



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL**

TEMA

**Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa
dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos
perecibles en el cantón Jama provincia de Manabí.**

Tutor

MSC. WLADIMIR DEL ROSARIO ALVARADO

Autora

JENNIFER LISBETH PLUA PINCAY

Guayaquil, 2018

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO: Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en el cantón Jama provincia de Manabí.		
AUTORA: Jennifer Lisbeth Plua Pincay	REVISORES:	
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil	FACULTAD: Administración	
CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2018	N. DE PAGS: 112	
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración		
PALABRAS CLAVE: Factibilidad, donaciones, alimentos, abono orgánico, centro de acopio.		
RESUMEN: La presente investigación tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la distribución eficaz de los alimentos que reciben a través de donaciones los habitantes de la Parroquia El Matal en el Cantón Jama, así como también la utilización adecuada de los desechos de alimentos no aptos para consumo humano, para ser transformados en abono orgánico y posteriormente comercializados. Las consecuencias del terremoto que sufrió el Ecuador en el año 2016 fueron devastadoras, hasta la presente fecha muchas comunidades y cantones afectados reciben alimentos en calidad de donación, tal es el caso de la Parroquia El Matal, Cantón Jama, sin embargo, las donaciones no son eficazmente distribuidas y organizadas, originándose grandes cantidades de pérdidas en alimentos no aptos para el consumo humano, y a esto se une la no utilización de los desechos. Ante esta situación, es de interés para la investigadora proponer la creación de un centro de acopio donde se realicen las actividades anteriormente señaladas. La investigación es de tipo descriptivo, y se aplicó encuesta a los habitantes del sector para obtener mayor información. Como resultado la creación de un centro de acopio es muy pertinente y factible, previo análisis de todos los factores que rodean la puesta en marcha del Centro de Acopio.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORA: JENNIFER LISBETH PLUA PINCAY	Teléfono: 0968790542	E-mail: jennifer_plua@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	DR. Rafael Iturraldes Solorzano Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: riturraldes@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

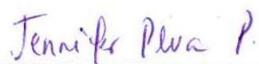
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada **JENNIFER LISBETH PLUA PINCAY**, declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo el derecho patrimonial y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de elaborar el **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en el cantón Jama provincia de Manabí.**

Autora:



JENNIFER LISBETH PLUA PINCAY

C.I.

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en el cantón Jama provincia de Manabí**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en el cantón Jama provincia de Manabí”**, presentado por la estudiante **JENNIFER LISBETH PLUA PINCAY** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERÍA COMERCIAL**, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:



MSc. Wladimir Del Rosario Alvarado

C.I. 0912819646

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Tesis Culminada Jennifer Pluas.docx (D38563937)
Submitted: 5/11/2018 4:45:00 PM
Submitted By: rfloresm@ulvr.edu.ec
Significance: 3 %

Sources included in the report:

DEIKER ESTUPIÑAN BRITO.docx (D13094606)
GABRIELA STEFANIA COLLAHUAZO ENCARNACION - UCET - FCE.docx (D22009590)
TESIS DE CINDY MENOSCAL- MIRIAN TAGLE.docx (D14280081)
MARIUXI ORRALA.docx (D13717868)
<https://www.lifeder.com/lombricultura-ecuador/>
<https://www.efe.com/efe/espana/cronicas/derivados-de-lombriz-el-alimento-perfecto/10013-2970428>
<https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>
<https://hablandoenvidrio.com/el-compost-o-como-convertir-tus-residuos-organicos-en-abono-natural/>

Instances where selected sources appear:

26



AGRADECIMIENTO

En el transcurso de mi vida estudiantil hasta la cúspide de mi trabajo de investigación muchas personas influyeron en mí sobre todo mi madre, tuve la alegría de contar con su apoyo desinteresado.

Quiero agradecer a mis maestros, compañeros de aula con quienes compartí momento de alegría, felicidad y hasta de angustia.

El agradecimiento a mi facilitador por su meritoria contribución de conocimiento para concluir este proyecto. A todos quienes conforman la Universidad Laica Vicente Rocafuerte por haberme permitido ser parte de ella y lograr una carrera profesional.

Jennifer Lisbeth Plua Pincay

DEDICATORÍA

Con gran reverencia dedico este proyecto a Dios por haberme dado fuerza, salud y perseverancia para cumplir una meta más en mi vida por caminar junto a mí.

A mi madre Elba Pincay quien a lo largo de mi vida, ha velado por mi bienestar y mi educación, por sus consejos llenos de valores que me han permitido ser una mujer de bien.

A mi tía por su paciencia y su ayuda incondicional como una madre para mí, apoyándome en todo momento y darme la oportunidad de lograr mis objetivos convirtiéndome en una excelente profesional.

***Jennifer Lisbeth
Plua Pincay***

ÍNDICE GENERAL

Tabla de contenido

Portada	
Repositorio.....	ii
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORÍA	vii
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS	xvi
ÍNDICE DE ANEXOS	xviii
RESUMEN	xix
ABSTRACT.....	xx
INTRODUCCIÓN	21
CAPÍTULO I EL PROBLEMA	22
1.1. Planteamiento del Problema.....	22
1.2. Formulación de problema	24
1.3. Sistematización del problema	24
1.4. Objetivos de la investigación	25
1.4.2. Objetivos específicos	25
1.5. Justificación de la investigación.....	25
1.6. Delimitación o Alcance de la investigación.....	26

1.6.2.	Alcance.....	26
1.6.3.	Limitación	26
1.7.	Idea a defender.....	27
CAPÍTULO II.....		28
MARCO TEÓRICO		28
2.1.	Marco referencial	28
2.1.1.	Antecedentes referenciales.....	28
2.1.2.	Tendencias de la industria de lombricultura en el Ecuador.	29
•	Usos y beneficios.....	31
•	Productos obtenidos por la lombricultura.....	32
•	El microempresario emprendedor	33
2.1.3.	Estudio de factibilidad.....	34
Componentes de un estudio de factibilidad		35
Objetivos de un estudio de factibilidad.....		36
2.1.4.	Modelo de oferta y demanda.....	37
2.1.5.	Gestión empresarial.....	37
2.1.6.	Diagrama CANVAS.....	39
Análisis de los bloques		39
2.1.7.	Principios de la economía popular y solidaria y sus antecedentes en Ecuador	41
2.1.8.	Marketing	42
2.1.9.	El emprendedor	43

2.2.9	Evaluación Social de Proyectos	43
2.2.	Marco legal.....	45
2.2.1.	Ley de economía popular y solidaria	45
2.3.	Marco conceptual	46
•	Logística	46
•	Matriz productiva	46
•	Fitosanitario.....	46
•	Zoosanitario.....	46
•	Humus	46
•	Lixiviado	47
•	Productividad.....	47
•	Productos Manufacturados	47
•	Mercados Emergentes	47
•	Monocultivo	47
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		48
3.1.	Diseño de la investigación	48
3.2.	Enfoque de la investigación	48
3.3.	Método, técnica e instrumentos.....	48
3.4.	Población y muestra	49
3.5.	Presentación y análisis del resultado de encuestas.....	49
3.6.	Presentación y análisis del resultado de la entrevistas.....	61
	¿Desde cuándo la parroquia el Matal recibe donaciones en alimentos?.....	61

¿Cuáles son los alimentos que normalmente reciben en donaciones?	61
¿Cuál es el nivel promedio actual de dichas donaciones?	61
¿Qué sucede con el alimento recibido, existen desperdicios?	61
3.7. Resultados de las encuestas.....	62
3.8. Resultado de la entrevista.....	62
CAPÍTULO IV ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	63
4.1. Tema.....	63
4.2. Objetivos de la Propuesta Objetivo General.....	63
Objetivos Específicos	63
4.3. Justificación.....	63
4.4. Planificación estratégica.....	64
Oportunidades para la reactivación económica de un centro de acopio	65
4.4.1. Fuerzas de PORTER	65
4.4.2. Diagrama FODA	66
4.4.3. Diagrama CANVAS.....	68
4.5 Organización	69
4.5.1 Misión	69
4.5.2 Visión	69
4.5.3 Valores corporativos	70
4.5.4 Mapa general de procesos	70
4.5.5 Procedimientos	71
4.5.5.1 Etapa I: Gestión de las Donaciones	72

4.5.5.2 Etapa II: Gestión de Inventario	72
4.5.5.3 Etapa III: Revisión y clasificación de los productos recibidos	73
4.5.5.4 Etapa IV: Entrega a beneficiarios	73
4.5.5.5 Etapa V: Preparación de abono orgánico.....	73
4.5.6 Detalle de la infraestructura	74
4.5.7 Funciones del personal y voluntariado.....	76
4.5.8 Marketing Mix: 4P del Centro de acopio.....	76
4.5.8.1 Producto/servicio.....	77
4.5.8.2 Precio.....	78
4.5.8.3 Distribución.....	80
4.5.8.4 Comunicación	80
4.6 Necesidades de financiamiento.....	81
4.6.1 Bienes de capital	81
4.6.2 Maquinaria y Equipos	82
4.6.3 Amortización de la deuda.....	84
4.4 Gastos Fijos y Variables	86
4.5 Indicadores y resultados	87
4.5.1 Proyección de Donaciones	87
4.5.2 Proyección de ventas Anuales.....	88
4.5.3 Estado de Resultado Proyectado a cinco años	88
4.5.4 Flujo de Efectivo Proyectado a cinco años (Con financiamiento).....	89
4.5.4.1 TIR Y VAN.....	89

4.5.5	Evaluación Social del Proyecto.....	89
4.5.6	Número de familias beneficiadas.....	91
4.6	Flujo De Caja Social	92
	CONCLUSIONES	94
	RECOMENDACIONES.....	96
	BIBLIOGRAFÍA	98
	ANEXOS	103
	Galería de Fotos – Donaciones recibidas.....	109

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Cantidad de Desechos en kilos durante los años 2016, 2017, 2018</i>	20
Tabla 2 <i>Distribución del sexo</i>	47
Tabla 3 <i>Contribución en la nutrición de la población El Matal</i>	49
Tabla 4 <i>Opinión de la permanencia de las donaciones en la población El Matal</i>	50
Tabla 5 <i>Opciones para evitar el desperdicio</i>	51
Tabla 6 <i>Importancia de organizar los alimentos para evitar desperdicios</i>	52
Tabla 7 <i>Alternativas de uso para los alimentos en malas condiciones</i>	53
Tabla 8 <i>Aporte y participación de la población El Matal</i>	54
Tabla 9 <i>Empresa comunitaria en la población El Matal</i>	55
Tabla 10 <i>Tipo de producto desde desechos</i>	56
Tabla 11 <i>Precio del producto</i>	57
Tabla 12 <i>Diagrama de Canvas de Empresa Comunitaria</i>	65
Tabla 13 <i>Mercado Objetivo</i>	77
Tabla 14 <i>Presentación del Producto</i>	80
Tabla 15 <i>Bienes de Capital</i>	80
Tabla 16 <i>Maquinarias y Equipo</i>	82
Tabla 17 <i>Descripción del Préstamo</i>	83
Tabla 18 <i>Tabla de amortización de la deuda</i>	83
Tabla 19 <i>Costos Fijos y Variables</i>	84
Tabla 20 <i>Proyección de Donaciones a recibir Mensual (En Kilos)</i>	85
Tabla 21 <i>Resumen de Ingresos y Gastos proyectados</i>	86
Tabla 22 <i>Gasto anual por Depreciación de Activo</i>	86

Tabla 23 <i>Estado de Resultado Proyectado a cinco años</i>	86
Tabla 24 <i>Flujo de efectivo proyectado a cinco años</i>	87
Tabla 25 <i>TIR y VAN</i>	86
Tabla 26 <i>Familias Beneficiadas</i>	89
Tabla 27 <i>Flujo de Caja Social Proyectado</i>	90
Tabla 28 <i>VAN y TIR</i>	90

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Cantidad de desechos y procesados años 2016, 2017, 2018.....	20
<i>Figura 2</i> Producción de Abono orgánico Provincia de Loja vs. Producto elaborado	27
<i>Figura 3</i> Proceso detallado del lixiviado y humus de lombriz	30
<i>Figura 4</i> Proceso General del abono orgánico por lombrices	31
<i>Figura 5</i> Distribución del sexo	47
<i>Figura 6</i> Contribución económica de donaciones	48
<i>Figura 7</i> Contribución en la nutrición de la población El Matal	49
<i>Figura 8</i> Opinión de la permanencia de las donaciones en la población El Matal.....	50
<i>Figura 9</i> Opciones para evitar el desperdicio	51
<i>Figura 10</i> Importancia de organizar los alimentos para evitar desperdicios	52
<i>Figura 11</i> Alternativas de uso para los alimentos en malas condiciones	53
<i>Figura 12</i> Contribución en la nutrición de la población El Matal.....	54
<i>Figura 13</i> Empresa comunitaria en la población El Matal	55
<i>Figura 14</i> Tipo de producto desde desechos	56
<i>Figura 15</i> Precio del producto	57
<i>Figura 16</i> Plan Estratégico centro de acopio en la Parroquia El Matal.....	62
<i>Figura 17</i> Fuerzas de Potter - Centro de Acopio en Parroquia El Matal.....	63
<i>Figura 18</i> Empresa comunitaria en la población El Matal	64
<i>Figura 19</i> Misión del Centro de Acopio.....	66
<i>Figura 20</i> Visión del Centro de Acopio.....	66
<i>Figura 21</i> Flujograma General de Procesos. Empresa comunitaria	68
<i>Figura 22</i> Diseño arquitectónico del lugar de trabajo	72
<i>Figura 23</i> Estructura Organizativa de la empresa	73

<i>Figura 24</i> Diseño de promoción del producto	78
<i>Figura 25</i> Cámara de refrigeración.....	80
<i>Figura 26</i> Mesa de consolidación (Acero inoxidable).....	80

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Detalle de amortización de la Deuda.....	100
Anexo 2. Cotización.....	103
Anexo 3. Cotización mercado: Mesa de consolidación	105

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo principal realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de acopio para la distribución eficaz de los alimentos que reciben a través de donaciones los habitantes de la Parroquia El Matal en el Cantón Jama, así como también la utilización adecuada de los desechos de alimentos no aptos para consumo humano, para ser transformados en abono orgánico y posteriormente comercializados. Las consecuencias del terremoto que sufrió el Ecuador en el año 2016 fueron devastadoras, hasta la presente fecha muchas comunidades y cantones afectados reciben alimentos en calidad de donación, tal es el caso de la Parroquia El Matal, Cantón Jama, sin embargo, las donaciones no son eficazmente distribuidas y organizadas, originándose grandes cantidades de pérdidas en alimentos no aptos para el consumo humano, y a esto se une la no utilización de los desechos. Ante esta situación, es de interés para la investigadora proponer la creación de un centro de acopio donde se realicen las actividades anteriormente señaladas. La investigación es de tipo descriptivo, y se aplicó encuesta a los habitantes del sector para obtener mayor información. Como resultado la creación de un centro de acopio es muy pertinente y factible, previo análisis de todos los factores que rodean la puesta en marcha del Centro de Acopio.

Palabras claves: Factibilidad, donaciones, alimentos, abono orgánico, centro de acopio.

ABSTRACT

The main objective of this research is to carry out a feasibility study for the creation of a collection center for the efficient distribution of the food received by donations from the inhabitants of the El Matal Parish in the Jama Canton, as well as the use adequate food waste not suitable for human consumption, to be transformed into organic fertilizer and subsequently marketed. The consequences of the earthquake that Ecuador suffered in 2016 were devastating, until this date many affected communities and cantons receive food as a donation, such is the case of El Matal Parish, Jama Canton, however, donations do not they are efficiently distributed and organized, resulting in large amounts of losses in food unfit for human consumption, and this is coupled with the non-use of waste. Given this situation, it is of interest for the researcher to propose the creation of a collection center where the aforementioned activities are carried out. The research is descriptive, and a survey was applied to the inhabitants of the sector to obtain more information. As a result, the creation of a collection center is very pertinent and feasible, after analyzing all the factors surrounding the start-up of the Collection Center.

Keywords: Feasibility, donations, food, organic fertilizer, storage center.

INTRODUCCIÓN

El terremoto sufrido el 16 de abril del 2016 en Ecuador marcó un precedente en la historia del país, pues la magnitud de la tragedia trajo consigo un sinnúmero de eventualidades que luego de casi dos años deben seguir siendo superados por los habitantes y pobladores de los lugares afectados. Este es el caso de la parroquia de El Matal, una población con un aproximado de 400 familias antes del terremoto y donde actualmente han quedado aproximadamente 100 grupos familiares que luchan por superarse frente a la tragedia, ya sea desde las aportaciones de lo público como de lo privado.

El aporte del Estado ha sido fundamental en todo este proceso y sin el cual no se hubiera estabilizado nuevamente la economía de la población de El Matal y de reactivar inmediatamente los servicios públicos básicos; asimismo en lo privado, empresas y grupos de organizaciones avocaron sus esfuerzos por dar una esperanza en aquellos momentos en los que la situación y la demanda se incrementaba enormemente y donde su ayuda se articuló con el sector público a favor de las poblaciones afectadas.

Luego de varios meses de intenso movimiento social y político, se hizo una evaluación y se verificó que primeramente requiere que la reactivación económica provenga de los mismos afectados, conciliando sus capacidades con la generación de valores agregados en los procesos productivos del sector; es así, que esta investigación permitirá establecer un modelo de negocios desde una empresa comunitaria para la dotación de alimentos a los más necesitados y generando un proceso de transformación de los desperdicios alimenticios a fin de establecer un mecanismo de ingresos sustentables para las familias que voluntariamente quieran apoyar la misma y, vean en ella una fuente de trabajo.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

A raíz del terremoto acontecido en Ecuador el 16 de abril de 2016 con epicentro en Pedernales – Provincia de Manabí y que afectó a gran parte de la zona costera en la misma provincia, quedó de manifiesto las necesidades frente a desastres naturales de las que son susceptibles estas comunidades y del nivel de vulnerabilidad de su población. La Parroquia de El Matal, venía siendo visitada por varios grupos de ayuda social, que a título personal daban donaciones previas a la tragedia, pero que con este suceso se acrecentaron y se compartieron con los más necesitados. A partir de las contribuciones solidarias recibidas en dicho momento de crisis, una proporción de las mismas se ha convertido en planes de ayuda y contribución social de forma permanente.

Una de las comunidades beneficiadas de estas iniciativas que se han mantenido en el tiempo fue la parroquia El Matal ubicada en el Gobierno Autónomo Descentralizado de Jama, Provincia de Manabí. Dichas iniciativas sostenidas hasta la fecha actual consiste en donaciones de diferentes tipos de alimentos para los habitantes más necesitados. Los alimentos son donados por varias instituciones privadas y ONGs, y estos son recibidos y entregados a su vez por la coordinación de la comunidad.

