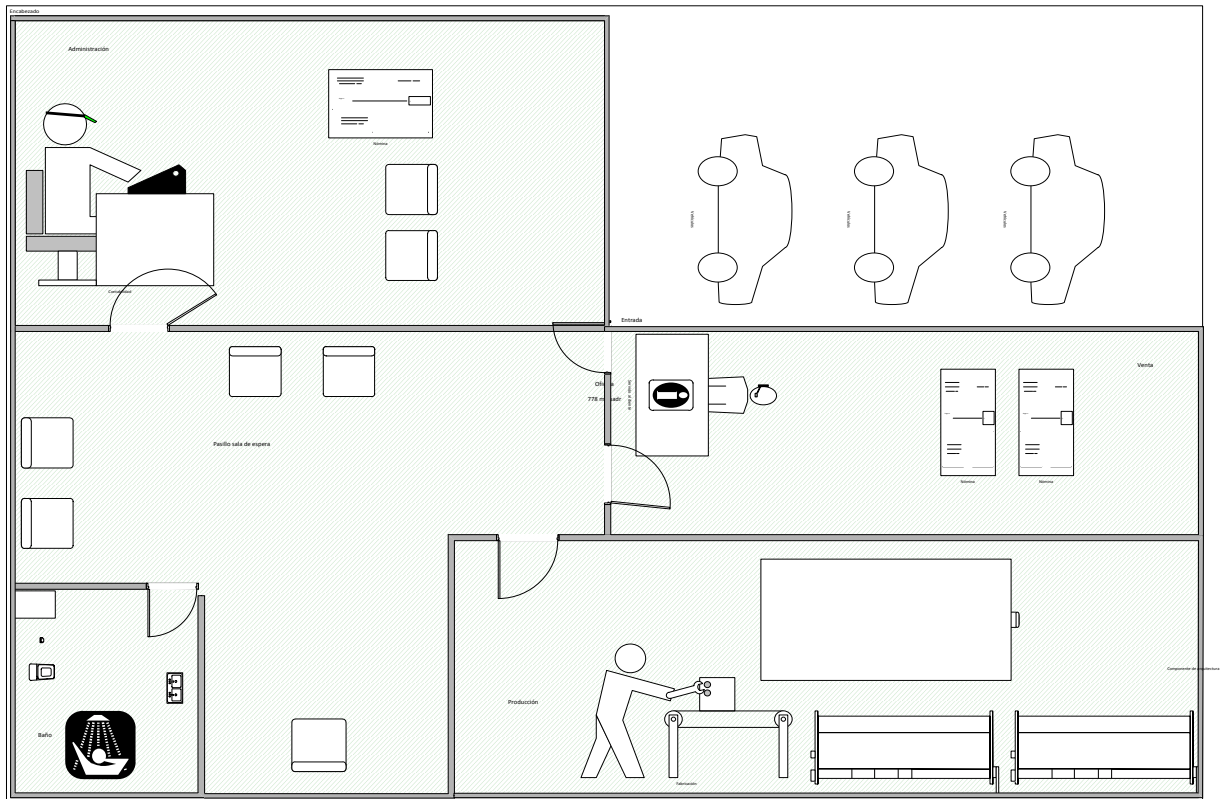
Café de habas.

Una vez establecidas las áreas necesarias en la planta productora se procede a elaborar el plano para distribuir de la mejor manera las áreas antes mencionadas, de esta forma se facilitará y apoyará el proceso productivo, de almacenamiento y entrega del producto al cliente final.

Es importante considerar todas las medidas de seguridad necesarias para salvaguardar la integridad de los empleados. A continuación se muestra el plano de distribución interna de la planta:

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Distribución de la planta



Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

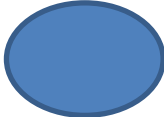
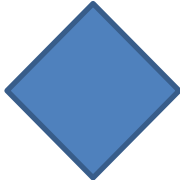
4.03.03. PROCESO PRODUCTIVO

El Diagrama de proceso permite definir las actividades que se realizarán en cada uno de los procesos que requiere el proyecto, así mismo permite analizar disminución de tiempos y realizar otras actividades relevantes.

Nos muestra mediante símbolos cada paso del proceso de elaboración.

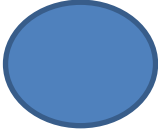
Identifica el principio del proceso

Tabla 41 Proceso

SIMBOLOGÍA		
1		Selección (Limpieza)
2		Tostada
3		Molienda (pulverizado)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



