

## TABLA DE CONTENIDO

<b>ASPECTOS GENERALES</b>	
1. Introducción	1
2. Objetivos	1
2.1 Académicos	1
2.2 Empresa	1
2.2.1 General	1
2.2.2 Específicos	1
3. Misión	2
4. Visión	2
5. Filosofía	2
6. Valores	2
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>I. - ANÁLISIS DEL SECTOR</b>	<b>5</b>
1. Diagnóstico del sector	5
2. Cadena productiva	7
3. Sector productivo	8
4. Mercado potencial	10
5. Barreras	10
6. Producto	10
7. Aplicación	11
8. Competencia	11
9. DOFA del proyecto	11
10. Productos complementarios	12
11. Solución de debilidades	12
12. Valor agregado	12
13. Análisis del cliente	13



**KUAI - QUINUA DE SOGAMOSO S.A.**

**Desarrollo de alimentos** a base de quinua

## TABLA DE CONTENIDO

<b>III. - ANÁLISIS TÉCNICO</b>	
35. Análisis nuevos productos	24
35.1 Bases científicas	24
35.2 Investigación y desarrollo	24
35.2.1 Prueba piloto	24
36. Especificaciones del producto	25
37. Materias primas	26
38. Desperdicios	27
39. Políticas de inventarios	27
40. Facilidades	28
40.1 Ubicación geográfica de la planta	28
40.2 Servicios públicos	28
40.3 Transporte	28
41. Equipo	28
42. Necesidades de infraestructura	28
43. Distribución de planta	29
44. Equipos por departamento y distribución	29
44.1 Zona de producción	29
44.2 Zona de alistamiento	29
44.3 Zona de almacenamiento	29
44.4 Zona de descanso	30
44.5 Zona de administración	30
45. Distribución de planta	30
46. Grupo empresarial	31
46.1 Hoja de vida	31
47. Organigrama	32
48. Líneas de autoridad	32
49. Mecanismo de dirección y control	32



**KUAI - QUINÚA DE SOGAMOSO S.A.**  
**Desarrollo de alimentos a base de quinua**

## TABLA DE CONTENIDO

14. localización geográfica	13
15. Bases de decisión de compra	14
16. Análisis psicográfico	14
17. Análisis de la competencia	16
17.1 Desempeño del producto	16
18. Limitaciones	16
19. Solución a limitaciones	16
20. Mercado	17
21. Imágen de la competencia	17
22. Por qué les compran	18
<b>II. - PLAN DE MERCADO</b>	
23. Estrategia de precio	19
24. Estrategia de ventas	19
24.1 Clientes iniciales	19
24.2 Clientes potenciales	20
25. Motivadores de venta	20
26. Cubrimiento geográfico	20
27. Clientes especiales	21
28. Estrategia de promoción	21
29. Imágen corporativa	21
30. Acercar el producto al cliente	22
31. Políticas de garantía	22
32. Servicios postventa	22
33. Atención a clientes	23
34. Táctica de ventas	23



**KUAI - QUINUA DE SOGAMOSO S.A.**

**Desarrollo de alimentos a base de quinua**

## TABLA DE CONTENIDO

50. Comité de dirección	33
51. Empleados	33
52. Contratación	33
53. Capacitación	33
54. Políticas de administración	34
55. Impacto ambiental	34
56. Conclusiones	34
Anexos	35
Sistema de registro	44
Criterios de evaluación	62