Sin embargo, debido a que muchos de estos alimentos son vegetales y frutas, significativa parte de la donación, luego del transporte, no es apto para el consumo humano teniendo que ser desechado. Actualmente la comunidad no cuenta con alternativas ni el conocimiento necesario para optimizar la ayuda recibida de una manera sostenida ni con el tratamiento adecuado que se le debe dar a los residuos sólidos para poder generar valor agregado desde estos desperdicios.

Tabla 1 Cantidad de Desechos en kilos durante los años 2016, 2017, 2018

	DESECHOS (KG)	PROCESADOS (KG)	TOTAL
2016	121.376,50	225.413,50	346.790,00
2017	171.661,05	140.449,95	312.111,00
2018	69.358,00	46.238,67	115.596,67

Elaborado por: La Autora, 2018

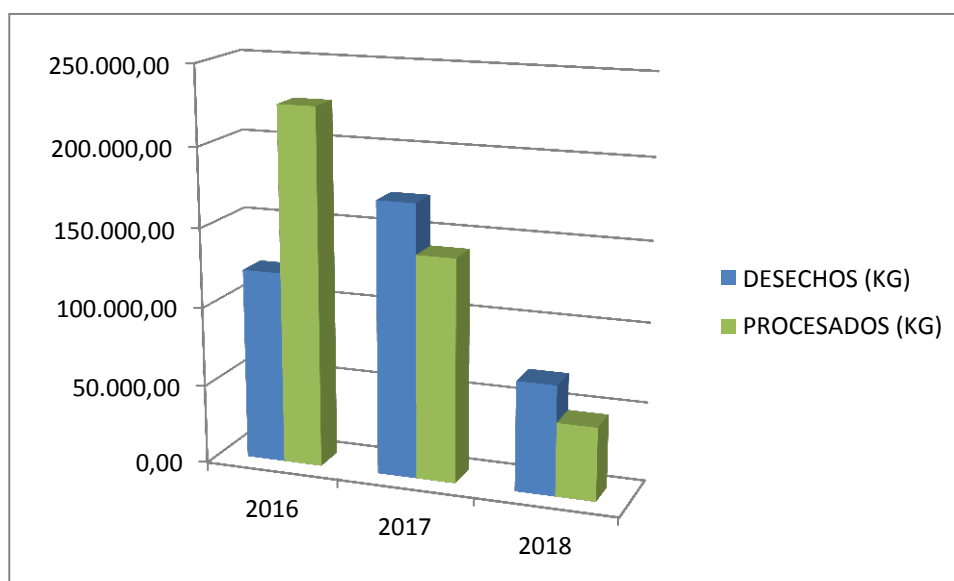


Figura 1 Cantidad de desechos y procesados años 2016, 2017, 2018

Alineando la problemática anteriormente descrita a los objetivos del Estado mediante instrumentos de administración pública y económica, se tiene que uno de los objetivos planteados en el Plan Nacional del Buen Vivir enfoca sus esfuerzos en la soberanía alimentaria del país. Amparado además en la Constitución del Ecuador, el artículo 281 señala que:

La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente. (Senplades, 2014).

El artículo 282, en cambio, faculta al Estado normar el uso y acceso a la tierra bajo principios sociales y ambientales; prohíbe el latifundio y la concentración de la tierra, así como el acaparamiento o privatización del agua y sus fuentes (Senplades, 2014).

El presente trabajo se presenta entonces como una alternativa viable y realizable que servirá de instrumento de administración de los kilogramos recibidos en alimentos en la Parroquia El Matal para brindar optimización y sostenibilidad al proyecto, además de ofrecer alternativas de gran aporte social y económico relacionado con el tratamiento de los desperdicios de alimentos para beneficio de la comunidad y sus habitantes.

1.2. Formulación de problema

¿Resultaría factible la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en el cantón Jama?

1.3. Sistematización del problema

Para sistematizar el problema es necesario plantear las interrogantes más relevantes originadas del problema formulado.

- ¿Cuáles son las características actuales de los alimentos recibidos mediante donaciones en la parroquia El Matal?
- ¿Cuál sería el proceso más adecuado para optimizar la cadena de valor de los alimentos recibidos?
- ¿Cómo determinar la demanda potencial de abono orgánico que se obtendría con los desechos de los alimentos perecibles?
- ¿Cuáles serían los estudios evaluativos necesarios que se ajusten a las necesidades de la parroquia El Matal?

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

- Elaborar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en la parroquia El Matal cantón Jama provincia de Manabí.

1.4.2. Objetivos específicos

- Determinar las características actuales de los alimentos recibidos mediante donaciones en la parroquia El Matal.
- Diseñar el sistema de distribución más adecuado para los alimentos recibidos por donación.
- Elaborar un estudio de mercado que permita fijar la demanda de abono orgánico.
- Establecer los estudios técnicos, económicos y sociales que se ajusten a las necesidades de la parroquia el Matal.

1.5. Justificación de la investigación

La parroquia el Matal se beneficiará significativamente mediante un asesoramiento técnico y administrativo para solucionar los inconvenientes de desperdicios generados por los alimentos perecibles que no están aptos para el consumo humano, pero de los cuales se pueden generar subproductos logrando así el aprovechamiento total de las donaciones recibidas, a más de brindar a la comunidad las alternativas adecuadas para la capacitación y el emprendimiento.

El presente proyecto dará sostenibilidad a la iniciativa social y también ofrecerá a los habitantes los conocimientos necesarios para dedicar sus esfuerzos a nuevas actividades productivas para el mejoramiento progresivo de su calidad de vida. Este objetivo puede ser conseguido mediante las alternativas que sirvan para dar uso a los desperdicios de alimentos

entre los cuales es posible mencionar la elaboración de abono orgánico que se puede usar en actividades de agricultura o la lombricultura, que constituye uno de los insumos básicos para el proceso productivo en la piscicultura.

1.6. Delimitación o Alcance de la investigación

1.6.1. Delimitación

Campo: Beneficiarios de los alimentos recibidos en donación de la parroquia

Área: Comercial

Período temporal: Agosto – Diciembre 2017

Marco Espacial: Parroquia El Matal, Cantón Jama - Provincia de Manabí.

1.6.2. Alcance

La investigación será realizada en la parroquia El Matal, en el cantón Jama provincia de Manabí durante el año 2017.

1.6.3. Limitación

Sera decisión de la interesada llevar a cabo el plan de implementación de la compañía con los procesos diseñados.

El estudio de factibilidad brindará los resultados de interés bajo el supuesto teórico que los niveles de donación de alimentos perecibles no disminuya significativamente en la Parroquia El Matal, Cantón Jama provincia de Manabí.

1.7. Idea a defender

Mediante la implementación de una empresa dedicada al almacenamiento, distribución y tratamiento de alimentos perecibles en la parroquia Jama se podrá optimizar el acopio, almacenamiento y distribución de los alimentos recibidos en donación en dicha parroquia.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco referencial

2.1.1. Antecedentes referenciales

Cordovillo (2015), en su tesis denominada “Diseño de un plan de Marketing basado en Fundraising para satisfacer las necesidades del banco de alimentos, institución sin fines de lucro de obtener más benefactores y voluntarios para la gestión de ayuda social”, tuvo como objetivo impulsar dicha actividad para contar con más benefactores y concluye que el banco de alimentos debe tener un documento estándar para manejar el control de los alimentos, número de familias beneficiarias y su fidelización, además de un estudio de mercado para saber sobre nuevos benefactores y los beneficios que se pueden obtener (Cordovillo, 2015).

De igual forma Varela (2017), en su estudio “El compost, o cómo convertir tus residuos orgánicos en abono natural”, concluye que aumentar la tasa de reciclado de los residuos orgánicos es una estrategia necesaria para conseguir las metas europeas 2020-2030. Y sin duda, su correcta implantación redundará en una mejor separación del resto de residuos, el compost de forma sencilla produce un abono orgánico de buena calidad que puede aplicarse en plantas de interior o huertos, sin necesidad de comprar fertilizantes químicos. Además el compost presenta otro valor añadido frente a ellos, ya que mejora la estructura de la tierra al aportar materia orgánica.

Los bancos de alimentos nacen como una necesidad de subsistencia en hogares de escasos recursos frente a la realidad de desperdicio de comida en los restaurantes y comedores de altos estratos socioeconómicos donde los márgenes de calidad y exactitud no permiten al personal de cocina hacer uso de piezas estéticamente defectuosas a pesar que sean

completamente propicias para el consumo humano. La primera iniciativa sistemática se dio en Estados Unidos en la década de los setenta y a partir de entonces el modelo ha venido desarrollándose en muchos países. En el Ecuador las ONG e Instituciones Eclesiales fueron las primeras en adoptar dicho modelo para beneficio de una comunidad específica y delimitada a un lugar geográfico que presente necesidades de alimentación entre los estratos más pobres de sus habitantes.

En cuanto a los antecedentes económicos de dichas zonas que por lo general coinciden con sectores rurales del Ecuador, el desempeño del sector agropecuario en los últimos años está siendo impulsado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) como son: Plan Semillas de Alto Rendimiento², Programa de Reactivación Cafetalera del Ecuador y Programa de Reactivación del Sector Cacaotero Ecuatoriano, entre otros, cuyas estrategias han impulsado la productividad agrícola para el mejoramiento tecnológico en la producción de los cultivos; acceso a los factores de la producción y competitividad en los mercados con un precio justo y digno para el buen vivir del agricultor ecuatoriano. Por ello, la participación del sector Agropecuario a la Economía Nacional del Ecuador representó en los últimos cuatro años (2011-2014) un 8% en cuanto al PIB no petrolero, incrementando su representatividad con un aporte de un 10% durante el mismo período de años. (Banco Central del Ecuador, 2015)

2.1.2. Tendencias de la industria de lombricultura en el Ecuador.

Según Cajal (2017), la lombricultura en Ecuador es una reciente apuesta económica de las autoridades agrícolas de este país, para mejorar la producción, es una técnica biotecnológica que se utiliza para reciclar todo desecho orgánico en suelo fértil y apto para el cultivo. Consiste en utilizar a las lombrices de forma intensiva en un espacio limitado con miras a la producción de humus.

De esta forma se convierte a la lombriz en un agente transformador de la materia orgánica en humus, al margen de las condiciones climáticas. El humus a su vez tiene la capacidad de regenerar los suelos para otros cultivos, pueden llegar a vivir 15 años y se pueden reproducir a partir de los tres meses. Son animales que no se enferman y son extremadamente limpios. El proceso de conversión es el siguiente: con un gramo de alimento, una lombriz el 40% lo destina a regenerar su propio organismo y el 60% se transformará en humus. En lo que refiere a Ecuador, la lombricultura se evidencia justo en la mayor parte de provincias de la sierra.

En las provincias de la Sierra, están las mayores instalaciones y tamaño de los productores, las provincias de Pichincha, Tungurahua, Chimborazo y Loja, en los cuales la mayoría de productores trabaja gracias al financiamiento por fondos extranjeros que les ha posibilitado llegar en parte a la tecnificación del proceso de cosecha y ensacado.

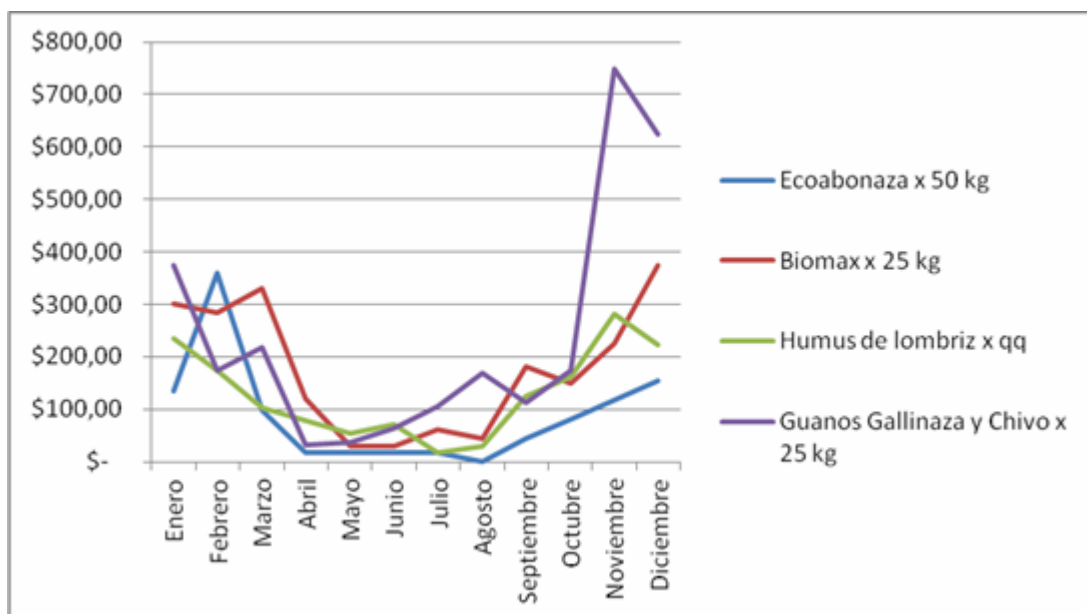


Figura 2 Producción de Abono orgánico Provincia de Loja vs. Producto elaborado
Fuente: Plan de Negocios, Loja (2013)

En el resto de provincias, en la zona de la sierra se ven productores pequeños, los cuales consumen su propia producción y en ciertos casos la venden a sus vecinos. El humus, que es el material orgánico 100% natural, es comercializable principalmente en viveros.

Actualmente en Ecuador, algunos sectores que ya están usando la lombricultura para mejorar sus cultivos son: el cultivo del banano, limón y cacao entre otros. En la actualidad, en la Península de Santa Elena, solamente existen dos grandes productores de humus que son: Manuel Navia y Conservera Guayas.

Recientemente, el humus se vende también en viveros, donde agricultores y particulares pueden obtener un material de gran calidad para sus intereses botánicos. Actualmente hay una empresa que aconseja sobre el manejo de la lombricultura en Ecuador, ésta sugiere que la sobrepoblación de Lombrices puede destinarse al alimento de codornices, pollitos y otras aves de corral.

Para la Organización Ballenita Si (2012), la lombricultura en Ecuador es una apuesta que tiene menos de veinte años; esta modalidad viene en expansión desde países del primer mundo. Con los desechos orgánicos o bien se obtiene humus que se reincorpora a la tierra o bien se puede convertir en biomasa. Para que esta industria crezca se requiere tener una mentalidad abierta y que los agricultores tengan la posibilidad de acceder a estos conocimientos y financiamiento.

- **Usos y beneficios**

La lombricultura es una actividad basada en criar a una especie domesticada de lombriz (*Eisenia foetida*) como una herramienta de trabajo, obteniendo como resultado vermicompost o lombricompuesto, carne y harina de lombriz.

La lombricultura se puede aplicar en varios ámbitos, principalmente con sentido de responsabilidad hacia el medioambiente que reciclan sus residuos domésticos, de cocina y jardín.

Entre los beneficios de la lombricultura a nivel local se puede citar:

1. Permite reciclar los desechos orgánicos de cada núcleo familiar hasta en un 60%.
2. Es una actividad con muy bajo costo de iniciación.
3. Se puede desarrollar a nivel familiar.
4. En conjunto, las ciudades disminuyen los costos de transporte de desechos a su lugar de disposición final (vertederos, rellenos sanitarios, etc.).
5. Los niños crecen entendiendo y practicando el proceso de reciclaje.
6. Se elimina la necesidad de comprar nutrientes químicos como abonos para jardines y huertos.
7. Posibilita la creación de ingresos extra al vender el humus como producto final.

- **Productos obtenidos por la lombricultura**

El humus como abono natural se obtiene de la digestión que hacen las lombrices de la materia orgánica; "es el mejor fertilizante que existe, no contiene sustancias químicas y genera vida en el suelo, al que aporta millones de bacterias que lo hacen más fértil y sano" (EFE, 2016).

Además, "regula el PH del suelo, lo descontamina, no huele y no aloja parásitos perjudiciales, sino millones de bacterias beneficiosas para el terreno, zinc, hierro, plomo, boro, magnesio, manganeso, siete veces más de nitrógeno que el estiércol, seis más de potasio y cinco más de fósforo" (EFE, 2016).

Las lombrices se reproducen "de forma exponencial", no se escapan mientras tengan comida, viven casi quince años, a los dos años y medio se empiezan a reproducir -preferentemente con una humedad del 70 o el 80 por ciento y a

temperaturas que oscilan entre los 12 y los 28 grados- y ponen un huevo cada semana.

- **El microempresario emprendedor**

Es una persona organizada y dirige un negocio asumiendo los riesgos con la esperanza de lograr una utilidad. Es importante destacar que el microempresario debe estar preparado para ejecutar muchas tareas cuando inicie con su nuevo negocio. Debe contar con ciertas destrezas técnicas dependiendo del tipo de producto o servicio que ofrecerá. Deberá poseer conocimientos básicos al menos de comercialización, producción, finanzas, manejo de personal y administración.