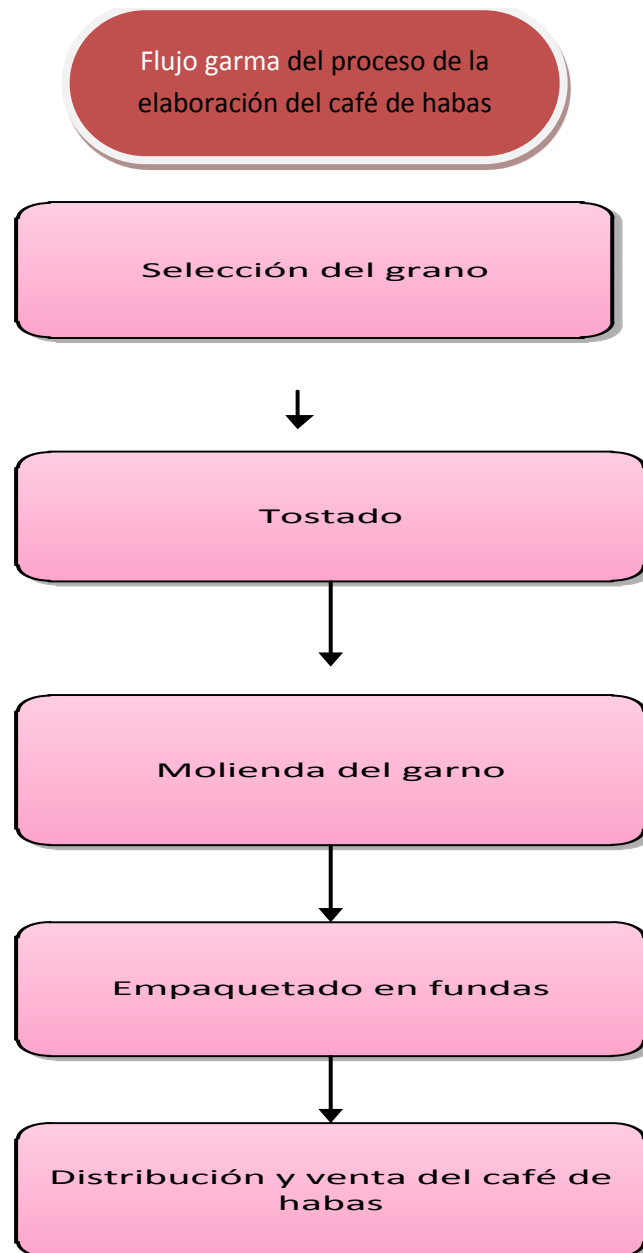
4		Etiquetado (Control de calidad)
5		Distribución del Producto terminado

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

4.03.03.01 Diagrama del proceso de café de habas.

Gráficos 24 Diagrama de Proceso

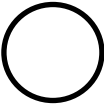
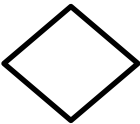


PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



4.03.03.02. Simbología

Tabla 42 Simbología

SELECCIÓN DEL GRANO		
SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Recepción de haba cruda.	30 minutos
	Selección del grano (control de calidad)	5 horas
	Limpieza del grano y cernido seleccionado en tinas.	60 minutos
	Almacenamiento.	2 minutos
	Cuantificación de la información.	30 minutos
	Archivo para la producción.	30 minutos
	Total del tiempo.	7 hora y 2 minutos

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Tabla 43 Tostada

FLUJO PAR TOSTADO DEL HABA		
SIMBOLOGÍA	Actividad	Tiempo
	Recepción de granos seleccionados	15 minutos
	Preparación de tiesto	2 minutos
	Colocación de granos para la tostadora	15 minutos
	Proceso de tostado en el tiesto	60 minutos
	Almacenamiento y enfriado en las tinas	50 minutos
TOTAL		150 minutos

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 44 Molienda

FLUJO DE MOLIENDA		
SIMBOLOGÍA	actividad	Tiempo
	Colocación del producto al molino	15 minutos
	Revisión de calidad de molienda	10 minutos
	Proceso de molienda	1 hora
	Recepción de molienda	15 minutos
	Almacenamiento en cubetas con saliente	30 minutos
	Total tiempo	2 horas 10 minutos

Elaborado.-Elvia Cabascango

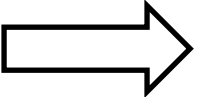
PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Tabla 45 Empaquetado

EMPAQUETADO		
SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Colocación de producto	1 minuto
	Regular parámetro establecido (control de calidad)	1 minuto
	Proceso empaque	6 horas
	Colocación en mesa proceso de sellados	5 minutos
	Etiquetado y almacenamiento	4 horas
	Tiempo	8 horas 5 minutos

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 46 Simbología

SIMBOLOGÍA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Traslado a las perchas	30 minutos
	Recepción de sobrante de ventas	30 minutos
	Almacenamiento	5 minutos
	TIEMPO	1 HORA 2 MINUTOS

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



4.03.04 Maquinaria

Para el desarrollo del proceso productivo y funcionamiento de la planta se utilizará las siguientes maquinarias.

Tabla 47 Maquinaria

EQUIPO Y MAQUINARIA			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Cocina industrial	2	150,00	300,00
Molino Industrial	2	150,00	300,00
TOTAL	2	150,00	600,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

4.03.04.01 Maquinaria.

4.03.04.01.01 Molino Industrial (2*15 =300)

El molino permitirá transformar la materia prima (habas secas) en producto terminado, esta máquina es indispensable por cuanto el café por sus características naturales debe estar siempre fresco para conservar su aroma y que no se vuelva insípido.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Gráficos 25 Molino



PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Tabla 48 Características técnicas

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS:		
Motor de		1/2 Hp marca WEG
Energía		110 voltios
Dimensiones del equipo:		
Alto:		40 cm
Largo:		40 cm
Ancho:		40 cm
Molino marca:		VICTORIA
Tolva:	alta, (para mayor colocación de producto)	

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 49 Precio cantidad del molino

PRECIO Y CANTIDAD DEL MOLINO INDUSTRIAL			
Concepto	Cantidad	V/Unitario	Total
Molino industrial	2	350	700

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

4.03.04.01.02 Cocina Industrial

La cocina industrial permitirá al cocido y duración de las habas y preparación del haba.

Yaqué si sin este proceso no podrá se r ejecutado el café de haba.

Cocina industrial.

Gráficos 26 Cocina Industrial



Tabla 50 Detalles de Cocina Industrial

DETALLE COCINA INDUSTRIAL
COCINA INDUSTRIAL PINTADA 1 QUEMADOR ECONOMICA
PARRILLA Y ESTRUCTURA ACOPLADOS
BANDEJA EN TOL
1 QUEMADOR GRANDE
COCINA DE MESA
FRENTE EN ACERO INOXIDABLE

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



4.03.05 Equipos

Se considera que en el proceso se utilizara los siguientes equipos.