En el caso de la producción de lixiviado o humus de lombriz, es un emprendimiento de muy pocos recursos económicos y buenos ingresos. El proceso se describe a continuación:

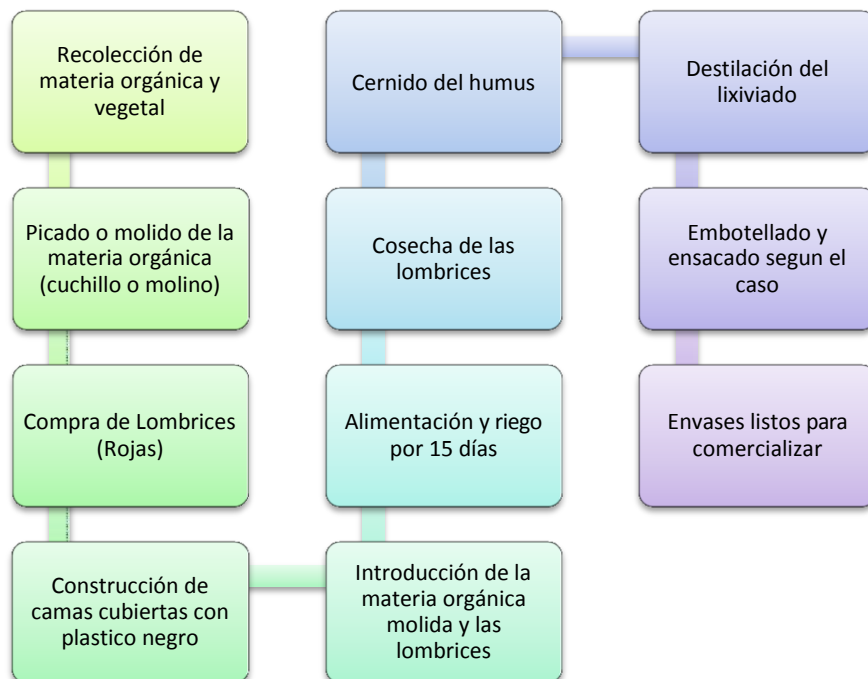


Figura 3 Proceso detallado del lixiviado y humus de lombriz
Elaborado por: La autora, 2018

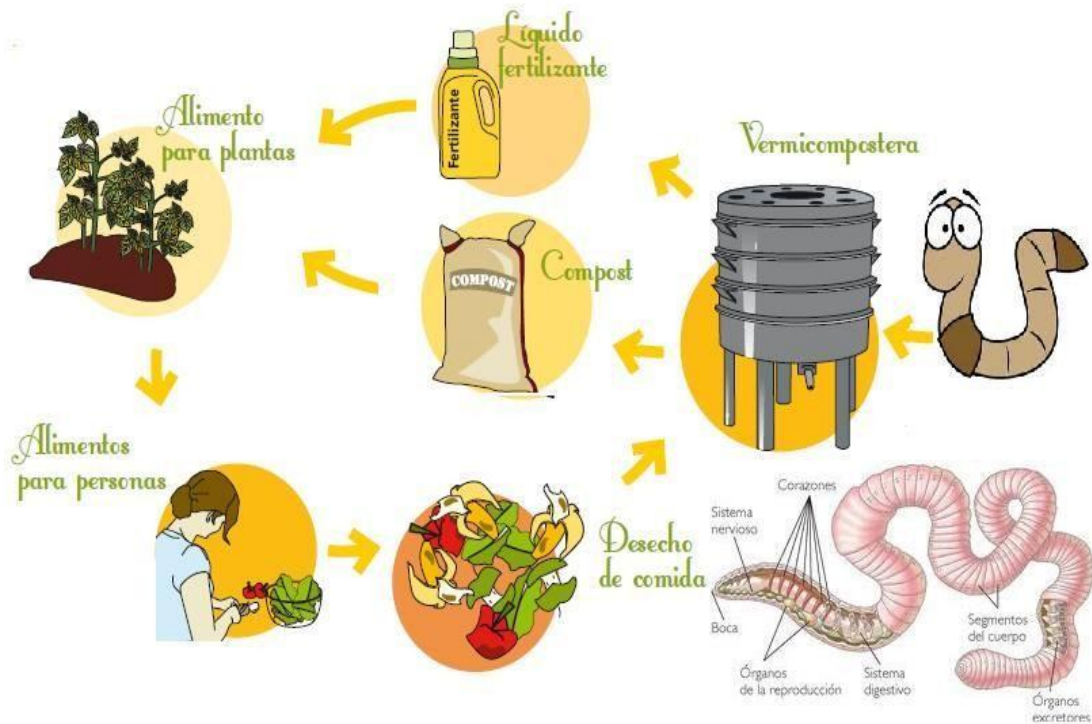


Figura 4 Proceso General del abono orgánico por lombrices
 Fuente: <https://goo.gl/images/Uc3Vjp>

2.1.3. Estudio de factibilidad

Para iniciar un proyecto, se debe contar con varios instrumentos y herramientas que permitan hacer un pre evaluación o una proyección sobre los resultados que se obtendrían en la ejecución del mismo. Es así que se basan en la teoría de la factibilidad, que abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos, (...) la factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados (Navarro, 2017, p. 1).

Respecto al estudio de factibilidad se han dado distintos conceptos, sin embargo para Lojano (2014) el Estudio de Factibilidad:

Es un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos, en atención a las necesidades que pueda tener una institución o grupo social en un momento determinado. Con

base en las diversas concepciones, el proyecto factible se desarrolla a través de las siguientes etapas: el diagnóstico de las necesidades, el cual puede basarse en una investigación de campo o en una investigación documental, planteamiento y fundamentación teórica de la propuesta; el procedimiento metodológico, las actividades y recursos necesarios para su ejecución y el análisis de viabilidad o factibilidad del proyecto (económica, política, social, entre otros) y la posibilidad de ejecución. (Lojano, 2014, p. 16)

La factibilidad puede ser clasificada en: Operativa, Técnica y Económica. También se consideran la parte legal y ambiental.

Componentes de un estudio de factibilidad

Según Navarro (2017):

El estudio incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo lógico de alto nivel del sistema actual (si existe). A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de éstas, diferentes tipos de factibilidades (...) entre las que se encuentran: la técnica que indica si existe o está al alcance la tecnología necesaria para el sistema; la económica que muestra la relación de costo-beneficio; la operacional u organizacional: si el sistema puede funcionar en la organización. (Navarro, 2017, p. 2)

Por otra parte, el estudio de factibilidad, es una actividad que es ejecutada por los analistas de sistemas de manera organizada, consumiendo aproximadamente entre un 5% y un 10% del costo estimado total del proyecto, donde su elaboración variara dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar (Navarro, 2017).

Objetivos de un estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad debe conducir a una decisión completa e inequívoca del proyecto a través de estudios de mercado, definiendo escalas, ubicando instalaciones y considerando la tecnología disponible. Es necesario de igual manera determinar el nivel de inversión requerido y los costos de en la operación, a través del cálculo de ingresos y egresos, evaluar el financiamiento y los compromisos del proyecto; definición de términos de contrato y documentos de licitación para la obra civil principal y complementaria; aprobación del proyecto para cada autoridad ambiental y de planificación, de ser necesario; aplicación de estándares de evaluación económica, social y ambiental. (Fajardo, 2017, p. 21). Todo lo anterior destaca la importancia de un conjunto de pasos planificados que conllevan la preparación para la puesta en marcha de un proyecto de factibilidad.

Del estudio de factibilidad se puede esperar el abandono del proyecto por no encontrarlo suficientemente viable, conveniente u oportuno; o mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo en cuenta las sugerencias y modificaciones de las alternas fuentes de financiación, o de funcionarios estatales de planeación en los diferentes niveles, nacional, sectorial, regional, local o empresarial. En consecuencia, los objetivos de cualquier estudio de factibilidad se pueden resumir en los siguientes términos:

- Verificación de la existencia de un mercado potencial o de una necesidad no satisfecha.
- Demostración de la viabilidad técnica y la disponibilidad de los recursos humanos, materiales, administrativos y financieros.

- Corroboración de las ventajas desde el punto de vista financiero, económico, social o ambiental de asignar recursos hacia la producción de un bien o la prestación de un servicio.

2.1.4. Modelo de oferta y demanda

El modelo de oferta y demanda describe cómo los precios varían como resultado de un equilibrio entre la disponibilidad del producto a cada precio (oferta) y los deseos de aquellos con poder adquisitivo en cada precio (demanda), dando lugar al excedente del consumidor y al excedente del productor.

Las cuatro leyes básicas de la Ley de la oferta y la demanda son:

- Si la demanda aumenta y la oferta se mantiene sin cambios, habrá escasez del producto o servicios, lo que lleva a un precio de equilibrio más alto ya que los productores podrán subir el precio.
- Si disminuye la demanda y la oferta se mantiene sin cambios, habrá superávit del producto o servicios, por lo que lleva a un precio de equilibrio más bajo ya que los productores deberán bajar precios por la competencia.
- Si la demanda se mantiene sin cambios y la oferta aumenta, habrá superávit del producto o servicios, por lo que lleva a un precio de equilibrio más bajo ya que los productores deberán bajar precios por la competencia.
- Si la demanda se mantiene sin cambios y disminuye la oferta, habrá escasez del producto o servicios, lo que lleva a un precio de equilibrio más alto ya que los productores podrán subir el precio.

2.1.5. Gestión empresarial

Rivera & Hernández (2015) refieren a Porter, indicando lo siguiente “el mercado o el segmento no son atractivos dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de

franquear por nuevos participantes, que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado” (p. 214).

La primera fuerza conlleva a evaluar la segunda y aquella que tiene relación con las otras cuatro fuerzas, al respecto Rivera & Hernández (2015) señalan que:

Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos. (p. 214)

En relación al poder de negociación que tengan los proveedores en el mercado, esto se verá influenciado por la organización gremial que tengan tales proveedores, ya que esto influye en el poder que manifiesten de imponer sus condiciones de precio, tamaño, calidad, cantidad, entre otros aspectos.

De igual manera Rivera & Hernández (2015), refieren a Porter y señalan respecto al poder de negociación de los clientes que:

Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, el producto no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. (p. 215)

En cuanto a la amenaza de ingreso de productos sustitutos, un mercado no se muestra atractivo cuando existen productos sustitutos o potenciales. “La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos

reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria” (Rivera & Hernández, 2015, p. 215).

2.1.6. Diagrama CANVAS

Para definir el modelo de negocio de una empresa o proyecto se suele utilizar el denominado Modelo CANVAS, desarrollado por Alexander Osterwalder y que trata de hacer que el proceso de desarrollo de un nuevo modelo de negocio contemple todos los aspectos claves que la futura organización ha de tener en cuenta viéndolos de forma integrada en un gráfico (EOI, 2012, p. 1). El modelo se divide en 9 módulos o secciones básicas que reflejan la lógica que sigue una empresa para generar los ingresos y que cubren las principales áreas de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica.

Análisis de los bloques

- Segmentos de clientes.

En este bloque se definen los diferentes grupos de personas o empresas a las que se va a dirigir la actividad de la empresa, el segmento o segmentos de mercado a los que se ofrecerán los productos o servicios de la empresa.

- Propuesta de valor.

Básicamente, es definir aquello que hará que un cliente nos elija y que será una mezcla de distintos elementos cualitativos y cuantitativos que atienden a las necesidades de ese segmento. Aspectos de un producto o servicio que pueden generar valor pueden ser el diseño, el precio, la accesibilidad, la rapidez de servicio, la marca, las funcionalidades, la posibilidad de personalización, etc.

- Canales de distribución.

En este bloque se debe reflejar la manera en que se piensa dar a conocer el producto o servicio, distribuirlo o venderlo. Describe la manera en la que la compañía piensa comunicar con los segmentos de clientes definidos en el primer bloque y les hará entrega de sus productos o servicios.

- Relación con los clientes.

Describe los tipos de relaciones que la compañía establecerá con los diferentes segmentos, que pueden variar desde nivel personal hasta automatizado e incluso contemplar la creación de comunidades de usuarios o la co-creación de contenidos, como en el caso de muchos portales web (You Tube, Idealista, Infojobs, etc.).

- Fuentes de ingreso.

Evidentemente, este es un bloque muy crítico. Se debe describir cómo se piensa conseguir los ingresos que justifican la existencia de la empresa. Estas fuentes de ingreso pueden ser diferentes para los distintos grupos de clientes: pago de cuotas, licencias de uso, servicios postventa, venta de productos o servicios, préstamos, honorarios, publicidad, etc.

- Recursos claves.

En este bloque deben definirse los recursos fundamentales para que el negocio genere el valor previsto y pueda sobrevivir en el mercado. Estos recursos pueden ser: físicos (si se necesitara unas instalaciones o maquinarias concretas, intelectuales (patentes, conocimientos específicos, etc.), humanos (personas que se necesitarán, tanto en número como en perfil) y financieros (dinero, financiación, líneas de crédito...). Es posible que algunos de estos recursos deban alquilarse, en vez de tener que adquirirlos, y habrá que tenerlo en cuenta en esta definición.

- Actividades claves.

Cuáles son las acciones que vas a llevar a cabo para que tu modelo de negocio funcione. Normalmente, serán de tres tipos: de producción, de solución de problemas y de red o plataforma (web, software, red de distribución, etc.)

- Asociaciones claves.

En este bloque se recogerán las alianzas que permitirán que el negocio funcione, por ejemplo acuerdos con proveedores o distribuidores, acuerdos con competidores y con no competidores, joint ventures, etc. Cualquier alianza clave deberá aportar valor a la propuesta de negocio.

- Estructura de costes.

Se deben reflejar aquí los costes necesarios para poner en marcha la idea. Sólo se deberán recoger los más importantes.

2.1.7. Principios de la economía popular y solidaria y sus antecedentes en Ecuador

Entre los principios de la economía popular y solidaria establecidos en la ley se destacan:

- La búsqueda del Buen Vivir y el bienestar común.
- La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales.
- El comercio justo y el comercio ético y responsable.
- La equidad de género.
- El respeto a la identidad cultural.
- La autogestión.

- La responsabilidad social y ambiental.
- La solidaridad y rendición de cuentas.
- La distribución equitativa y solidaria de los excedentes.

Los cambios en la estructura organizacional actual del gobierno. Los nuevos ministerios creados y como las funciones de los mismos se han segregado y ampliados. Actualmente el organigrama del estado se presenta de la siguiente forma:

La filosofía con la que el actual gobierno ecuatoriano está ejecutando las planificaciones proviene desde el Plan Nacional del Buen Vivir. Por ello es preciso hacer una revisión del mismo.

El PNBV acuña finalmente varios objetivos perseguidos por el actual régimen. El octavo objetivo es el que más relación guarda con la presente propuesta de negocio y aquel del que más ventaja se puede obtener es el relacionado con la consolidación del sistema económico, social y solidario, de forma sostenible. Este objetivo hace hincapié en la necesidad de la revisión y reformulación del sistema económico mundial, iniciado por la economía local propone la implantación de la población sobre los capitales.

Una de las propuestas más emblemáticas de este objetivo para ser usado como medio de cumplimiento es la redistribución de la riqueza. Logrando la inclusión económica y social de una proporción muy considerable de la población.

2.1.8. Marketing

Un plan de marketing es esencial para el correcto funcionamiento de cualquier negocio y la comercialización eficaz y rentable de cualquier producto o servicio. (Muñoz & Navarro, 2015, p. 6). Un plan de marketing bien elaborado cuenta con las siguientes utilidades: Sirve de mapa para la puesta en marcha de la estrategia, es útil para el control de

la gestión, informa a los nuevos participantes de su papel en la realización del plan y el logro de los objetivos; permite obtener recursos para la realización del Plan; Estimula la reflexión del mejor empleo de los recursos limitados; ayuda a la hora de asignar responsabilidades, tareas y definir plazos.

2.1.9. El emprendedor

Es una persona organizada y dirige un negocio asumiendo los riesgos con la esperanza de lograr una utilidad. Es importante destacar que el microempresario debe estar preparado para ejecutar muchas tareas cuando inicie con su nuevo negocio. Debe contar con ciertas destrezas técnicas dependiendo del tipo de producto o servicio que ofrecerá. Deberá poseer conocimientos básicos al menos de comercialización, producción, finanzas, manejo de personal y administración.

2.2.9 Evaluación Social de Proyectos

Un proyecto es la fuente de costos y beneficios que ocurren en distintos períodos de tiempo. Es decir, un proyecto combina insumos, combinarlos y transformarlos para venderlos a un valor que exceda, lo más posible, el valor pagado por los insumos utilizados (Fontaine, 2011, p. 1).

Por lo tanto, la evaluación social de proyectos compara sus costos y beneficios económicos con el objetivo de emitir un juicio sobre la conveniencia de ejecutar dichos proyectos en lugar de otros.

Al considerar la evaluación social de proyectos es necesario entender cuál es el sentido de la intervención pública en general y de la inversión pública en privado. El decisor público debe velar que cada inversión contribuya a optimizar el máximo aporte al bienestar de la sociedad en su conjunto, por lo que debe incluir todos los beneficios y costos que un

proyecto específico tiene para la sociedad. En otras palabras, interesa saber el efecto que el proyecto produce en el bienestar de la sociedad, debido a la mayor disponibilidad de bienes y servicios, así como por la utilización de factores productivos e insumos (Rosa Aguilera, 2011).

Las inversiones públicas, por su importancia cuantitativa y por su naturaleza, requieren ser evaluadas con la mayor solvencia posible entregando información oportuna, relevante y confiable a las autoridades que tienen la responsabilidad de decidir sobre ellas. Desde un punto de vista conceptual y formal existen notorias igualdades, y asimismo diferencias, entre los métodos y técnicas utilizados entre la evaluación privada y la evaluación social de proyectos.

La evaluación privada considera como beneficios y costos relevantes solo aquellos que recaen en el inversionista y que tienen efectos en sus beneficios (ingresos) y su riqueza, expresados en términos monetarios. Por otro lado, dado que los beneficios y costes, generados por el proyecto, se distribuyen en el tiempo y que los diferentes agentes económicos poseen preferencias temporales que se expresan en el mercado, cantidades iguales distribuidas en el tiempo no tienen el mismo valor presente y por lo tanto, deben ser descontadas para sean sumadas y comparadas. A efectos de la evaluación privada, las inversiones y los flujos de efectivo de ingresos y costos se valorizan a precio de mercado y la tasa de descuento que se aplica es la tasa de costo de capital relevante para el inversionista.

Considerando entonces, que el uso de precios de mercado no permite estimar adecuadamente los beneficios y los costos para la sociedad en su conjunto, se deben emplear los precios sociales o sombra dada las imperfecciones de algunos mercados, bien sea por la intervención estatal, la existencia de bienes públicos o externalidades, o la ausencia de mercados para ciertos bienes y servicios.

Una vez determinados los precios sociales o sombra para la sociedad, se debe estimar la tasa de actualización relevante para la comunidad. “La tasa de descuento adecuada para los proyectos privados es la tasa de interés del mercado (...); pero dado que, el costo marginal para la sociedad en su conjunto no es igual que el costo de marginal de capital del inversionista, se debe aplicar una tasa social de descuento” (Fontaine, 2011, p. 43), que en el caso del Ecuador actualmente se ubica en el 12% (SENPLADES, 2017, p. 1).

Por su parte, hay determinados costos y beneficios que en la evaluación social de proyectos deben ser calculados de forma exógena a quienes promueven el negocio. El trabajo, la divisa y el tiempo son las variables donde el uso de los valores de mercado puede conducir a errores significativos; por ende, los principales valores sociales a estimar corresponden al valor social del trabajo, el valor social de la divisa, y el valor social del tiempo.

2.2. Marco legal

2.2.1. Ley de economía popular y solidaria

Art. 1 de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, aprobada en 2011, la define como “una forma de organización económica en la que sus integrantes se unen para producir, intercambiar, comercializar, financiar, y consumir bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades y generar ingresos (...)” (LOEPS, 2011).

El Art. 283 de la Constitución establece que “el sistema económico es popular y solidario (...). Propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado (...) y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir”. (Constitución de la República del Ecuador, 2011).

2.3. Marco conceptual

- **Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto

- **Logística**

La logística es el conjunto de actividades que realiza una empresa para llevar a cabo su organización, producción y distribución tanto de productos como de información.

- **Matriz productiva**

La matriz productiva de un país debe estar basada en la industrialización de sus productos naturales, en la transformación para que contengan valor agregado. Eso generará desarrollo, bienestar y progreso.

- **Fitosanitario**

Mezcla de sustancias destinadas a prevenir la acción de, o destruir directamente, insectos (insecticidas), ácaros (acaricidas), moluscos (molusquicidas), roedores (rodenticidas), hongos (fungicidas), malas hierbas (herbicidas), bacterias (antibióticos y bactericidas) y otras formas de vida animal o vegetal perjudiciales para la salud pública y también para la agricultura

- **Zoosanitario**

Es el Certificado extendido por una entidad competente del país de origen, en el que se hace constar el buen estado sanitario de las mercancías de origen animal en él consignadas.

- **Humus**

El humus es la sustancia compuesta por ciertos productos orgánicos de naturaleza coloidal, que proviene de la descomposición de los restos orgánicos por organismos y microorganismos descomponedores (como hongos y bacterias). Se

caracteriza por su color negrozco debido a la gran cantidad de carbono que contiene. Se encuentra principalmente en las partes altas de los suelos con actividad orgánica. Los elementos orgánicos que componen el humus son muy estables, es decir, su grado de descomposición es tan elevado que ya no se descomponen más y no sufren transformaciones considerables.

- **Lixiviado**

Es un fertilizante ecológico resultante de las transformaciones bioquímicas y microbiológicas que sufren los residuales sólidos orgánicos, durante el proceso de ingestión y digestión por parte de las lombrices de tierra californianas. Este se obtiene mediante un proceso biotecnológico transformándolo en un líquido orgánico de excelente calidad para mejorar y nutrir los suelos gracias a su alto contenido de ácidos húmicos fácilmente asimilables por los cultivos.

- **Productividad**

Medida que relaciona la producción y los costes en que se incurre para alcanzarla.

- **Productos Manufacturados**

Bienes que se obtienen a partir de la transformación de materias primas.

- **Mercados Emergentes**

Mercados financieros, normalmente en crecimiento, de aquellos países que aún no han alcanzado la consideración de mercado.

- **Monocultivo**

En agricultura se denomina monocultivo a solo plantar un tipo de planta en todo el terreno disponible.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño de la investigación

La investigación fue de tipo descriptiva porque mediante la recopilación y análisis de la realidad en la zona geográfica indicada se presentó los sustentos metodológicos apropiados que justifiquen la problemática planteada.

3.2. Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es de tipo mixto, ya que se utiliza tanto el cualitativo como el cuantitativo. En enfoque mixto permite llevar a cabo observaciones y evaluaciones del problema de estudio, al mismo tiempo se proponen nuevas ideas o sugerencias partiendo de las observaciones, para modificar o aclarar situaciones actuales. Dicho enfoque se estructuró de esta forma ya que se necesitó recopilar información de fuente primaria que especifique la realidad de los habitantes de la comunidad. Dichos datos pueden ser de carácter estrictamente numérico como cualidades relacionados a la percepción sobre una idea o iniciativa planteada mediante el presente proyecto.

3.3. Método, técnica e instrumentos

- Encuesta: que se direccionó a una muestra de la población que se benefició de la presente iniciativa, recopilando información de corte mixto y usando un formulario tanto de preguntas con respuestas exactas como percepciones de acuerdo a la escala de Likert.
- Entrevista: incluye entrevista al presidente de la comuna.
- Observaciones: Para determinar las características o el estado actual de los alimentos recibidos como donaciones.

3.4. Población y muestra

La población objetivo fue tomada según datos del último censo publicado en la página oficial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), con respecto a la cantidad de población de la parroquia rural El Matal, cantón de Jama en la provincia de Manabí. La población delimitada se forma por 1.500 habitantes aproximadamente. De dicha población una muestra será seleccionada mediante la siguiente fórmula y parámetros:

Nivel de confianza: 95%

Margen de error: 5%

P: 0.5

Q: 0.5

N: 1500

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

De donde se obtiene un tamaño de muestra de n=306

3.5. Presentación y análisis del resultado de encuestas

Según el tamaño estimado para el cálculo de la muestra que se determinó en puntos anteriores, se procedió a realizar el levantamiento de la encuesta a los habitantes de la parroquia Jama ubicada en la provincia de Manabí mediante la realización de 10 preguntas de respuesta cerrada usando la metodología de escala de Likert. Los resultados de la misma se detallan a continuación.

Se hace una distribución de la población según su género, y se obtiene el siguiente

resultado:

Tabla 2 *Distribución del sexo*

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Masculino	129	42%
2. Femenino	177	58%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

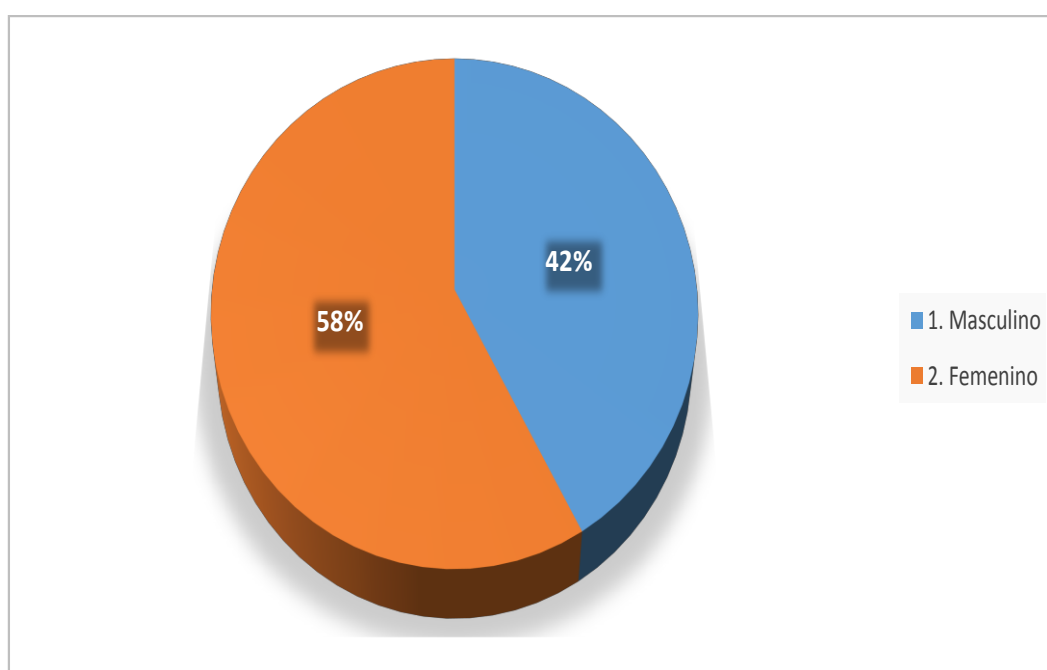


Figura 5 Distribución del sexo

Fuente: Encuesta realizada, 2017

De acuerdo a los resultados mostrados en la Figura 4 y tabla anterior, la mayor proporción de la muestra encuestada está representada por el sexo femenino siendo este un 58% del total a encuestar, mientras que un 42% está representado por el sexo masculino.

Pregunta 1. ¿Está usted de acuerdo en que las donaciones de alimentos recibidos por la parroquia El Matal contribuyen de forma significativa para el conglomerado de escasos recursos económicos de la población?

Tabla N° 1. *Contribución económica de las donaciones*

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	171	56%
2. Muy de Acuerdo	98	32%
3. De acuerdo	15	5%
4. Poco de Acuerdo	18	6%
5. En desacuerdo	3	1%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

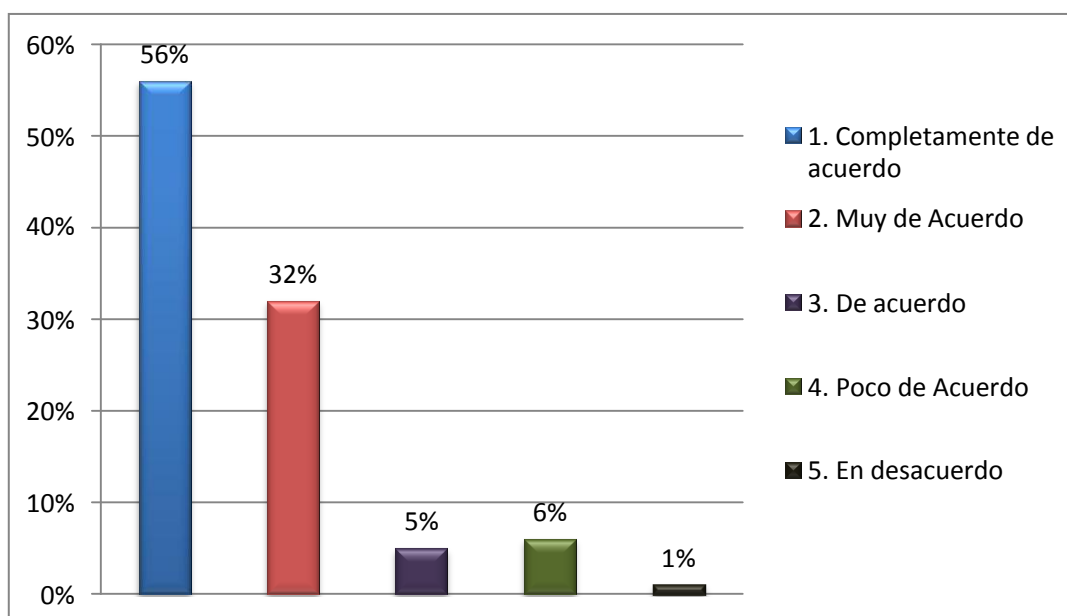


Figura 6 *Contribución económica de donaciones*

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

Análisis: En cuanto a cómo piensa la población acerca del nivel de significancia de la contribución económica mediante las donaciones de alimentos, el 56% manifiesta estar completamente de acuerdo, mientras que un 32% indica estar muy de acuerdo, el 5% de la muestra encuestada afirma estar solo de acuerdo, por otra parte el 6% dice estar poco de acuerdo y finalmente 0% mantiene su postura en desacuerdo.

Pregunta 2. ¿Está usted de acuerdo en que las donaciones de alimentos recibidos por la parroquia El Matal contribuyen de forma significativa mejorar la nutrición de la población?

Tabla 3 Contribución en la nutrición de la población El Matal

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	98	32%
2. Muy de Acuerdo	107	35%
3. De acuerdo	37	12%
4. Poco de Acuerdo	46	15%
5. En desacuerdo	18	6%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

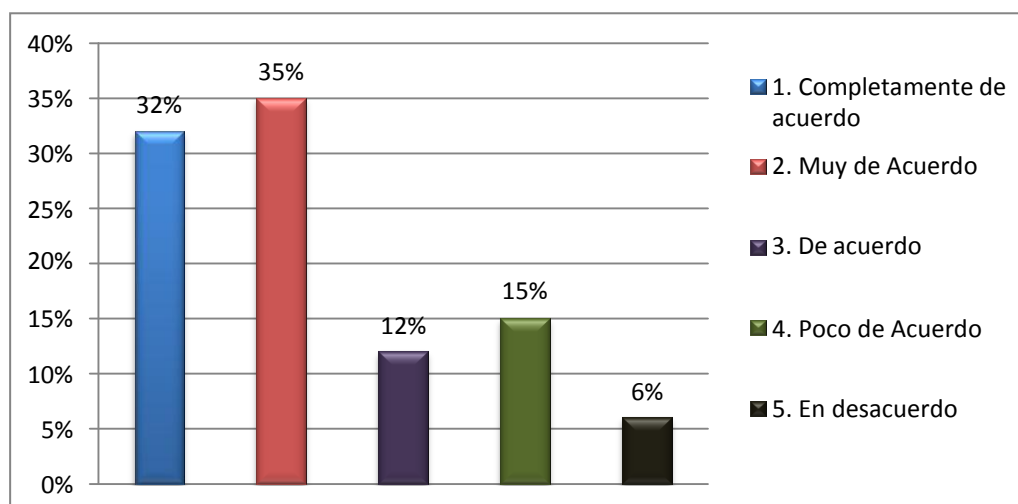


Figura 7 Contribución en la nutrición de la población El Matal

Fuente: Entrevista realizada, 2017

Análisis: En cuanto a cómo piensa la población acerca del nivel de significancia de la contribución a la nutrición mediante las donaciones de alimentos, el 32% manifiesta estar completamente de acuerdo, mientras que un 35% indica estar muy de acuerdo, el 12% de la muestra encuestada afirma estar solo de acuerdo, por otra parte el 15% dice estar poco de acuerdo y finalmente 6% mantiene su postura en desacuerdo.

Pregunta 3. ¿Piensa usted que dichas donaciones de alimentos se deberían continuar manteniéndose en el tiempo?

Tabla 4 Opinión de la permanencia de las donaciones en la población El Matal

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	177	58%
2. Muy de Acuerdo	64	21%
3. De acuerdo	58	19%
4. Poco de Acuerdo	6	2%
5. En desacuerdo	0	0%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

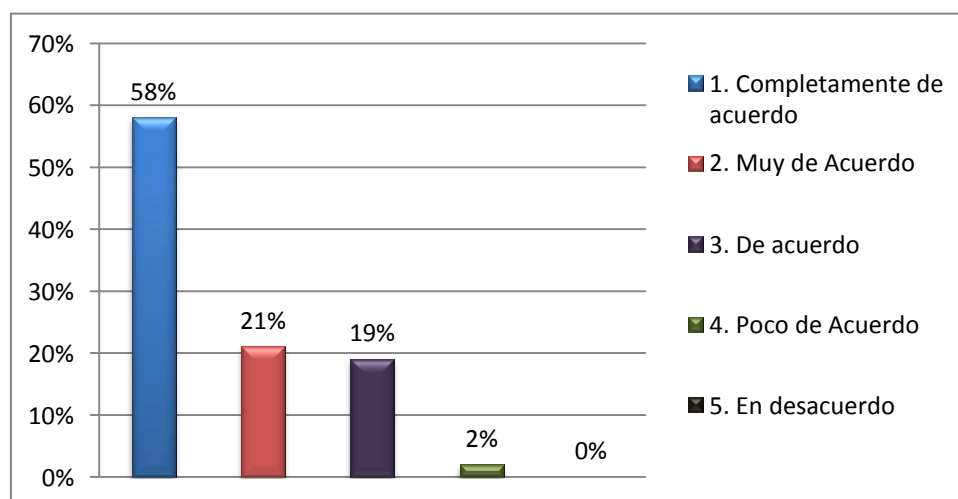


Figura 8 Opinión de la permanencia de las donaciones en la población El Matal

Fuente: Encuesta realizada, 2017

Análisis: En cuanto a cómo piensa la muestra seleccionada acerca de la continuidad de las donaciones de alimentos, el 58% manifiesta estar completamente de acuerdo, mientras que un 21% indica estar muy de acuerdo, el 19% de la muestra encuestada afirma estar solo de acuerdo, por otra parte el 2% dice estar poco de acuerdo y finalmente 0% mantiene su postura en desacuerdo.

Pregunta 4. De los siguientes elementos ¿Cuáles considera usted que es el más importante para evitar el desperdicio de los alimentos donados a la comunidad?

Tabla 5 Opciones para evitar el desperdicio

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Mayor donaciones	104	34%
2. Más cuidado al enviar	129	42%
3. Seleccionar mejor	40	13%
4. Organización	28	9%
5. Ninguno	6	2%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

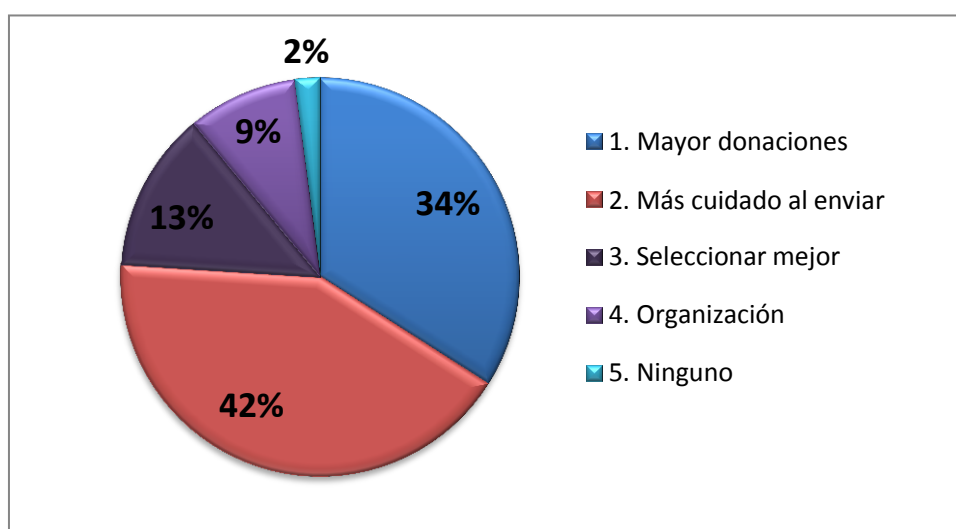


Figura 9 Opciones para evitar el desperdicio
Fuente: Encuesta aplicada, 2017

Análisis: Respecto de las causas de desperdicios de alimentos y sus vías para solucionarlo. La muestra encuestada respondió de la siguiente manera. El 34% manifiesta que son necesarias mayores cantidades de donaciones. Mientras que un representativo 42% ha respondido que se necesita tener más cuidado al enviar los alimentos. El 13% de la muestra encuestada manifiesta que se debe seleccionar mejor los alimentos para evitar su rápido deterioro. Por otra parte el 9% considera que estos problemas pueden ser evitados con mayor organización en todo el proceso. Finalmente un 2% no acepta ninguna de las opciones planeadas.

Pregunta 5. ¿Está usted de acuerdo en que los alimentos donados a la comunidad sean organizados para evitar su desperdicio?