Tabla 51 Equipo de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Teléfonos de escritorio	1	16,00	16,00
Radio grabadora	1	25,00	25,00
Extintor	2	30,00	60,00
Dispensador de Agua	1	27,00	27,00
Caja Registradora	1	350,00	350,00
Balanza	1	17,00	17,00
Aire Acondicionado	1	35,00	35,00
TOTAL	8	500	530

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 52 Equipo de Computación y mueble y enseres

EQUIPOS DE COMPUTACION

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Computadores XP Escritorio	1	550,00	550,00
Impresora multifuncional	1	199,00	199,00
TOTAL	1	749	749

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Escritorio	1	200,00	200,00
Sillón ejecutivo	1	89,00	89,00
Sillas	8	33,00	264,00
Archivadores	2	120,00	240,00
Exhibidor de vidrio	1	150,00	150,00
Percha metálica	1	65,00	65,00
Mesa de trabajo	1	70,00	70,00
TOTAL	15	727,00	1078,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Tabla 53 Suministro de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCION	UNIDADES	COSTO UNI.	COSTO TOTAL
Papel Bond resma	2	3,79	7,58
Grapadora	2	3,75	7,50
Perforadora	2	4.00	8,00
Esferográficos	10	0,30	3,00
Lápices	6	0,35	2.10
Carpetas de oficina	5	6.00	30.00
Facturas 150h	1	28,00	28,00
Sello	1	30,00	30,00
Tinta Impresoras	1	15,00	15.00
Otros	1	15,00	15,00
TOTAL			146.18

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Tabla 54 Suministro de Limpieza

SUMINISTRO DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
Papel Higiénico	4	0,35	1,40
Jabón Líquido	2	1.10	2.20
Gel Desinfectante	1	3,00	3,00
Desinfectante	1	2.15	2.15
Escobas	2	2.00	4.00
Trapeador	1	2.15	2.15
Guantes	1	3.00	3.00
Lava de platos	3	0,80	2,40
Ambientales	1	1,30	1,30
Otros	1	5,00	5,00
TOTAL			26.6

Elaborado.-Elvia Cabascango

Tabla 55 Materiales directos

MATERIALES DIRECTOS			
DETALLE	CANTIDAD	UNITARIO	VALOR TOTAL
Pailas de tiesto	2	25,00	50,00
Cucharon de Madera	2	12,00	24,00
Tinas grandes	2	32,00	64,00
Cedazo	2	18,00	36,00
Batea	2	18,00	36,00
Tijeras	2	1.50	3,00
Guantes de Cocina	4	12,50	50,00
			263,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO.

Constituye la sistematización, contable, financiera y económica de los estudios realizados anteriormente, además permiten verificar los resultados de las actividades a emprender, la forma y la estructura del proyecto planteados en el escenario económico.

Determinar la inversión y el financiamiento necesario para el proyecto; consecuentemente sistematizar de forma contable, económica y financiera los estudios anteriormente expuestos para evaluar los resultados de la actividad de emprender el proyecto.

5.01 ingresos operacionales y no operacionales

Cuadro 1 Ingresos Operacionales

VALORES ECONOMICOS						
DETALLE	CANTIDAD EN LIBRAS	PVP	VAL. DIARIO	VAL. SEMANAL	VALOR MENSUAL	TOTAL INGRESOS
CAFÉ DE HABA	100	2,25	225,00	1.125,00	4.500,00	54.000,00
TOTALES	100	2,25	225,00	1.125,00	4.500,00	54.000,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 2 Capacidad Óptima

CANTIDAD	TÉCNICO CAPACIDAD ÓPTIMA			
DETALLE	CANTIDAD LIBRAS	CAN. SEMANAL	CAN. MENSUAL	CAN. ANUAL
CAFÉ DE HABA	100	500,00	2.000,00	24.000,00
TOTALES	100	500,00	2.000,00	24.000,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.02 Costos

5.02.01. Costos directos

Cuadro 3 Costo Directo

COSTO PRIMO	
Materia prima	24.240,00
Mano de obra directa	10.652,52
TOTAL ANUAL	34.892,52

Elaborado.-Elvia Cabascango

5.02.03. Costos indirectos

Cuadro 4 Costo Indirecto

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			
Empaque (fundas y etiquetas)			1.200,00
Útiles de Aseo			65,88
Materiales directos			238,00
útiles de oficina			93,76
Servicios Básicos			1.440,00
Depreciación de la Maquinaria			76,00
TOTAL			3.113,64

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.02.03 Gastos administrativos

Cuadro 5 Gasto Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos y salarios	5.728,16
útiles de aseo	43,92
útiles de oficina	140,64
Servicios Básicos	1440
Depreciación	411,60
TOTAL	7764,33

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.02.04. Costos de ventas

Cuadro 6 Costo de Ventas

COSTO DE VENTAS				
		Valor	TOTAL	TOTAL
Descripción	Cantidad	Unitario	MENSUAL	ANUAL
Afiches	50	0,43	21,50	107,50
Tarjeta de presentación	1000	0,03	30,00	60,00
Jarros con logotipo	300	0,85	255,00	510,00
Fundas con logotipos	1000	0,18	180,00	360,00
TOTAL				1.037,50

Elaborado.-Elvia Cabascango

5.02.05 Costo financiero

Cuadro 7 Costo Financiero

GASTO FINANCIERO		
Intereses a corto plazo	1.150,49	
GASTOS FINANCIEROS MAS DEL AÑO		404,23
Intereses a largo plazo	404,23	
TOTAL	1150,49	

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



2.02.06 Costo fijo y variable

Cuadro 8 Costo Fijo y Variable

MATERIA PRIMA DIRECTA		COSTO VARIABLE				
				DIA	MENSUAL	ANUAL
DETALLE	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNI	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL
HABA SECA	QUINTALES	1	75,00	75,00	1.500,00	18.000,00
CANELA	LIBRAS	10	1,80	18,00	360,00	4.320,00
PANELA	LIBRAS	10	0,80	8,00	160,00	1.920,00
TOTAL				101,00	2.020,00	24.240,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 9 Mano De Obra Directa

MANO DE OBRA DIRECTA		COSTO VARIABLE		
	MENSUAL	MENSUAL	MENSUAL	ANUAL
DETALLE	SUELDO	BENEFICIOS DE LEY	VALOR TOTAL	VALOR TOTAL
SUPERVISOR Operario	330,00	121,58	451,58	5.419,01
Operario	318,00	118,13	436,13	5.233,52
TOTAL	648,00	239,71	887,71	10.652,52

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 10 Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS		COSTO VARIABLE		
		AÑO	VALOR	ANUAL
DETALLE	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNITARIO	VALOR TOTAL
Pailas de tiesto	UNIDADES	2	25,00	50,00
Cucharon de Madera	UNIDADES	2	12,00	24,00
Tinas grandes	UNIDADES	2	32,00	64,00
Cedazo	UNIDADES	2	18,00	36,00
Batea	UNIDADES	2	18,00	36,00
Tijeras	UNIDADES	2	1,50	3,00
Guantes de Cocina	UNIDADES	2	12,50	25,00
TOTAL				238,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03. Inversiones

5.03.01 Inversión fija

5.03.01.01 Activos fijos

Cuadro 11 Activos fijos

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Teléfonos de escritorio	1	16,00	16,00
Radio grabadora	1	25,00	25,00
Extintor	2	30,00	60,00
Dispensador de Agua	1	27,00	27,00
Caja Registradora	1	350,00	350,00
Balanza	1	25,00	25,00
Aire Acondicionado	1	35,00	35,00
TOTAL	8	508,00	538,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 12 Equipo de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACION			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Computadores XP Escritorio	1	550,00	550,00
Impresora multifuncional	1	200,00	200,00
TOTAL	1	750,00	750,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

Cuadro 13 Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor	Valor
Escritorio	1	200,00	200,00
Sillón ejecutivo	1	89,00	89,00
Sillas	8	33,00	264,00
Archivadores	2	120,00	240,00
Exhibidor de vidrio	1	150,00	150,00
Percha metálica	1	65,00	65,00
Mesa de trabajo	1	70,00	70,00
TOTAL	15	727,00	1.078,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.02 Capital de trabajo

Cuadro 14 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Descripción	1 Mes	2 Mes	TOTAL
MPD	2.020,00	2.020,00	4.040,00
Arriendo	150,00	150,00	300,00
MATERIALES DIRECTOS	238,00		238,00
Sueldos Personal	2.706,19	2.706,19	5.412,38
Servicios Básicos	90,00	90,00	180,00
Suministro de Oficina	147,20		147,20
Suministro de Limpieza	24,85		24,85
Imprevistos	50,00	50,00	100,00
CAPITAL DE TRABAJO	3.331,39	2.946,19	10.442,43

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.03 Fuentes de financiamiento

Cuadro 15 Fuente de Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y USOS				
CAPITAL PROPIO	6.784,22			
CREDITO	6.784,22			
TOTAL	13.568,43			
			FUENTES FINANCIERAS	
INVERSION FIJA		3.126,00	CREDITO	CAPITAL
Maquinaria y Equipo	760,00		760,00	
Equipo de Oficina	538,00		538,00	
Equipo de Computación	750,00		750,00	
Muebles y Enseres	1.078,00			1.078,00
GASTO DE OPERACIONES		6.164,43		
Sueldos y salarios	5.412,38			5.412,38
Suministro de Oficina	147,20		147,20	
Suministro de Limpieza	24,85		24,85	
Servicios básicos	180,00		180,00	
Imprevistos	100,00			
Arriendo local	300,00			300,00
COSTOS DE OPERACIÓN		4.278,00		
Materia prima Directa	4.040,00		4.040,00	
Materiales directos	238,00		238,00	
INVERSION REQUERIDA		13.568,43	6.678,05	6.790,38

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.04 Amortización de financiamiento (tabla de amortización)

Cuadro 16 Amortización

TABLA DE AMORTIZACION		
Inversión	100%	13.568,43
Cap. Propio	50%	6.784,22
Financiamiento :	50%	6.784,22
Plazo	24	INT. MENSUAL
Interés	22,00%	
Pagos	MENSUAL	

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 17 Pago de Cuotas

NUMERO CUOTAS	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	VALOR TOTAL	SALDO INSOLUTO
0				6.784,22
1	282,68	124,38	407,05	6.501,54
2	282,68	119,19	401,87	6.218,86
3	282,68	114,01	396,69	5.936,19
4	282,68	108,83	391,51	5.653,51
5	282,68	103,65	386,32	5.370,84
6	282,68	98,47	381,14	5.088,16
7	282,68	93,28	375,96	4.805,49
8	282,68	88,10	370,78	4.522,81
9	282,68	82,92	365,59	4.240,13
10	282,68	77,74	360,41	3.957,46
11	282,68	72,55	355,23	3.674,78
12	282,68	67,37	350,05	3.392,11
13	282,68	62,19	344,86	3.109,43
14	282,68	57,01	339,68	2.826,76
15	282,68	51,82	334,50	2.544,08
16	282,68	46,64	329,32	2.261,41
17	282,68	41,46	324,13	1.978,73
18	282,68	36,28	318,95	1.696,05
19	282,68	31,09	313,77	1.413,38
20	282,68	25,91	308,59	1.130,70
21	282,68	20,73	303,41	848,03
22	282,68	15,55	298,22	565,35
23	282,68	10,36	293,04	282,68
24	282,68	5,18	287,86	-0,00