Tabla 6 Importancia de organizar los alimentos para evitar desperdicios

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	132	43%
2. Muy de Acuerdo	64	21%
3. De acuerdo	83	27%
4. Poco de Acuerdo	21	7%
5. En desacuerdo	6	2%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

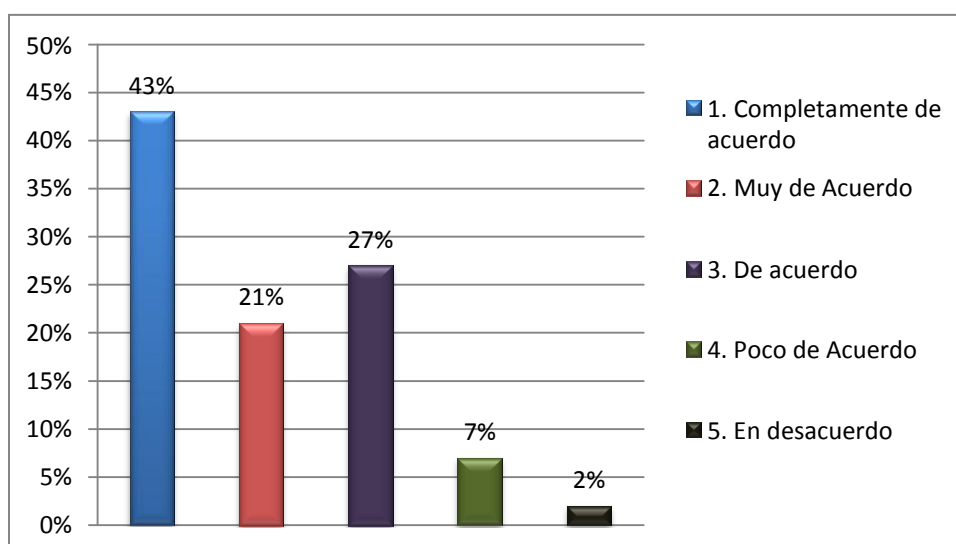


Figura 10 Importancia de organizar los alimentos para evitar desperdicios
Fuente: Encuestas realizadas

Análisis: Para ser más enfáticos en la organización, se realizó la pregunta cinco frente a la cual se obtuvo las siguientes respuestas. El 43% sostiene estar completamente de acuerdo, el 21% indica estar muy de acuerdo. De esta manera se acumula una respuesta positiva de más de la mitad de la muestra encuestada. El 27% de la muestra indica estar solo de acuerdo mientras que el 7% dio una respuesta negativa estando poco de acuerdo. Apenas un 2% de la muestra encuestada sostiene estar completamente en desacuerdo.

Pregunta 6. ¿Piensa usted que se puede usar para otros fines el desperdicio de alimentos perecibles que llegan en malas condiciones a la comunidad o se pierden en el proceso de manipulación?

Tabla 7 Alternativas de uso para los alimentos en malas condiciones

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	46	15%
2. Muy de Acuerdo	64	21%
3. De acuerdo	83	27%
4. Poco de Acuerdo	92	30%
5. En desacuerdo	21	7%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

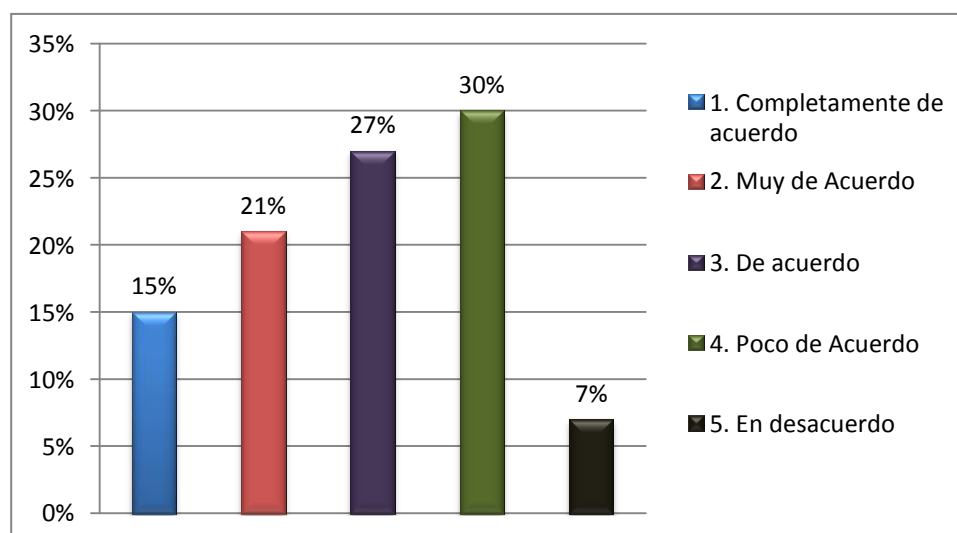


Figura 11 Alternativas de uso para los alimentos en malas condiciones

Fuente: Encuesta realizada, 2017

Análisis: La pregunta número seis fue estructurada para medir la aceptación que tiene la población frente a otros usos en cuanto a los alimentos que se desperdician. Por ello se tienen las siguientes respuestas: el 15% indica estar completamente de acuerdo. El 21% sostiene estar muy de acuerdo. Con estos dos primeros estratos no se acumula aun la mitad de la muestra encuestada. El 27% indica estar solo de acuerdo. Una mayoría de la muestra encuestada indica estar poco de acuerdo con un 30% mientras que un 7% decide finalmente estar en desacuerdo.

Pregunta 7. *¿Considera usted que la comunidad debería aportar y participar en las iniciativas sociales que la coordinación de la comuna en Matal emprenda para optimizar y efectivizar las donaciones recibidas en alimentos?*

Tabla 8 Aporte y participación de la población El Matal

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	37	12%
2. Muy de Acuerdo	104	34%
3. De acuerdo	80	26%
4. Poco de Acuerdo	58	19%
5. En desacuerdo	28	9%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

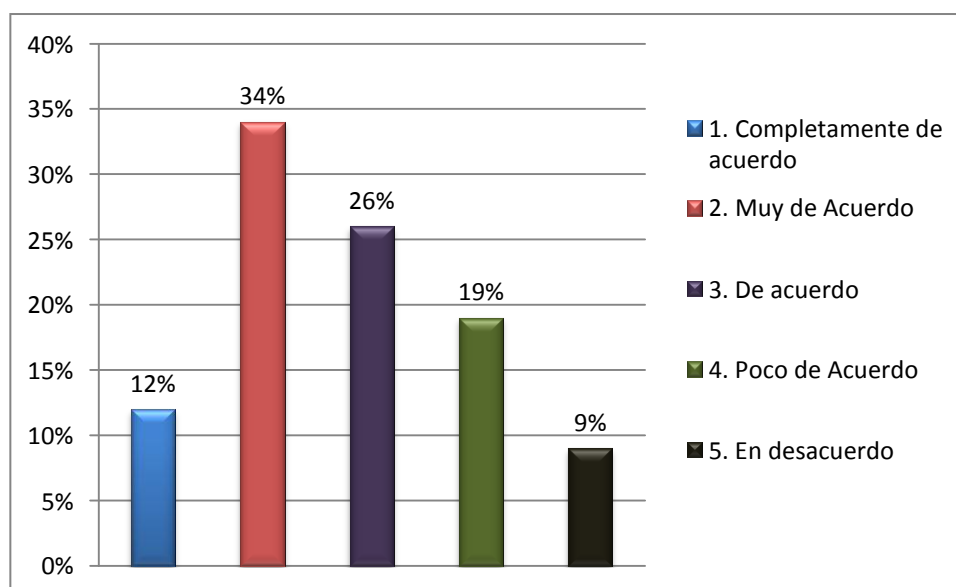


Figura 12 Contribución en la nutrición de la población El Matal

Fuente: Encuesta realizada, 2017

Acerca de la participación en las iniciativas sociales por parte de la parroquia el Matal. La misma ha indicado los siguientes aspectos. El 12% indica estar completamente de acuerdo. El 34% sostiene estar muy de acuerdo. Mientras que el 26% indica estar solo de acuerdo. Por otra parte el 19% defiende la posición de estar poco de acuerdo y finalmente el 9% indica estar en desacuerdo. Los resultados de esta pregunta denotan escepticismo en la parroquia para participar en este tipo de iniciativas.

Pregunta 8. ¿Está de acuerdo en que la organización de una empresa comunitaria brindaría el nivel de organización que la comuna necesita para optimizar y efectivizar las donaciones recibidas en alimentos?

Tabla 9 Empresa comunitaria en la población El Matal

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Completamente de acuerdo	43	14%
2. Muy de Acuerdo	98	32%
3. De acuerdo	89	29%
4. Poco de Acuerdo	52	17%
5. En desacuerdo	24	8%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

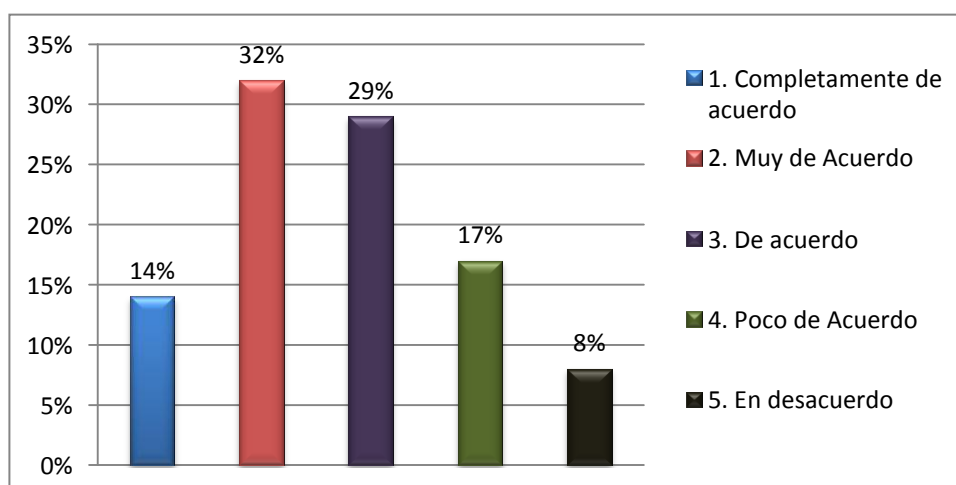


Figura 13 Empresa comunitaria en la población El Matal
Fuente: Encuesta aplicada, 2017

Análisis: Acerca de la propuesta para la creación de una asociación que solucione los problemas antes mencionados. La misma ha indicado los siguientes aspectos. El 14% indica estar completamente de acuerdo. El 32% sostiene estar muy de acuerdo. Mientras que el 29% indica estar solo de acuerdo. Por otra parte el 17% defiende la posición de estar poco de acuerdo y finalmente el 8% indica estar en desacuerdo. Los resultados de esta pregunta indican que la comunidad si está abierta a la posibilidad planteada mediante la futura propuesta.

Pregunta 9. ¿Cuáles son los productos que se pueden generar desde los desechos de frutas y vegetales para ser comercializado en el mercado?

Tabla 10 Tipo de producto desde desechos

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. Lixiviado de lombriz	163	53%
2. Humus	120	39%
3. Ninguno	23	8%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

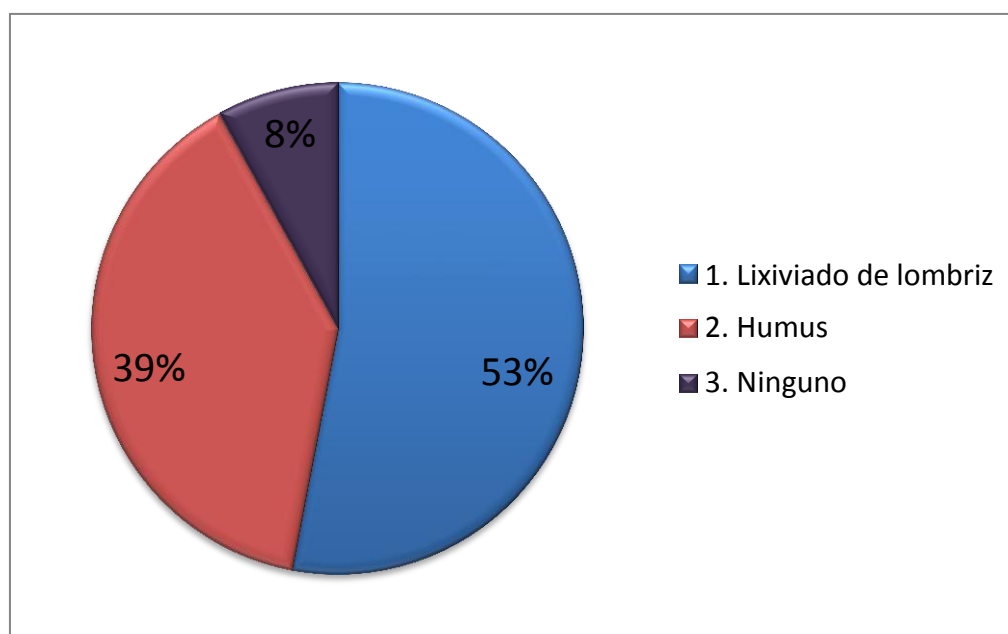


Figura 14 Tipo de producto desde desechos
Fuente: Encuesta aplicada, 2017

En cuanto a la respuesta sobre qué productos se desean generar desde el tratamiento de productos orgánicos, el 53% de las personas indicaron que el lixiviado de lombriz, un 39% que el humus y un 8% mencionó que ningún producto.

Pregunta 10. ¿Qué precio pagaría usted por abonos orgánicos?

Tabla 11 Precio del producto

Respuesta	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1. \$ 10 x 1 lt Lixiviado	50	16%
2. \$ 3 x 1 kg Humus	127	42%
3. \$ 15 x 1 lt Lixiviado	123	40%
4. \$ 4 x 1 kg Humus	6	2%
Total	306	100%

Fuente: Encuestas realizadas, 2017

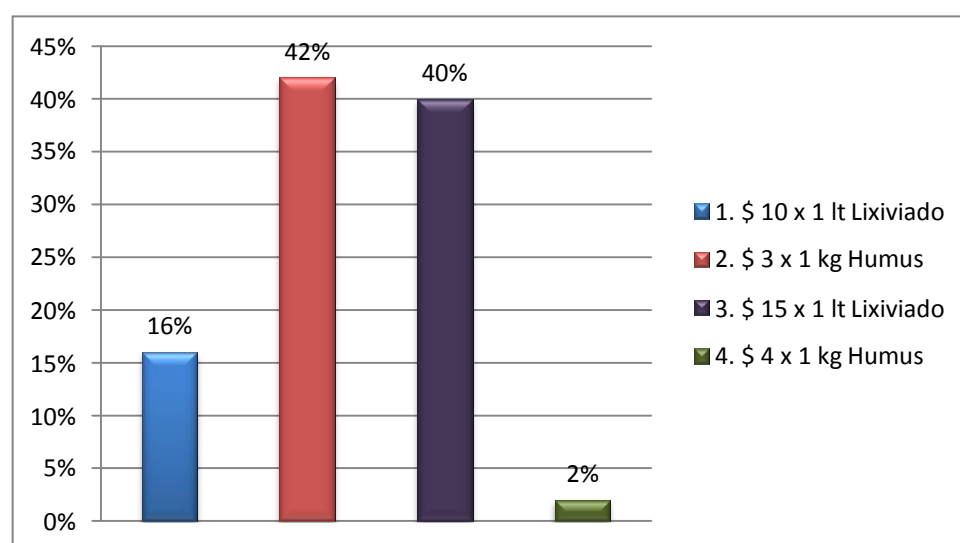


Figura 15 Precio del producto

Fuente: Encuesta realizada, 2017

Análisis: En relación al precio del producto elaborado, en el caso de lixiviados, 50 personas correspondientes al 16% dijeron que 10 usd es un precio adecuado, 127 personas que representan un 42% dijeron que 3 usd era adecuado para el humus, 123 personas que representan el 40% mencionaron que 15 usd es el precio adecuado para el lixiviado y 6 personas representando un 2% dijeron que 4 usd sería un precio adecuado de comercialización para el humus.

3.6. Presentación y análisis del resultado de la entrevistas

Para la recopilación cualitativa de datos relacionados con la información pertinente de la investigación se realizó una entrevista al actual presidente de la comuna el Matal el Sr. Jesús Arguello.

¿Desde cuándo la parroquia el Matal recibe donaciones en alimentos?

La parroquia ha recibido donaciones de alimentos desde hace varios años. Pero el incremento de estas donaciones se ha dado desde el terremoto de abril de 2016. Antes las donaciones eran esporádicas, ahora son con mayor frecuencia y hemos recibido la propuesta de otras personas y empresas para recibir más pero no contamos con la infraestructura ni organización para su buen uso por lo que hemos tenido que rechazarla.

¿Cuáles son los alimentos que normalmente reciben en donaciones?

Son muy variados dependiendo de las posibilidades de los donantes. Estos van desde cajas de plátano, frutas frescas, atunes, enlatados, hortalizas, legumbres, granos secos, arroz, maíz, etc.

¿Cuál es el nivel promedio actual de dichas donaciones?

Es variable pero hemos podido estimar que en la actualidad promedio estamos recibiendo aproximadamente 900 kilogramos de alimento.

¿Qué sucede con el alimento recibido, existen desperdicios?

La verdad sí. No siempre se puede aprovechar la totalidad de alimentos recibidos por lo que hay un desperdicio de aproximadamente la cuarta parte de lo recibido. Esto se debe al traslado, la temperatura o la caducidad de los alimentos.

3.7. Resultados de las encuestas

La muestra encuestada está compuesta por mujeres con 58% mientras que la proporción de hombre representa un 42%, 56% manifiesta estar completamente de acuerdo acerca del nivel de significancia de la contribución económica mediante las donaciones de alimentos, un 35% indica estar muy de acuerdo acerca del nivel de significancia de la contribución a la nutrición mediante las donaciones de alimentos, el 58% manifiesta estar completamente de acuerdo acerca de la continuidad de las donaciones de alimentos, 42% ha respondido que se necesita tener más cuidado al enviar los alimentos, el 43% sostiene estar completamente de acuerdo en que es importante organizar los alimentos para evitar desperdicios, el 30 % de los pobladores considera necesario alternativas para uso de alimentos en malas condiciones, El 34% sostiene estar muy de acuerdo acerca de la participación en las iniciativas sociales por parte de la parroquia el Matal, el 32% sostiene estar muy de acuerdo en crear una asociación que solucione los problemas, el 53 % mencionó que el lixiviado y un 39% el humus de lombricultura son productos que se pueden generar, y los precios quedaron en \$ 3 el kilo de humus y un precio promedio de \$ 15 como precio adecuado para el lixiviado de lombriz en presentación de 1 litro.

3.8. Resultado de la entrevista

La parroquia recibe donaciones desde hace varios años atrás pero desde el 2016 se hizo habitual y frecuente esta práctica. Entre los alimentos donados están plátano, frutas frescas, atunes, enlatados, hortalizas, legumbres, granos secos, arroz, maíz, etc. Con un promedio de 990 kilogramos de alimentos que no son aprovechados en su totalidad y desperdicios de un cuarto de lo recibido por cuestiones de traslado, temperatura y caducidad de los alimentos.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

4.1. Tema

Estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Acopio en la Parroquia El Matal, para la distribución efectiva de los alimentos y procesamiento de los desechos alimenticios transformándolos en abono orgánico.

4.2. Objetivos de la Propuesta

Objetivo General

- Crear un centro de acopio en la parroquia El Matal que distribuya eficazmente los alimentos recibidos en donaciones y ofrezca un adecuado uso a los desechos.

Objetivos Específicos

- Estudiar y analizar el espacio estratégico donde se posicionará el centro de acopio.
- Definir un procedimiento general para llevar a cabo la recepción, almacenamiento, distribución de los alimentos y la comercialización de la materia orgánica.
- Precisar el segmento de mercado.
- Definir la importancia de la creación de un centro de acopio.

4.3. Justificación

La presente propuesta se justifica desde el punto de vista social ya que requiere la participación activa de los habitantes de la comunidad de la Parroquia El Matal, lo cual fomenta el trabajo en equipo y el desarrollo de la zona. En virtud de las graves consecuencias producto del terremoto que enfrentó Ecuador en el año 2016, el Cantón Jama ha sido uno de

los cantones que aún recibe alta cantidad de donaciones en alimentos, ya que muchos ciudadanos aún sufren los despojos producto del terremoto.

Desde el aspecto económico, la presente propuesta se muestra factible y se considera un aporte valioso al crecimiento y desarrollo económico de la zona señalada, por lo tanto la participación ciudadana y la constante intervención en actividades que benefician a la comunidad, son aspectos que consolidan y fomentan el emprendimiento.

4.4. Planificación estratégica

Las organizaciones, compañías o iniciativas ya sean económicas o sociales deben considerar primero la estructuración de una planificación estratégica, que de acuerdo al giro de negocio del mismo, defina las estrategias a largo plazo que son identificadas o denominadas como planificación estratégica. Estas líneas estratégicas son mandatorias y por lo general involucran únicamente a los más altos niveles en la organización. En el caso del presente proyecto todos los futuros socios son los encargados de interactuar y definir estas líneas estratégicas.

Después de haber definidos las líneas de acción a largo plazo, se tomarán dichos consensos como input para delimitar las líneas operativas, las cuales obedecen a objetivos de corto plazo que por lo general no superan el año calendario en cuanto a su planificación. La planificación de la organización especificada en la presente propuesta, comparte el mismo giro de negocio que los Centros de Acopio, ya que su capital es comunitario y su razón de ser es estrictamente social y sin fines de lucro en cuanto a su principal proceso que es la captación, organización y distribución de alimentos en la parroquia Jama. Sin embargo existen otras oportunidades que pueden ser identificadas partiendo de la misma actividad principal y que contribuirían en la reactivación económica y productiva de la población. Estas oportunidades serán identificadas y esquematizadas en secciones posteriores.

Oportunidades para la reactivación económica de un centro de acopio

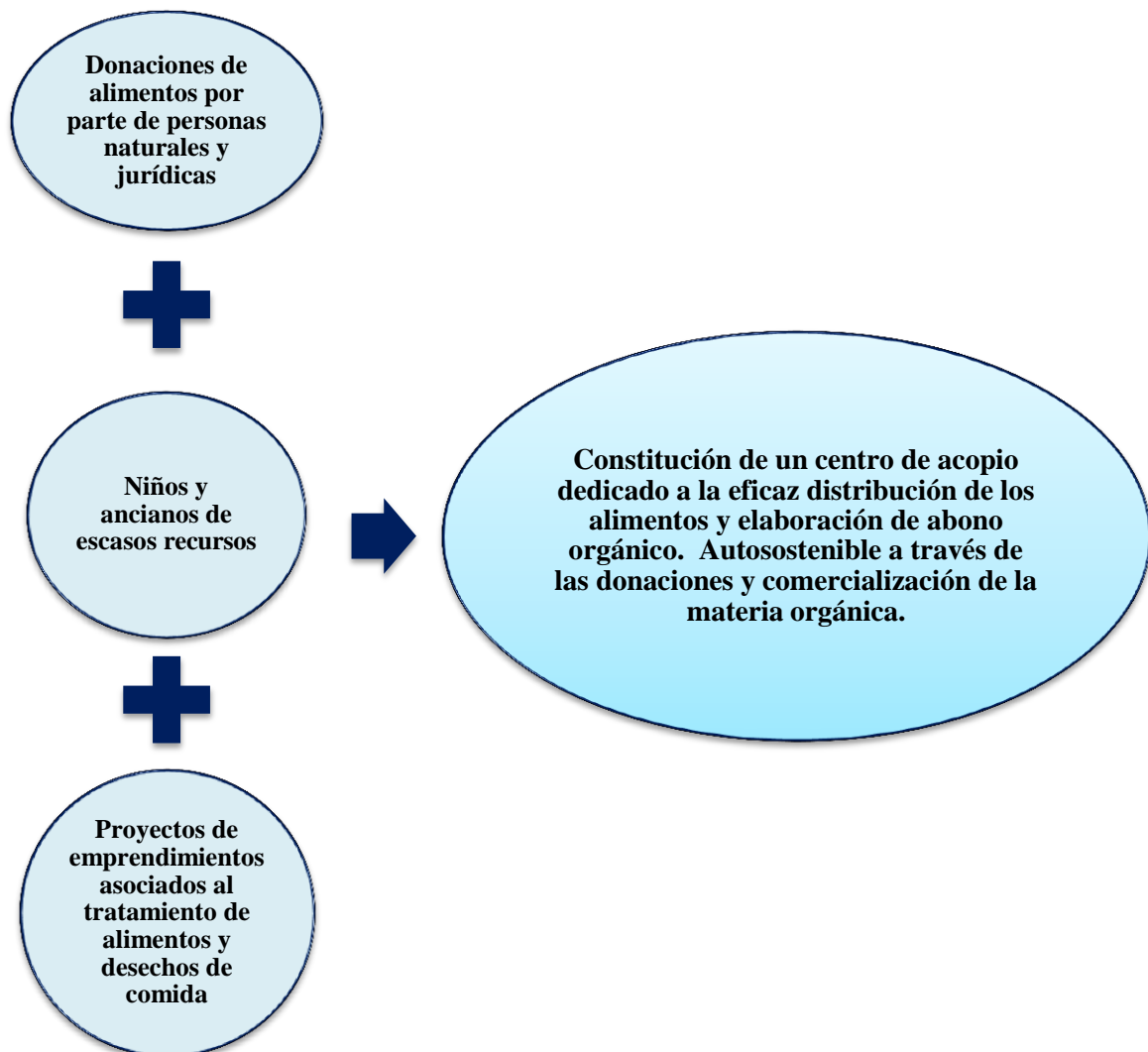


Figura 16 Plan Estratégico centro de acopio en la Parroquia El Matal
Elaborado por: La autora

4.4.1. Fuerzas de PORTER

Para el análisis de las fuerzas de Porter se deberá tener en cuenta que el Centro de acopio que se desea crear tiene total aceptación en el aspecto local y gubernamental ya que se alinea perfectamente con uno de los principales objetivos en el Plan Nacional de Buen Vivir (en adelante PNBV), fomentado por el actual gobierno relacionado con la soberanía alimentaria.

Las demás fuerzas se detallan a continuación:



Figura 17 Fuerzas de Potter - Centro de Acopio en Parroquia El Matal
Elaborado por: La Autora, 2018

4.4.2. Diagrama FODA

Para el diagrama de FODA se analizan cuatro aspectos fundamentales en la iniciativa del Centro de acopio. Este diagrama posee la versatilidad de reflejar resultados significativos tanto para un proyecto nuevo como para uno que ya se encuentre en curso y sobre el cual deseen evaluar su evolución.

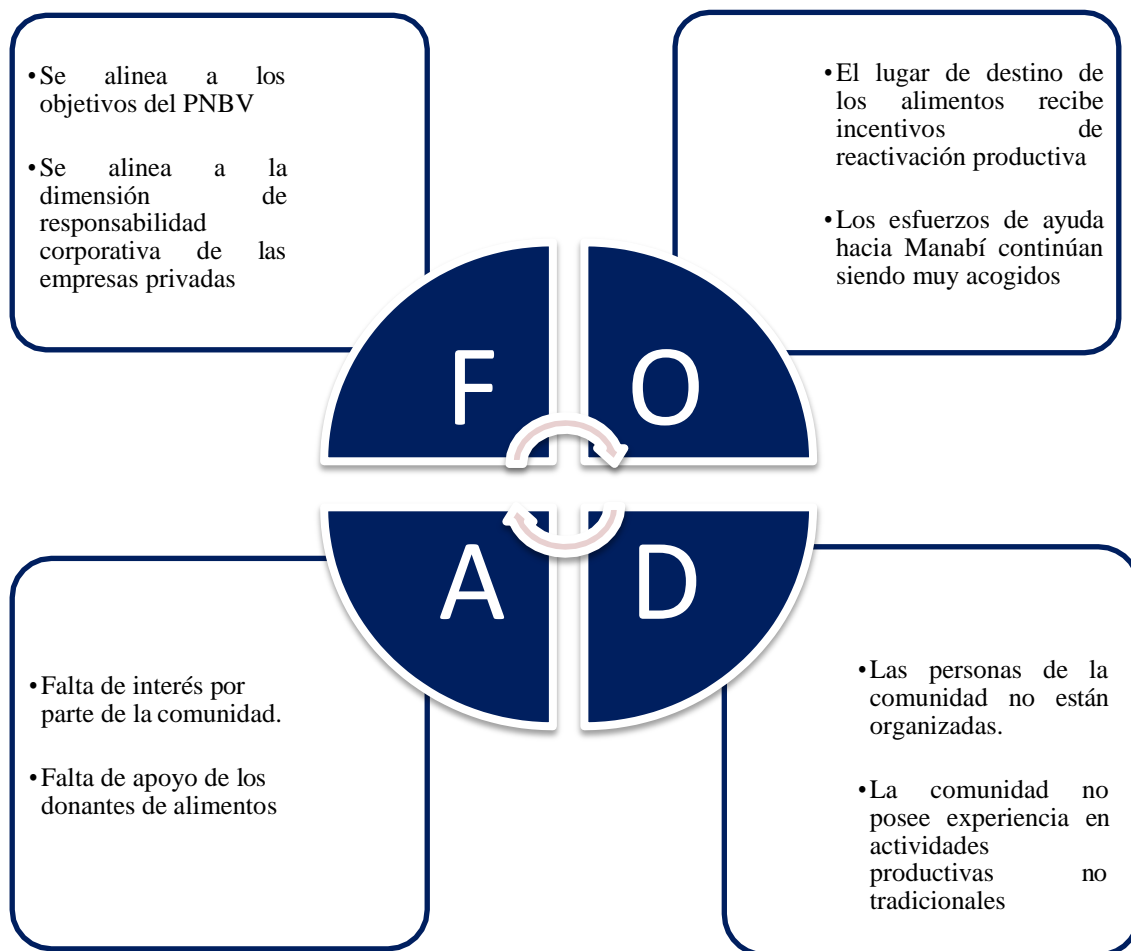


Figura 18 Empresa comunitaria en la población El Matal
Elaborado por: La Autora, 2018

4.4.3. Diagrama CANVAS

Tabla 12 Diagrama de Canvas de Empresa Comunitaria

Relaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Mercado Meta - Clientes
<p>Las relaciones claves serán:</p> <p>1. Restaurantes</p> <p>2. Establecimientos de comida</p> <p>3. Comisariatos</p> <p>4. Empresas procesadoras de alimentos</p> <p>5. Grandes agricultores</p>	<p>1. Búsqueda de potenciales donadores de alimentos</p> <p>2. Facilitar metodologías técnicas para el manejo de excedentes y desperdicios de alimentos</p>	<p>1. Mejor y más óptima distribución de los alimentos</p> <p>2. Contribuir a disminuir la tasa de desnutrición en la zona</p> <p>3. Tratamiento de desechos solidos</p> <p>4. Impulsar proyectos de reactivación económica</p>	<p>1. Incentivar los buenos hábitos alimenticios</p> <p>2. Incentivar el deporte</p>	<p>1. El mercado meta es uno solo pero podría difundirse hacia otras zonas de la provincia</p>
	<p>Recursos Clave</p> <p>Constitución de la organización que representará legalmente la iniciativa.</p> <p>Instalaciones para realizar el acopio de los alimentos y realizar el tratamiento y distribución</p>		<p>Canales de Distribución</p> <p>La distribución se hará desde el centro de acopio en donde se congregaran las personas inscritas en el programa de Centro de acopio y los niños para los desayunos.</p>	
<p>Estructura de Costos</p> <p>Costos fijos</p> <p>Auto sustentabilidad</p> <p>Voluntariados</p>			<p>Flujos de Ingresos</p> <p>Donaciones de los alimentos</p> <p>Ventas de desperdicios o excedentes no procesados</p>	

Elaborado por: La autora, 2018

4.5 Organización

4.5.1 Misión



MISIÓN

- Acompañar a la comunidad de la Parroquia El Matal en su desarrollo social y transformación a través del manejo efectivo de los alimentos recibidos y desechos de alimentos, fomentando la participación de los ciudadanos.

Figura 19 Misión del Centro de Acopio.
Elaborado por: La autora, 2018

4.5.2 Visión

La iniciativa del presente proyecto tiene la siguiente visión:



VISIÓN

- Ser un referente nacional en cuanto a iniciativas sociales efectivas e incentivar constantemente el emprendimiento y desarrollo de las comunidades.

Figura 20 Visión del Centro de Acopio
Elaborado por: La autora, 2018

4.5.3 Valores corporativos



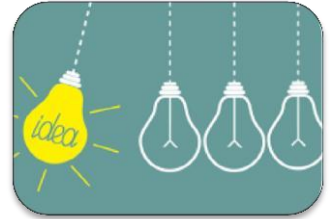
Compromiso



Solidaridad



Responsabilidad



Innovación



**Trabajo en
Equipo**



Emprendimiento



Colaboración

4.5.4 Mapa general de procesos

En cuanto al mapa general de procesos, a continuación se presenta el siguiente esquema:



Gráfico 1. Mapa general de procesos
Elaborado por: La Autora, 2018

A continuación se explicaran cada una de las Etapas del proceso antes mencionado:

4.5.5.1 Etapa I: Gestión de las Donaciones

En esta etapa los encargados tienen la responsabilidad de mantener un control de las donaciones que realicen las empresas o personas naturales de manera voluntaria. De igual forma es importante que se gestionen las solicitudes de donaciones de manera continua considerando la necesidad que se presente en la comunidad de la Parroquia El Matal.

Este departamento también participa en la planificación de autogestión, coordinando en conjunto con los demás departamentos la comercialización del abono orgánico obtenido en la transformación de los alimentos que no son aptos para el consumo, sino que serán utilizados para ser procesados y convertidos en materia orgánica.

El Departamento de Gestión de Donaciones mantendrá un control de la Data de los donantes y las cantidades recibidas, receiptará los alimentos y enviará informe de lo recibido al Departamento de Gestión de Inventario.

4.5.5.2 Etapa II: Gestión de Inventario

En esta segunda etapa, el departamento de gestión de inventarios recibe los alimentos donados y los clasifica, registra y almacena de manera correcta, tomando en consideración fechas de caducidad y características generales del alimento.

De igual manera, es importante que se registre en el Sistema de Inventario todos los productos recibidos con el propósito de llevar un control detallado de los alimentos, y evitar que se pierdan pérdidas, despilfarro o mala manipulación de los mismos.

4.5.5.3 Etapa III: Revisión y clasificación de los productos recibidos

En esta etapa se revisan detalladamente los alimentos recibidos, y se clasifican tomando en consideración las fechas de vencimiento, características generales del producto, y en qué condiciones se encuentren para el consumo humano. Es importante señalar que muchas donaciones recibidas en la Parroquia El Matal se descomponen rápidamente justo por no recibir una adecuada revisión y clasificación para su consumo, por lo tanto se requiere realizar este paso de manera inmediata para evitar mayores riesgos.

Se tendrá como prioridad la necesidad alimenticia de los habitantes de la parroquia El Matal, luego los sobrantes serán utilizados para ser procesados como materia orgánica y posterior comercialización, a fin de fomentar la autogestión.

Cuando se realice la clasificación de los alimentos recibidos, se inicia la etapa IV.

4.5.5.4 Etapa IV: Entrega a beneficiarios

En esta etapa del proceso, es necesario que la administración general tenga un control de las personas a quienes se les hace entrega de las donaciones en alimentos, es decir, base de datos de los habitantes que están en condiciones de extrema pobreza, pobreza, necesidades especiales, y todas aquellas que requieran ser abastecidas de alimentos. El registro efectivo de las donaciones entregadas a los habitantes permitirá llevar una gestión transparente que puede ser sometida a auditoria o revisión en cualquier momento, sin mayores complicaciones. La entrega formal de los alimentos a los beneficiarios es un proceso que garantiza equidad y transparencia.

4.5.5.5 Etapa V: Preparación de abono orgánico

Esta etapa está caracterizada por el proceso de transformación de los desechos de alimentos en materia orgánica. Es importante que no se desperdicie ninguna cantidad de

desecho, sino que por el contrario, los encargados del proceso sean garantes de la efectividad y el aprovechamiento al máximo para lograr producir la mayor cantidad posible de abono orgánico.

Es necesario recalcar que el abono orgánico que se derive de los desechos de alimentos no aptos para el consumo humano, serán comercializados entre los mismos comerciantes o posibles clientes de la Parroquia El Matal, fomentando el comercio de la parroquia que sin duda alguna incide en el crecimiento y desarrollo de la zona. Al mismo tiempo la comercialización favorecerá la autogestión de la empresa, a fin de poder obtener recursos económicos para cubrir necesidades diversas relacionadas con el funcionamiento de la empresa.

4.5.6 Detalle de la infraestructura

El terreno que se utilizará para levantar la infraestructura del Centro de acopio es propiedad de la Asociación de comerciantes El Matal, actualmente se lo usa como una cancha de tierra, esta fue una donación de parte de los dirigentes de la Asociación puesta a favor del Centro de acopio por la misma Asociación, tiene una dimensión de 15,5 m de ancho por 32 metros de largo con un área aproximada de 480 metros cuadrados en total.

En cuanto a la infraestructura necesaria para el Centro de acopio, según el diseño, la planta estará establecida dentro de un gran galpón, con varias áreas: la de oficina, recepción y tratamiento de los alimentos. El área perimetral será construido con hormigón y estructuras metálicas en el techo; las divisiones interiores serán de gypsum, los muebles de oficina son donaciones que también se han realizado paulatinamente ya sea por los mismos habitantes o por los donantes que tiene el Centro de Acopio. El equipamiento de las áreas de tratamiento está compuesto por mesas en acero inoxidable con su correspondiente mango rociador de agua.