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.05 Depreciación (tabla de depreciación)

Cuadro 18 Depreciación

CUADRO DE DEPRECIACIONES							
Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y Enseres	1.078,00	10	107,80	107,80	107,80	107,80	107,80
Equipos de Oficina	538,00	10	53,80	53,80	53,80	53,80	53,80
Equipo y Maquinaria	760,00	10	76,00	76,00	76,00	76,00	76,00
Equipos de Computación	750,00	3	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
TOTAL	22.626,00		4.387,60	4.387,60	4.387,60	4.387,60	4.387,60

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.06 Estado de situación inicial

Cuadro 19 Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACION INICIAL	
ACTIVO	
DISPONIBLE	10.442,43
CAPITAL DE TRABAJO	10.442,43
ACTIVO FIJO	3.126,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	760,00
MUEBLES Y ENSERES	1.078,00
EQUIPO DE COMPUTO	750,00
EQUIPO DE OFICINA	538,00
TOTAL ACTIVO	13.568,43
PASIVO	
CUENTAS POR PAGAR	6.784,22
TOTAL PASIVO	6.784,22
PATRIMONIO	
CAPITAL PROPIO	6.784,22
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	13.568,43

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

5.03.07 Estado de resultados proyectados a cinco años

Cuadro 20 Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMADO						
	Descripción	Año	Año	Año	Año	Año
		2013	2014	2015	2016	2017
	VENTAS	54.000,00	55.225,80	56.479,43	57.761,51	59.072,69
(-)	Costo de Venta	38.006,16	38.868,90	39.751,23	40.653,58	41.576,42
(=)	Utilidad Bruta en Ventas	15.993,84	16.356,90	16.728,20	17.107,93	17.496,28
(-)	Gastos Operacionales					
	Gastos Administrativos	7.764,32	8.087,32	8.423,75	8.774,18	9.139,18
	Gastos de Ventas	1.037,50	1.080,66	1.125,62	1.172,44	1.221,21
	Gastos Financieras	1.150,49	404,23			
(=)	Utilidad Operacional	6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Antes de I.R.	6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88
(-)	IMPUESTO A LA RENTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=)	Utilidad Neta	6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88
(=)	EXCEDENTE OPERACIONAL	6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.03.08 Flujo de caja

Cuadro 21 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
DETALLE	años					
	0	1	2	3	4	5
FUENTES	13.568,43	10.429,13	11.172,29	11.566,43	11.548,91	11.523,48
Aporte propio	6.784,22	-	-	-	-	-
Préstamos	6.784,22	-	-	-	-	-
Utilidad neta		6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88
Depreciación	-	4.387,60	4.387,60	4.387,60	4.387,60	4.387,60
Valor residual	-		-	-	-	-
Capital de trabajo	-	-	-	-	-	-
USOS	13.568,43	4.542,60	3.796,33	-	750,00	-
Inversión fija	13.568,43		-	-	-	-
Inversión diferida	-	-	-	-	-	-
Capital de trabajo	-		-	-	-	-
Amortización		4.542,60	3.796,33	-	-	-
FLUJO ACTUAL	-	5.886,53	7.375,96	11.566,43	10.798,91	11.523,48
FLUJO ACUMULADO	-	5.886,53	13.262,49	24.828,92	35.627,83	47.151,31

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04 Evaluación

5.04.01 Tasa de descuento

Cuadro 22 Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO	
TMAR =	$i + c + (i \times c)$

Inflación	4,16%
Costo De Oportunidad	15,00%

$$\text{TMAR} = 0,0416 + 0,15 + (0,042 \times 0,2)$$

$$\text{TMAR} = 0,1916 + 0,00624$$

$$\text{TMAR} = 0,19784$$

TMAR =	19,78%
--------	---------------

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.02 VAN

Cuadro 23 VAN

$$\text{VAN} = 40,07\% \quad \text{TD}$$

$$\text{VAN} = -13.568,43 + \frac{6.041,53}{1,4006618} + \frac{6.784,69}{1,96185359} + \frac{7.178,83}{2,74789347} + \frac{7.161,31}{3,8488695} + \frac{7.135,88}{5,3909647}$$

$$\text{VAN} = -13.568,43 + 4.313,34 + 3.458,31 + 2.612,49 + 1.860,63 + 1.323,67$$

$$\text{VAN} = -13.568,43 + 13.568,43$$

$$\text{VAN} = 0,00$$

Elaborado.-Elvia Cabascango

ANALISIS

De la misma manera tiene probabilidad de que el VAN es alrededor de el 40% este porcentaje indica al nivel de la certeza que se tiene con el VAN del proyecto por lo tanto se puede decir que es económicamente factible.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.03 TIR

Cuadro 24 TIR

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Total	- 13.568,43			0,00		0,00
Excedente Operacional		6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88
FLUJOS DE EFECTIVO	- 13.568,43	6.041,53	6.784,69	7.178,83	7.161,31	7.135,88

$$TIR = -P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

$$TIR = -13.568,43 + \frac{6.041,53}{1,19784} + \frac{6.784,69}{1,43482067} + \frac{7.178,83}{1,71868559} + \frac{7.161,31}{2,0587103} + \frac{7.135,88}{2,4660056}$$

$$TIR = -13.568,43 + 5.043,68 + 4.728,60 + 4.176,93 + 3.478,54 + 2.893,70$$

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



$$\text{TIR} = \frac{-13.568,43 \pm 20.321,46}{}$$

$$\text{TIR} = 6.753,03 \quad 0$$

$$\text{TIR} = \$ 6.753,03 \quad 0$$

Elaborado.-Elvia Cabascango

ANALISIS

De la misma manera tiene probabilidad de que el TIR está alrededor de el 6753003 este relación indica al nivel de la certeza que se tiene con el TIR del proyecto por lo tanto se puede decir que es económicamente factible.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.04 PRI (Periodo de la recuperación de la inversión)