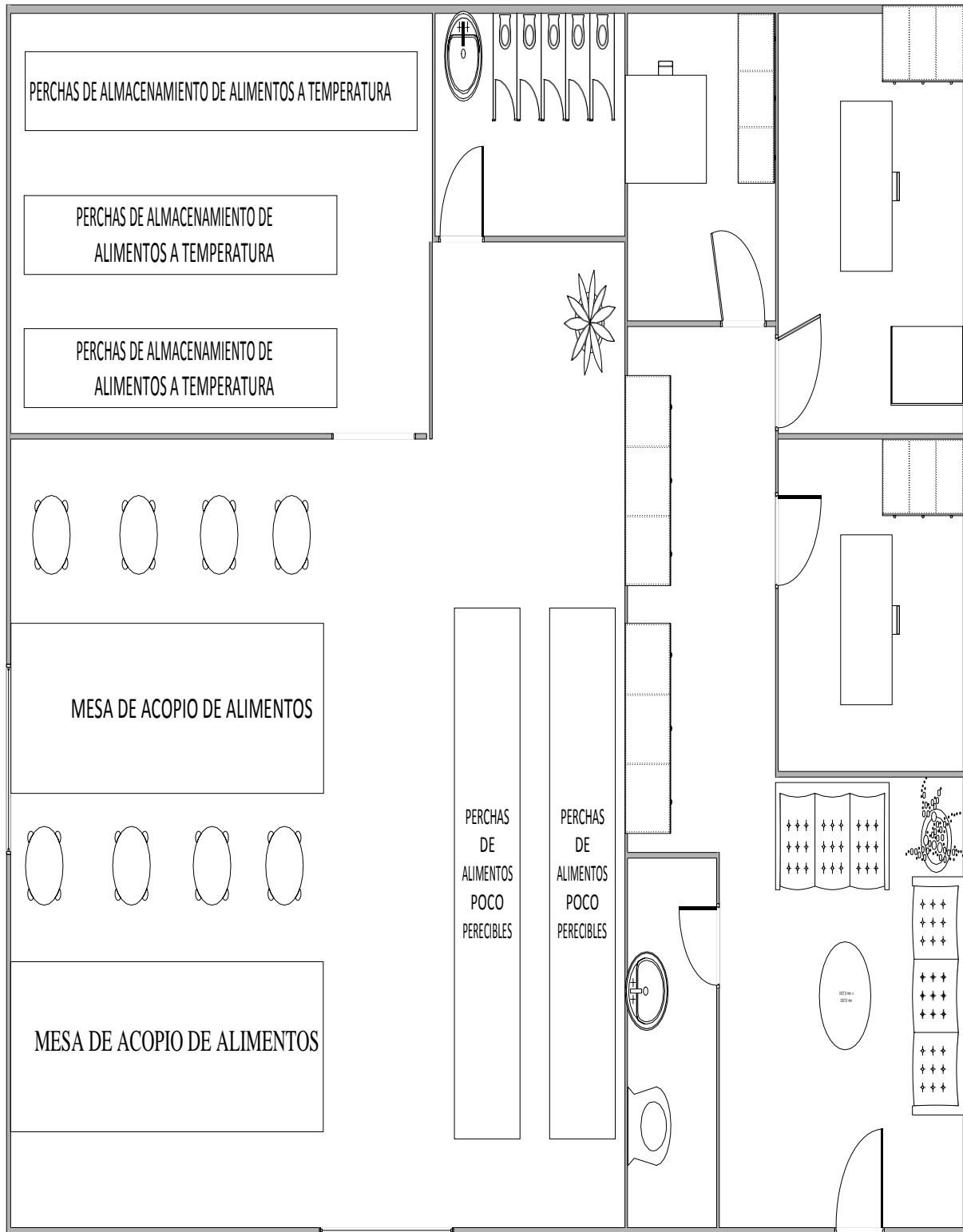


Figura 22 Diseño arquitectónico del lugar de trabajo
Elaborado por: La Autora, 2018

4.5.7 Funciones del personal y voluntariado

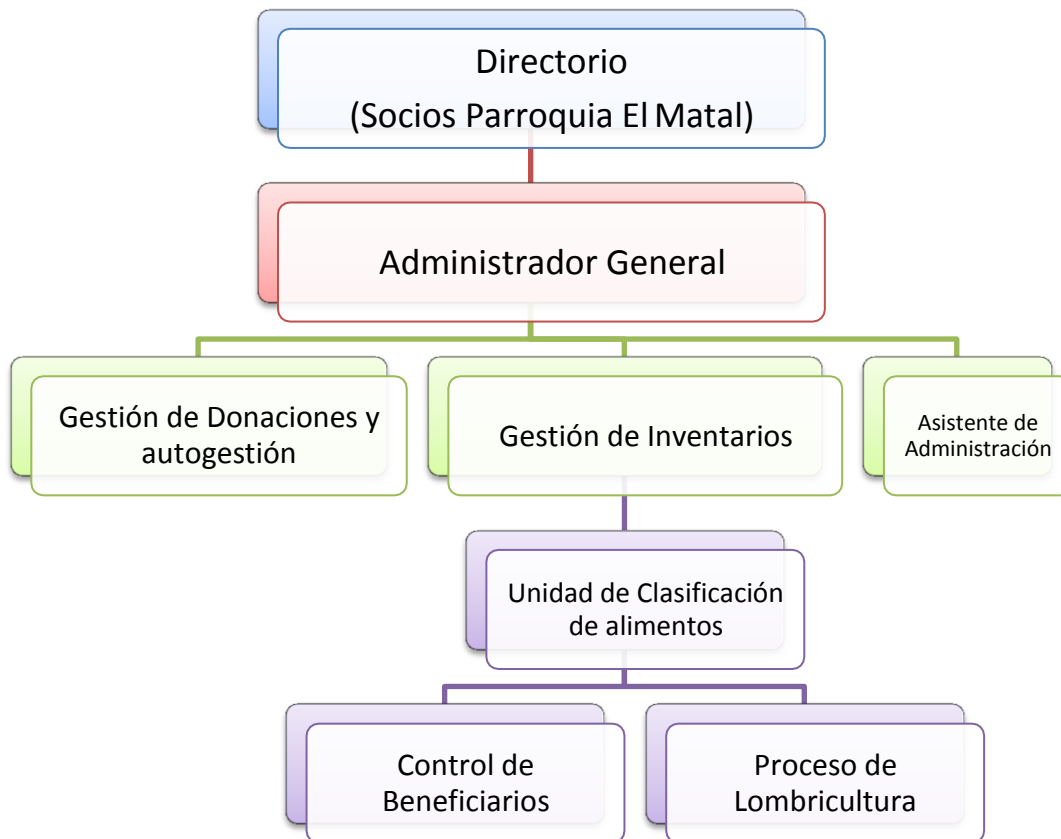


Figura 23 Estructura Organizativa de la empresa
Elaborado por: La Autora, 2018

4.5.8 Marketing Mix: 4P del Centro de acopio

La implementación de un plan de marketing trae consigo el aprovechar la capacidad instalada del Centro de acopio, para la implementación de este nuevo servicio que busca incrementar la efectividad del servicio ofrecido y multiplicar los ingresos que serán para la parroquia El Matal. Es necesario incorporar un estudio de mercado que permita alcanzar objetivos económicos tanto para el Centro de acopio como para la parroquia El Matal.

4.5.8.1 Producto/servicio

El Centro de acopio tendrá como principal servicio el de ofrecer a sus clientes:

- Canastas básicas que pueden incluir alimentos perecibles y no perecibles
- Alimentos y frutas perecibles en buen estado (al menudeo)
- Insumos agrícolas:
 - o Lixiviado de lombriz
 - o Humus
- Estos servicios son manejados por personal entrenado y con atención 12 horas del día en horarios de 8 am a 8 pm. Todos los días de la semana. Véase en Anexos.

Como actividades de apoyo al Centro de Acopio se provee de insumos agroecológicos que le permiten estar en contacto con sus benefactores desde los convenios establecidos previamente con ellos, las rutas de transporte que cubren y las necesidades de insumos agrícolas que requieren.

- **La estrategia del servicio**

La construcción del Centro de acopio contempla la idea de tener una producción por pedido de subproductos derivados de los desperdicios alimenticios que se provocan de las donaciones de alimentos perecibles y no perecibles que realizan a la parroquia El Matal. Las mismas que son tratadas a fin de seleccionar aquellas que van a ser incorporadas a la lombricultura para transformarse en insumo agrícola para agricultores que son parte de la lista de benefactores del Centro de acopio.

- **Mercado Objetivo y segmentación**

El mercado objetivo tiene el siguiente enfoque:

1. La comunidad de la Parroquia El Matal y sus alrededores.
2. Población particular, ubicada en Los Ríos y El Oro, grandes empresarios dedicados a la producción de cacao y banano.
3. Población agrícola alrededor del país, conformando PYMES.

Tabla 13 *Mercado Objetivo*

Origen	Provincia	Hectáreas cultivo
Ing. Ángel Moreira Pos ligua	Guayas	386
Sr. Raúl Campuzano	Guayas	890
Ing. César López Fariño	Manabí	3.578
Sr. Héctor Gómez Soriano	Manabí	4.555
Total Hectáreas		9.409
Aplicaciones en el año		12
Demanda anual aproximada (1 litro para 3 hectáreas)		37.636

Elaborado por: La Autora, 2018.

En las poblaciones objetivos se ha hecho énfasis en la apertura del servicio de insumos agroecológicos encaminados para el tratamiento integral de sus cultivos, desarrollando convenios de cooperación con la Asociación de Comerciantes de El Matal, alternativa de servicio que puede ser ejecutada desde la dotación de Humus, de lixiviado de lombriz o de ambos, de manera exclusiva o combinados.

4.5.8.2 Precio

Las condiciones de la preparación del lixiviado de lombriz permiten que el precio del producto sea altamente rentable frente a otros elaborados del mercado. Normalmente los lixiviados de lombriz son poco utilizados en el mercado por el desconocimiento de la práctica y manejo de lombrices, y los beneficios dentro del cultivo que provoca el uso del lixiviado de lombriz.

En el humus o compost es distinto, ya que la agricultura ecuatoriana esta mayormente familiarizado con el termino humus y consideran que es una práctica que se debe aplicar con mayor frecuencia en el agro. Estos antecedentes son importantes al momento de determinar el precio del producto, ya que se tiene un mercado objetivo dirigido y que en este momento esta dirigiéndose hacia prácticas ambientalmente responsables, incluso la demanda de mercado, mayormente el europeo, está fijada en productos orgánicos, con tendencia creciente a una pureza del 100% orgánico.

El precio del producto depende de la presentación del producto:

Tabla 14 *Presentación del Producto*

NOMBRE DEL PRODUCTO	PRESENTACION	VALOR
LIXIVIADO DE LOMBRIZ (1 lt)	 <p data-bbox="756 1155 1185 1263">Botella plástica transparente de 1 litro de capacidad</p>	\$ 15,00
LIXIVIADO DE LOMBRIZ (4 lts)	 <p data-bbox="743 1659 1201 1767">Galón plástico blanco de 4 litros de capacidad</p>	\$ 50,00

HUMUS



Fundas de 2 Kg.

\$ 3,25

Elaborado por: La autora, 2018

4.5.8.3 Distribución

Para efectos de promover el producto, el Centro de Acopio de la Asociación de Comerciantes El Matal, se enfocará en la cobertura de las rutas de transporte que realizan en la colecta de alimentos y desperdicios, a través de los que se hará la devolución de los pedidos en la misma ruta de transporte.

La ruta de distribución obedece a las rutas de los camiones que traen los raquis de las bananeras, y los alimentos desde la provincia de Los Ríos y Machala. Las rutas establecidas son:

- Ruta 1: Santo Domingo – Quevedo – Nobol – La Cadena – Manta – El Matal.
- Ruta 2: Guabo - Machala – La Y Naranjal – Pueblo Viejo – Portoviejo – El Matal.

4.5.8.4 Comunicación

La comunicación que se realizará del producto está dirigida a los benefactores del Centro de acopio, quienes compran el producto transformado de los desperdicios.

Se estableció un diseño único para toda la promoción del producto, haciendo una fidelización a través de la comunicación del producto con la marca **EL MATA NATURAL...100% BIO.**

La promoción del producto se lo realizará regalando 1 litro de fertilizante a cada persona interesada en los puntos donde se recoge las frutas y verduras, las bananeras y puntos estratégicos.



Figura 24 Diseño de promoción del producto
Elaborado por: La Autora, 2018

4.6 Necesidades de financiamiento

4.6.1 Bienes de capital

Los bienes de capital están representados según el cuadro que se presenta a continuación, se exceptúa el terreno ya que la comunidad ha decidido ceder el espacio físico para que el Centro de acopio pueda ser construido.

Tabla 15 *Bienes de Capital*

Nº	Detalle	Valor
1	Construcción del galpón*	\$ 11.600,00
2	Instalaciones eléctricas	\$ 800,00
3	Muebles y Enseres	\$ 1.500,00
4	Equipo de Oficina	\$ 700,00
5	Camas para lombrices (76)	\$ 13.680,00
6	Maquinarias y equipos	\$ 6.380,00
5	Capital de Trabajo (para 4 meses)	\$ 7.294,00
Total		\$ 41.954,00

Fuente: Valores de mercado, 2017

*Incluida Mano de Obra.

4.6.2 Maquinaria y Equipos

Dentro de los equipos y maquinarias necesarios para llevar a cabo los procesos en el centro de acopio y que brinden soporte directo al proceso logístico de acopio, organización y distribución de alimentos, están los siguientes:

Tabla 16 *Maquinarias y Equipo*

Nº	Detalle	Valor
1	Instalaciones de cámara de refrigeración	\$ 2.000,00
2	Pallets	\$ 80,00
3	Equipos de carga	\$ 1.000,00
4	Gavetas	\$ 2.000,00
5	Mesas de consolidación	\$ 500,00
6	Instalación de zona de empaquetado	\$ 800,00
Total		\$ 6.380,00

Elaborado por: La autora, 2018

La capacidad de la cámara de refrigeración es de aproximadamente 100 kilos, con una dimensión de 2.80 m de alto x 2.20m de ancho, que será instalada en el cuarto dispuesto para almacenar los alimentos.



Figura 25 Cámara de refrigeración
Fuente: Surfrio, 2017

La zona de empaquetado es el área donde se organizan los alimentos en combos compuestos por los alimentos colectados que pueden ser redistribuidos en empaques de espumaflex o algún otro contenedor de comida, para posteriormente ser entregado al consumidor final.



Figura 26 Mesa de consolidación (Acero inoxidable)

4.6.3 Amortización de la deuda

Para cubrir las necesidades de financiamiento es necesario realizar un préstamo a una institución financiera, la institución que brinda las facilidades acorde a la incitativa que se plantea en el presente proyecto es BAN ECUADOR. A continuación se muestra un resumen del plan de financiamiento, en los anexos consta el plan de amortización de la deuda completo de acuerdo a los 60 periodos.

Tabla 17 Descripción del Préstamo

Descripción		Resumen del Préstamo	
Importe del préstamo	\$ 17.380,00	Pago programado	\$ 352,40
Tasa de interés anual	8,00%	Número de pagos programados	60
Periodo del préstamo en años	5	Número real de pagos	60
Número de pagos por año	12	Importe total de pagos anticipados	\$ -
Fecha de inicio del préstamo	10/10/2017	Importe total de intereses	\$ 3.764,22
Pagos <i>extra</i> opcionales	\$ -	Entidad que otorga el Crédito	BAN ECUADOR

Fuente: BanEcuador, 2017

Nota: El terreno será la garantía con la que cuenta la comunidad para realizar el préstamo correspondiente.

El préstamo bancario corresponde a un 41% del total de la Inversión Inicial, mientras que el aporte de los accionistas corresponderá a un 59% del total del capital necesario para emprender el presente proyecto.

Por lo tanto, el capital del 59% necesario para emprender el presente proyecto (US\$24.574) será aportado por los promotores del presente proyecto, que comprende a dos de los empresarios que donan parte de su producción a la Comunidad.

Tabla 18 *Tabla de amortización de la deuda*

PERIODO	PAGO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$17.380,00
1	\$352,40	\$115,87	\$236,54	\$17.143,46
2	\$352,40	\$114,29	\$238,11	\$16.905,35
3	\$352,40	\$112,70	\$239,70	\$16.665,65
4	\$352,40	\$111,10	\$241,30	\$16.424,35
5	\$352,40	\$109,50	\$242,91	\$16.181,44
6	\$352,40	\$107,88	\$244,53	\$15.936,91
7	\$352,40	\$106,25	\$246,16	\$15.690,75
8	\$352,40	\$104,61	\$247,80	\$15.442,96
9	\$352,40	\$102,95	\$249,45	\$15.193,51
10	\$352,40	\$101,29	\$251,11	\$14.942,39
11	\$352,40	\$99,62	\$252,79	\$14.689,60
12	\$352,40	\$97,93	\$254,47	\$14.435,13
13	\$352,40	\$96,23	\$256,17	\$14.178,96
14	\$352,40	\$94,53	\$257,88	\$13.921,08
15	\$352,40	\$92,81	\$259,60	\$13.661,49
16	\$352,40	\$91,08	\$261,33	\$13.400,16
17	\$352,40	\$89,33	\$263,07	\$13.137,09
18	\$352,40	\$87,58	\$264,82	\$12.872,27
19	\$352,40	\$85,82	\$266,59	\$12.605,68
20	\$352,40	\$84,04	\$268,37	\$12.337,31
21	\$352,40	\$82,25	\$270,15	\$12.067,16
22	\$352,40	\$80,45	\$271,96	\$11.795,20
23	\$352,40	\$78,63	\$273,77	\$11.521,43
24	\$352,40	\$76,81	\$275,59	\$11.245,84
25	\$352,40	\$74,97	\$277,43	\$10.968,41
26	\$352,40	\$73,12	\$279,28	\$10.689,13
27	\$352,40	\$71,26	\$281,14	\$10.407,98
28	\$352,40	\$69,39	\$283,02	\$10.124,97
29	\$352,40	\$67,50	\$284,90	\$9.840,06
30	\$352,40	\$65,60	\$286,80	\$9.553,26
31	\$352,40	\$63,69	\$288,72	\$9.264,54
32	\$352,40	\$61,76	\$290,64	\$8.973,90
33	\$352,40	\$59,83	\$292,58	\$8.681,33
34	\$352,40	\$57,88	\$294,53	\$8.386,80
35	\$352,40	\$55,91	\$296,49	\$8.090,31
36	\$352,40	\$53,94	\$298,47	\$7.791,84
37	\$352,40	\$51,95	\$300,46	\$7.491,38
38	\$352,40	\$49,94	\$302,46	\$7.188,92
39	\$352,40	\$47,93	\$304,48	\$6.884,44
40	\$352,40	\$45,90	\$306,51	\$6.577,93

41	\$352,40	\$43,85	\$308,55	\$6.269,38
42	\$352,40	\$41,80	\$310,61	\$5.958,78
43	\$352,40	\$39,73	\$312,68	\$5.646,10
44	\$352,40	\$37,64	\$314,76	\$5.331,33
45	\$352,40	\$35,54	\$316,86	\$5.014,47
46	\$352,40	\$33,43	\$318,97	\$4.695,50
47	\$352,40	\$31,30	\$321,10	\$4.374,40
48	\$352,40	\$29,16	\$323,24	\$4.051,16
49	\$352,40	\$27,01	\$325,40	\$3.725,76
50	\$352,40	\$24,84	\$327,57	\$3.398,20
51	\$352,40	\$22,65	\$329,75	\$3.068,45
52	\$352,40	\$20,46	\$331,95	\$2.736,50
53	\$352,40	\$18,24	\$334,16	\$2.402,34
54	\$352,40	\$16,02	\$336,39	\$2.065,95
55	\$352,40	\$13,77	\$338,63	\$1.727,32
56	\$352,40	\$11,52	\$340,89	\$1.386,43
57	\$352,40	\$9,24	\$343,16	\$1.043,27
58	\$352,40	\$6,96	\$345,45	\$697,82
59	\$352,40	\$4,65	\$347,75	\$350,07
60	\$352,40	\$2,33	\$350,07	\$0,00

Elaborado por: La Autora, 2018

4.4 Gastos Fijos y Variables

Los costos fijos están asociados específicamente al mantenimiento y administración mientras que el costo variable más representativo está asociado al transporte de los kilos de carga ya que la tarifa es fija pero varía según el volumen kilogramos totales transportados.