Cuadro 25 PRI

PERIODO DE RECUPERACION			
Periodo	FNE	Acumulado	
0	-13.568,43		
1	6.041,53	6.041,53	12.826,22
2	6.784,69	6.784,69	-742,21
3	7.178,83	-0,10	
4	7.161,31		
5	7.135,88		

AÑO	MES	DIA
1		
2		
		7

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑO CON SIETE DIAS	PRI
---------------------------------	-----------------------------	------------

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.05 RBC (Relación costo beneficio)

Cuadro 26 Relación Costo Beneficio

TMAR	=	19,78%
-------------	----------	---------------

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	54.000,00	55.225,80	56.479,43	57.761,51	59.072,69

54.000,00	55.225,80	56.479,43	57.761,51	59.072,69
1,1978400	1,4348207	1,7186856	2,0587103	2,4660056

INGRESOS ACTUALES	45.081,15	38.489,69	32.861,99	28.057,13	23.954,81
----------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS Y GASTOS	46.807,98	48.036,88	49.300,59	50.600,20	51.936,81

46.807,98	48.036,88		50.600,20	
-----------	-----------	--	-----------	--

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



		49.300,59		51.936,81
1,1978400	1,4348207	1,7186856	2,0587103	2,4660056

COSTOS TOTALES	39.076,99	33.479,36	28.685,06	24.578,59	21.061,11
---------------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

RELACION COSTO BENEFICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR ACTUAL DE INGRESOS	45.081,15	38.489,69	32.861,99	28.057,13	23.954,81
VALOR ACTUAL DE COSTOS Y GASTOS	39.076,99	33.479,36	28.685,06	24.578,59	21.061,11
	1,15	1,15	1,15	1,14	1,14

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.04 PRI (Periodo de la recuperación de la inversión)

Cuadro 27 PRI

PERIODO DE RECUPERACION			
Periodo	FNE	Acumulado	
0	-13.568,43		
1	6.041,53	6.041,53	12.826,22
2	6.784,69	6.784,69	-742,21
3	7.178,83	-0,10	
4	7.161,31		
5	7.135,88		

AÑO	MES	DIA
1		
2		
		7

PERIODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑO CON SIETE DIAS	PRI
--------------------------	----------------------	-----

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.06 Punto de equilibrio

Cuadro 28 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

P.E. =	CF
	p - Cvu

Costos Fijos:	Valor
Gastos Administrativos	7.764,32
Gastos de Ventas	1.037,50
Gastos Financieros	1.150,49
TOTAL COSTOS FIJOS	9.952,31

Costo Variable unitario	-
-------------------------	---

Precio	2,25
--------	------

PE =	$\frac{CF}{p - Cvu}$
------	----------------------

$$PE = \frac{9.952,31}{2,25 - -}$$

$$PE = \frac{9.952,31}{2,25} = 4.423,25 \text{ Unid}$$

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

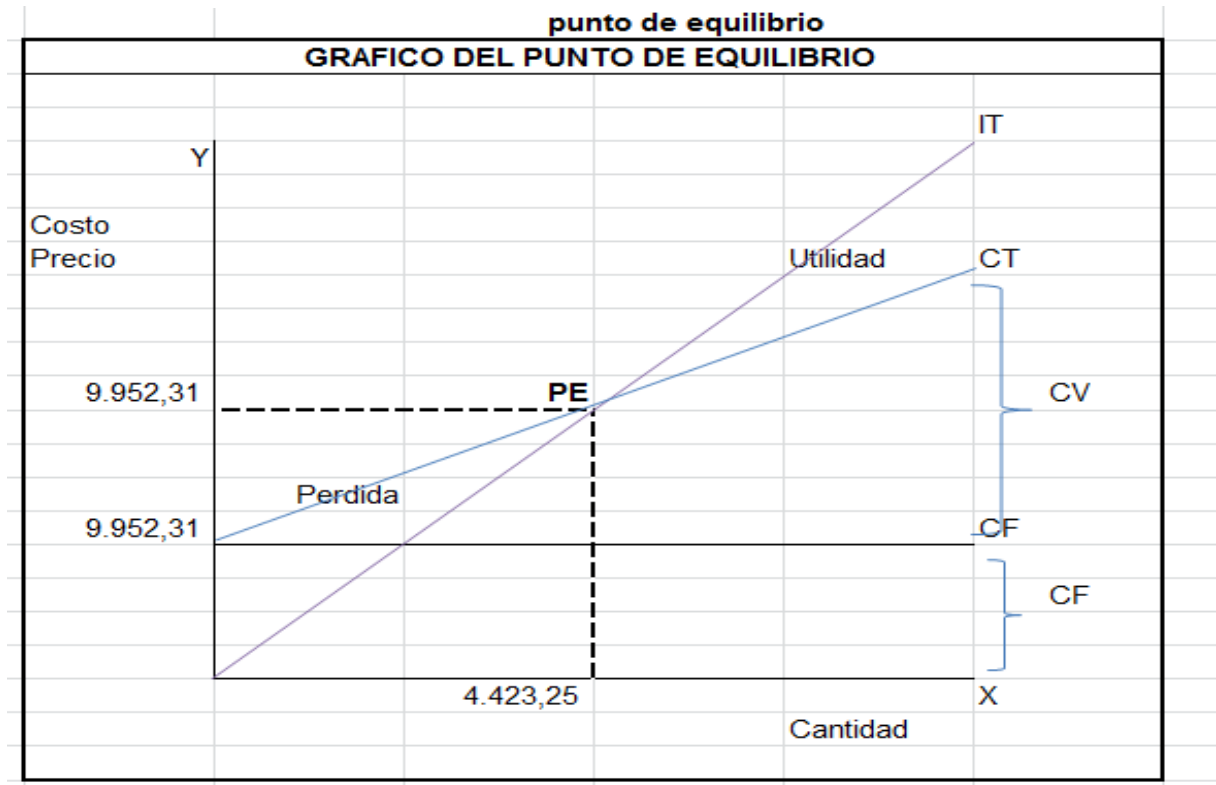


DEMOSTRACION	
VENTAS	9.952,31
(-) Costo Variable	-
(=) Margen Contribución	9.952,31
(-) Costo Fijos	9.952,31
(=) Utilidad Operacional	-

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.

Gráficos 27 Punto de Equilibrio



Elaborado.-Elvia Cabascango

ANALISIS

En el cuadro del punto de equilibrio en USD por presentación, se tiene la venta del punto de equilibrio que es de \$ 9.952.31 este valor se divide para el precio promedio y se obtiene la cantidad de unidades de venta en el punto de equilibrio (4.423 u).

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



5.04.07 Análisis del índice financiero

Cuadro 29 Análisis del Índice Financiero

ANÁLISIS DE INDICADORES	
R.O.E =	Utilidad Neta
	Patrimonio

R.O.E =	6.041,53
	6.784,22

R.O.E =	0,89
---------	------

La rentabilidad sobre la inversión realizada por el capital propio

RAZON DE ENDEUDAMIENTO	
------------------------	--

R.E	<u>PASIVO</u>
	<u>ACTIVO</u>

R.E	6.784,22
	13.568,43

R.E	50%
-----	-----

El activo está financiado con el 50 % del crédito

MARGEN NETO

UTILIDAD NETA
VENTAS

6.041,53
54.000,00

11%

El % que representa la utilidad para los activos de la empresa

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 30 Análisis del Índice Financiero

RENDIMIENTO DE LA INVERSION	APALANCAMIENTO FINANCIERO	COBERTURA
UTILIDAD NETA	PATRIMONIO	UTILIDAD OPERACIONAL
ACTIVO	ACTIVO	PRESTAMO POR PAGAR AÑO 1
6.041,53	6.784,22	6.041,53
13.568,43	13.568,43	4.542,60
45%	50%	1,33
La rentabilidad a obtenida por los activos de la empresa	El activo está financiado con el 50% de aporte propio	Por cada dólar de deuda la empresa tiene 1,33 para cubrirla en el año 1

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Cuadro 31 Análisis del Índice Financiero

COBERTURA

UTILIDAD OPERACIONAL
PRESTAMO POR PAGAR
AÑO 2

6.784,69

3.796,33

1,79

Por cada dólar de deuda la empresa tiene 1,79 para cubrirla en el año 2

Elaborado.-Elvia Cabascango

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CAPITULO VI

6.01. Impacto Ambiental.

Luego de identificar los factores que afectarán al entorno, es necesario obtener una valoración de cada impacto.

Para poder valorar cada factor se deberá tomar en cuenta ciertos elementos en que se fundamenta la importancia del impacto y que permiten calificarlos como: el carácter del efecto, magnitud, extensión o área de influencia, persistencia o duración, reversibilidad y recuperabilidad.

El impacto ambiental es un factor importante, el cual se debe analizar con el fin de conservar el medio ambiente. La fabricación del café de haba afectará al medio ambiente por el humo que puede emanar al momento de tostar el haba.

Se practicarán acciones de reciclaje, ya que, una forma de ahorrar y ganar, es volver a utilizar los materiales que se encuentren en buen estado como son fundas plásticas, envases, cartones; siempre y cuando no sean perjudiciales para los estándares de higiene y seguridad del cliente y del personal que laborará en la planta.

De igual manera, los desechos inorgánicos generados en el establecimiento especialmente el papel se reciclará para posteriormente venderlo a empresas interesadas.

Los desechos orgánicos como son los desperdicios del proceso productivo, se entregarán a personas que tengan criadero de animales.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



6.02. Impacto Económico.

Las empresas constituyen la base del crecimiento económico y del bienestar de los pueblos. La fabricación y comercialización del café de haba contribuirá a orientar, promoveré incrementar el consumo de productos orgánicos sin componentes ni aditivos que beneficiará la salud de los consumidores. Con la producción de este novedoso café generará fuentes de trabajo y a la vez contribuirá al mejoramiento del nivel de vida de la población.

6.03. Impacto Productivo.

Esta empresa intermediaria y comercializadora del café de haba tiene como compromiso el desarrollo local para avanzar y a la vez aprovechar los recursos con los que cuenta para convertirse en una empresa estable y fuerte con la finalidad de competir no solo en los mercados locales sino también en los regionales y nacionales, incentivando de esta manera a la inversión para obtener mayor rentabilidad.

6.04. Impacto Social.

Esto permitirá a los consumidores utilizar su poder de compra para apoyar un café sostenible y así impulsar adelantos sociales.

La creación de esta empresa productora de café de haba tendrá un impacto de mejoramiento en la salud de las personas que lo consuman por ser un producto natural generando un cambio positivo en beneficio del consumidor.(Aspiazu, 2013)

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



CAPITULO VII

7.01. CONCLUSIONES

La producción y comercialización del Café de Haba se orienta a contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad cayambeña, a partir de una nutrición apropiada sin riesgos para la salud. La comercialización de este café permitirá deleitar a todas aquellas personas que aman la calidad de vida, prefiriendo una alternativa saludable, que les permita disfrutar de las mismas bondades del café con beneficios en su salud. (Jannt, 2010)

El haba es un producto no tradicional con grandes perspectivas de crecimiento debido a sus niveles altos de proteína, hierro, fibra, vitaminas A, B, C y potasio, esta leguminosa tiene gran aceptación en el mercado externo; y se la utiliza tanto en la alimentación humana como la animal.

Ecuador debido a su localización geográfica y a las condiciones agro-ecológicas tales como prolongados períodos de luminosidad, temperatura estable y altura de las zonas de cultivo, resultan en una leguminosa deliciosa que se produce durante todo el año en forma continua y naturalmente libre de insectos y plagas.

Con el fin de ofrecer una leguminosa competitiva para el mercado el precio que se consideró fue tomado en cuenta para los de cinco años siguientes de proyección considerando que el nivel de ventas puede ser mayor si ofrecemos un precio de acuerdo a las condiciones de mercado que vive actualmente.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Las habas es un producto económicamente accesible, sin embargo es un producto con poca

Información nutricional lo que perjudica e influye mucho en su consumo. (Ortega, 2012)

7.02 Recomendaciones

Es importante mantener buenas relaciones con los distribuidores puesto que ellos serán quienes se encargaran de que el café de haba llegue hasta los consumidores finales.

Pensar en el futuro y ver las posibilidades de distribuir el producto en las demás ciudades del Ecuador, realizando los respectivos estudios de mercado de la misma.

CAFHABDEC debe iniciar su desarrollo de forma independiente, pero una vez que se haya estabilizado el proceso productivo y se haya cubierto la demanda insatisfecha, debe buscar expandir su mercado a nivel nacional, ya que se trata de un producto con grandes posibilidades de aceptación en el mercado.

La empresa puede expandirse a través de atender el mercado de las cafeterías, bares y restaurantes gourmet, con el fin de ampliar sus niveles de ventas.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



La empresa puede aumentar su línea de producto a otros tipos de bebida, como té y aguas aromáticas.

La empresa debe ampliar la nómina de sus proveedores para obtener mayor flexibilidad en la negociación de insumos y materia prima.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



Bibliografía

www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/. (06 de 05 de 2013). Recuperado el 02 de 06 de 2013, de www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/.

CABASCANGO, E. (2013). *ANALIS DEL MERCADO*. TABACUNDO : PUBLICACION EN EL CAMINO .

Cabascango, J. (2013). *Elaboracion* . Tabacundo : Nuevo .

Cabascango, J. (2013). *Los requisitos* . Tabacundo.

Cabrera, C. (2012 |). Competidores. *Conferencia del dia* (págs. 01-16). Cayambe: Conferencia del dia .

CARLOS, J. (2012). *MUESTRA*. QUITO: ADVENTURE.

Carlos, M. J. (2010). Habas. *Los productos secos*, 12-15.

Castillo, I. (2013). *Documentos*. Quito: Municipio.

Castillo, M. (2009). *Consumo* . Tabacundo : Cabrera.

Castillo, M. (2013). *Competencia*. Quito: La comuna.

Castillo, W. (2013). *Muestra*. Quito : La hurty.

Catalina, S. (1993). El cultivo de habas. En E. Peralta, *El cultivo de habas* (págs. 2-10). Cangagua.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



comercio, E. (11 de 22 de http://www.elcomercio.ec/sociedad/haba-rica-proteinas-minerales_0_558544267.html). www.hasbecuador.gob.ec. Recuperado el 01 de 06 de 2013, de http://www.elcomercio.ec/sociedad/haba-rica-proteinas-minerales_0_558544267.html: http://www.elcomercio.ec/sociedad/haba-rica-proteinas-minerales_0_558544267.html

cruz, S. d. (28 de 05 de 2013). El haba. *El haba*. Colombia, Colombia.

Delgado, M. d. (2012). *Clientes*. Quito: Manuestro.

Diana, T. (2012). *Requisitos*. Tabacundo : Municipio.

Economía. (18 de 03 de 2012). www.econlink.com.ar. Recuperado el 12 de 06 de 2013, de www.econlink.com.ar

Ecuador, B. C. (18 de 06 de 2013).

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion. Recuperado el 01 de 07 de 2013, de http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Ecuador, B. C. (02 de 05 de 2013).

http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion. Recuperado el 2013, de http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

Ecuador, D. (22 de 04 de 212). www.icci.org.ec. Recuperado el 03 de 2013, de www.icci.org.ec

Elvia, C. (2013). *Análisis de la Encuesta* . Tabacundo .

Elvia, C. (2013). *Objetivos*. Tabacundo : Mio.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.



IMON, M. (2011). LA PRODUCCION SARAPIA. *SARRAPIA*, 26/27/28/29/30/31.

Machache, M. (2013). Lugares. En L. M. Coello, *Produccion* (págs. 23-64). Otavalo: Manitud.

MALDONADO, M. E. (2008). *Comerciaolizacion del haba*. Guayaquil: Proyectos.

Masachi, D. D. (2011). Estrateguias. *Propuesta* (págs. 65-58). Tabacundo: La Masias.

MOLINA, M. d. (s.f.).

Moltalvo, E. (2013). Los nutrientes de haba. *Proteinas*, 16-42.

RIO, C. (2009). EL HABA. *LA PRODUCCION* , 18/19/20/.

Thompson, I. (2013). *estudio de mercado, tipos y proceso...* Quito.

Urbano, D. (16 de 03 de 2013). www.inec.gob.ec. Recuperado el 19 de 03 de 2013, de www.inec.gob.ec

Yamachi, D. (2013). *Funciones* . Quito : La burgetr.

Yasipancha, D. I. (2013). *Entorno Local*. Quito : La Despensa.

PRESENTAR UNA NUEVA ALTERNATIVA AL CONSUMIDOR CAFETERO MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ DE HABA EN EL SECTOR NORTE DE QUITO, TABACUNDO.