Tabla 19 *Costos Fijos y Variables*

Descripción	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Administrador General	\$ 650,00	\$ 7.800,00	\$ 8.034,00	\$ 8.275,02	\$ 8.523,27	\$ 8.778,97
Sueldo Asistente	\$ 386,00	\$ 4.632,00	\$ 4.770,96	\$ 4.914,09	\$ 5.061,51	\$ 5.213,36
Beneficios Sociales	\$ 309,35	\$ 3.712,17	\$ 4.890,19	\$ 5.036,89	\$ 5.188,00	\$ 5.343,64
Servicios Básicos	\$ 150,00	\$ 1.800,00	\$ 1.854,00	\$ 1.909,62	\$ 1.966,91	\$ 2.025,92
Útiles de oficina y mantenimiento	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 988,80	\$ 1.018,46	\$ 1.049,02	\$ 1.080,49
Costo de Transporte	\$ 248,25	\$ 2.979,00	\$ 3.068,37	\$ 3.160,42	\$ 3.255,23	\$ 3.352,89
TOTAL		\$ 21.883,17	\$ 23.606,32	\$ 24.314,51	\$ 25.043,94	\$ 25.795,26

Elaborado por: La autora, 2018

Es importante señalar que se cuenta con la disposición voluntaria de personas de la comunidad de la Parroquia El Matal, en participar voluntariamente en los procesos de recepción, revisión, clasificación y distribución de los alimentos recibidos en calidad de donación, por lo que se toma la decisión de calcular gastos de sueldos para cancelar al Administrador General y al Asistente inmediato, con la finalidad de que se lleve administrativamente un control de todas las actividades. A este personal se le cancelará los beneficios mínimos establecidos en la Ley del Trabajo.

4.5 Indicadores y resultados

4.5.1 Proyección de Donaciones

De acuerdo a investigaciones realizadas por la dirección del Centro de Acopio, se proyectan las siguientes donaciones mensuales, como gesto voluntario de empresarios y productores de sectores adyacentes a la parroquia El Matal:

Tabla 20 *Proyección de Donaciones a recibir Mensual (En Kilos)*

Origen	Detalle	Proyección de donación mensual Promedio (en kilos netos)
Ing. Ángel Moreira Pos ligua	Plátano	258
Sr. Raúl Campuzano	Frutas Varias	277
Ing. César López Fariño	Alimentos varios	258
Sr. Héctor Gómez Soriano	Alimentos varios	200
Total		993

Elaborado por: La autora, 2018

Las cantidades de alimentos recibidas pueden variar acorde a la época, pero solo para alimentos varios, en el caso de los rubros de banano y frutas varias son volúmenes fijos de producción. Es necesario incluir los rubros dentro de la proyección de donaciones mensual ya que son parte importante del proceso de transformación y elaboración del abono orgánico (lixiviado de lombriz o humus), el cual posteriormente será empacado y comercializado.

4.5.2 Proyección de ventas Anuales

Tabla 21 *Resumen de Ingresos y Gastos proyectados*

INGRESOS	Cantidad anual	PVP	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Lixiviado de lombriz (1 lt.)	864	\$15,00	\$12.960	\$13.349	\$13.749	\$14.162	\$14.587
Lixiviado de lombriz (1 gal.)	648	\$50,00	\$32.400	\$33.372	\$34.373	\$35.404	\$36.466
Humus (funda de 2 Kg.)	436	\$4,00	\$1.745	\$1.798	\$1.852	\$1.907	\$1.965
TOTAL			\$47.105	\$48.519	\$49.974	\$51.473	\$53.018

Elaborado por: La autora, 2018.

Tabla 22 *Gasto anual por Depreciación de Activo*

GASTO ANUAL POR DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS								
Descripción	Inversión	% Dep.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	V.S.
Obra Civil	\$12.400	5%	\$620	\$620	\$620	\$620	\$620	\$9.300
Muebles y enseres	\$1.500	20%	\$300	\$300	\$300	\$300	\$300	\$0
Equipos de Oficina	\$700	20%	\$140	\$140	\$140	\$140	\$140	\$0
Camas para lombrices	\$13.680	10%	\$1.368	\$1.368	\$1.368	\$1.368	\$1.368	\$6.840
Maquinarias y equipos	\$6.380	10%	\$638	\$638	\$638	\$638	\$638	\$3.190
TOTALES			\$3.066	\$3.066	\$3.066	\$3.066	\$3.066	\$19.330

Elaborado por: La autora, 2018

4.5.3 Estado de Resultado Proyectado a cinco años

Tabla 23 *Estado de Resultado Proyectado a cinco años*

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO A CINCO AÑOS					
Descripción	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas Netas	\$47.105	\$48.519	\$49.974	\$51.473	\$53.018
Costos Variables	-\$2.979	-\$3.068	-\$3.160	-\$3.255	-\$3.353
Costos Fijos	-\$18.904	-\$20.538	-\$21.154	-\$21.789	-\$22.442
Gastos por Depreciación	-\$3.066	-\$3.066	-\$3.066	-\$3.066	-\$3.066
Gastos Financieros	-\$1.284	-\$1.040	-\$775	-\$488	-\$178
Utilidad antes de impuestos	\$20.872	\$20.807	\$21.819	\$22.875	\$23.979
Participación a trabajadores	-\$3.131	-\$3.121	-\$3.273	-\$3.431	-\$3.597
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	\$17.741	\$17.686	\$18.546	\$19.444	\$20.382
Impuesto a la Renta	\$0	\$0	\$0	-\$4.278	-\$4.484
UTILIDAD NETA	\$17.741	\$17.686	\$18.546	\$15.166	\$15.898

Elaborado por: La autora, 2018

NOTA: Los aportes económicos no son fijos, por lo tanto no se incorporan en la proyección de ingresos por ventas. Actualmente las donaciones económicas bordean los \$ 2.000 mensuales, correspondiendo a \$ 24.000 anuales.

4.5.4 Flujo de Efectivo Proyectado a cinco años (Con financiamiento)

Tabla 24 *Flujo de efectivo proyectado a cinco años*

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Recuperación de Ventas		\$47.105	\$48.519	\$49.974	\$51.473	\$53.018
Pago a mano de obra		-\$16.144	-\$17.695	-\$18.226	-\$18.773	-\$19.336
Pago a proveedores		-\$5.739	-\$5.911	-\$6.089	-\$6.271	-\$6.459
Pago de intereses		-\$1.284	-\$1.040	-\$775	-\$488	-\$178
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$23.938	\$23.873	\$24.885	\$25.941	\$27.045
Pago de participación a trabajadores		-\$3.131	-\$3.121	-\$3.273	-\$3.431	-\$3.597
Utilidad antes de impuesto a la Renta		\$27.069	\$26.994	\$28.158	\$29.373	\$30.641
Pago de Impuesto a la Renta		\$0	\$0	\$0	-\$4.278	-\$4.484
UTILIDAD NETA		\$27.069	\$26.994	\$28.158	\$33.650	\$35.125
	-					
Inversión Fija	\$34.660					
Inversión en Capital de Trabajo	-\$7.294					
Préstamo	\$17.380					
Pago de Capital		-\$2.945	-\$3.189	-\$3.454	-\$3.741	-\$4.051
Valor de Desecho						\$19.330
	-					
FLUJO NETO DE EFECTIVO	\$24.574	\$24.124	\$23.804	\$24.704	\$29.910	\$50.404

Elaborado por: La Autora, 2018

4.5.4.1 TIR Y VAN

Tabla 25 *TIR y VAN*

VAN (14%)	\$ 75.465,59
TIR	99,88%

Elaborado por: La Autora, 2018

Los resultados obtenidos demuestran que el proyecto es rentable y viable desde un punto de vista financiero (o privado).

4.5.5 Evaluación Social del Proyecto

4.5.5.1 Tablero Beneficios Empresa comunitaria

La parroquia del Matal está constituida aproximadamente por 103 grupos familiares en el sitio y unas 48 familias en sus alrededores, considerados como la zona de influencia. Estos son los beneficios que se obtendrían:

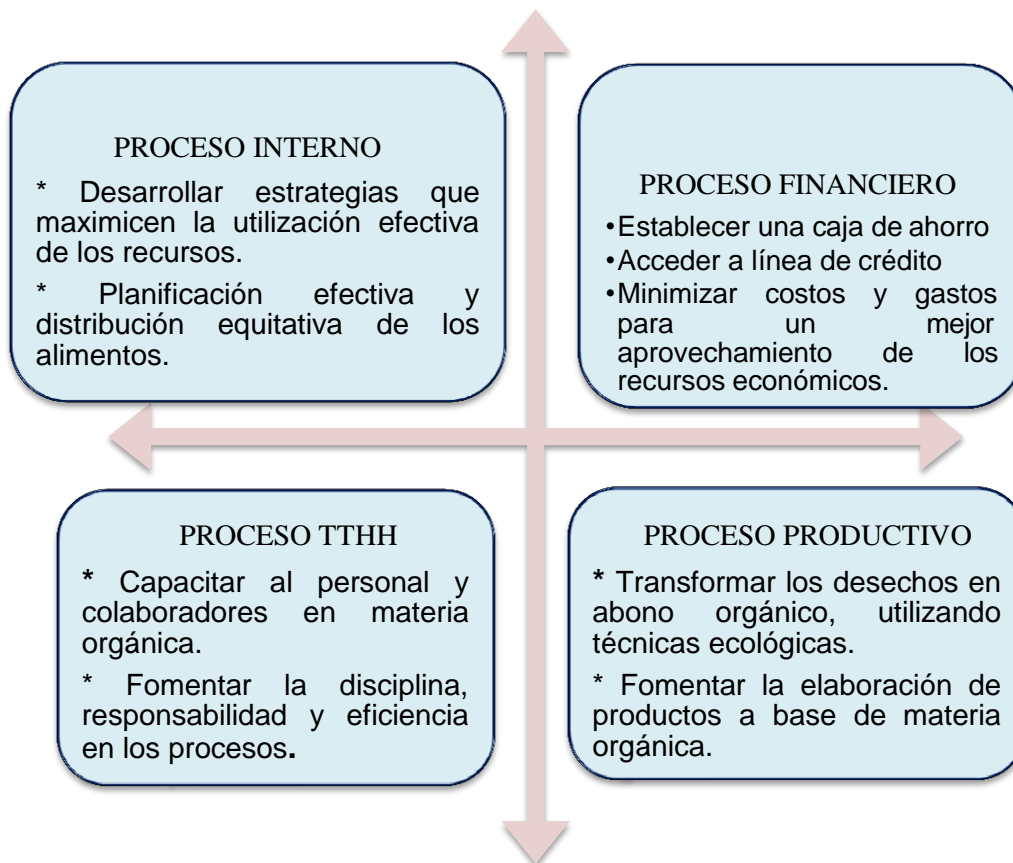
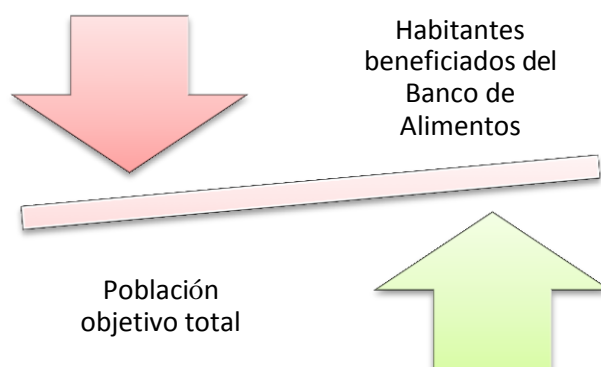
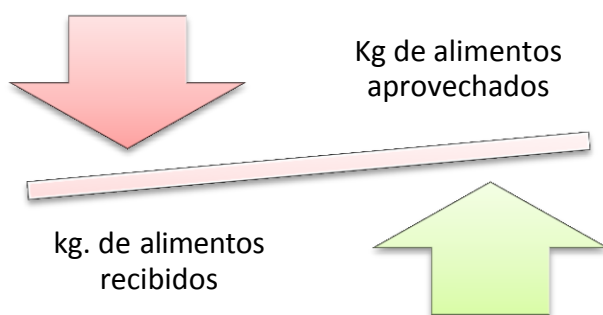


Gráfico 2. Tablero Beneficios Empresa comunitaria en la población El Matal
Elaborado por: La Autora, 2018

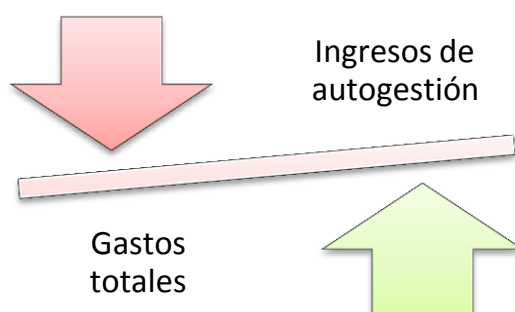
Índice de contribución social a la comunidad



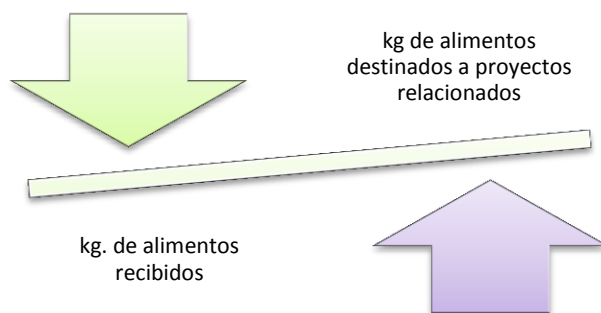
Aprovechamiento de alimentos recibidos



Nivel de autogestión del proyecto



Apoyo al emprendimiento



4.5.6 Número de familias beneficiadas

Con el desarrollo del presente proyecto se espera beneficiar a al siguiente número de familias:

Tabla N° 26. *Familias beneficiadas*

Parroquia el Matal	103
Otras comunas cerca del Matal	48

Elaborado por: La Autora, 2018

4.6 Flujo De Caja Social

Para obtener el flujo de caja o efectivos social neto, se debe cuantificar los principales beneficios y costos sociales que el proyecto genera en la comunidad. Para hacerlo, se han escogido tres beneficios sociales:

1. Establecimiento de una caja de ahorro
2. Mejoramiento de la calidad de vida familiar
3. Agregar valor a los desperdicios orgánicos

Para el primer punto, se estableció el flujo neto de efectivo privado como beneficio social para la comunidad, y que a partir del primer año representa un valor de US\$ 24.124, en el segundo año US\$ 23.804 y en el tercer año US\$ 24.704, hasta llegar al quinto año con un valor de US\$ 50.404, lo que suma un total de US\$ 152.946 para beneficio de las 103 familias de la Parroquia El Matal.

El segundo punto se lo calcula dividiendo los ingresos proyectados para el número de familias (151), lo que da un total de \$312 en el primer año, hasta llegar a \$351 en el quinto año proyectado. Este ingreso perciben las familias de forma adicional a sus actuales ingresos, que en muchos casos no logra superior una remuneración básica (\$375, 2017).

El último beneficio se lo obtiene multiplicando la cantidad de desperdicios que se generan (primer año, 6.554 libras) por \$1,25, que es el factor social para bienes y servicios en el Ecuador (SENPLADES, 2017), y proyectándolo al futuro de acuerdo al crecimiento anual de ventas.

En cuanto a los costos sociales, se pueden cuantificar dos de ellos:

1. Costo de oportunidad del terreno
2. Costo de oportunidad de los alimentos

El terreno cedido por la comunidad para realizar el proyecto, tiene un costo comercial actual de \$18.000, que bien pudiera ser aprovechado para otro fin o incluso para la venta, pero sin embargo se lo utilizará para poder ejecutar la presente propuesta de negocio. Por lo tanto, se dividió el valor del mismo a los cinco años proyectados, difiriendo su valor comercial en costos anuales para la sociedad.

En cambio, el valor de los alimentos que se destinan al proyecto en vez de entregarlos a otras personas, comunidades u haciendas del sector, tiene un factor de conversión de 0,75 (SENPLADES, 2017). Asimismo se utilizó el crecimiento anual de ventas para estimar las proyecciones futuras y obtener el costo social para la comunidad.

Tabla 27 *Flujo de Caja Social Proyectado*

DETALLE	0	1	2	3	4	5
Beneficios del Proyecto		\$32.628	\$32.564	\$33.726	\$39.202	\$59.976
Establecimiento de una caja de ahorro		\$24.124	\$23.804	\$24.704	\$29.910	\$50.404
Mejoramiento de la calidad de vida familiar		\$312	\$321	\$331	\$341	\$351
Agregar valor a los desperdicios orgánicos		\$8.192	\$8.438	\$8.691	\$8.952	\$9.220
Costos del Proyecto		\$8.515	\$8.663	\$8.815	\$8.971	\$9.132
Costo de Oportunidad del Terreno		\$3.600	\$3.600	\$3.600	\$3.600	\$3.600
Costo de oportunidad de los alimentos		\$4.915	\$5.063	\$5.215	\$5.371	\$5.532
Beneficios Sociales Netos						
Inversión Social Neta	-\$41.954					
FLUJO NETO SOCIAL DE EFECTIVO	-\$41.954	\$24.113	\$23.901	\$24.911	\$30.231	\$50.844

Elaborado por: La Autora, 2018

Tabla 28 *VAN y TIR*

VANS (12%)	\$ 64.422,65
TIRS	57%

Elaborado por: La Autora, 2018

Los resultados demuestran que el proyecto también es factible desde un punto de vista social.

CONCLUSIONES

- El nivel de donaciones por parte de los donantes llega a los 990 kilogramos de comida promedio mensual, los cuales están segregados entre plátano, frutas y alimentos varios como hortalizas, legumbres y enlatados. Según los datos recopilados entre el 25% y el 30% de alimentos son desperdiciados o se deterioran para el consumo humano en el proceso de transporte y preparación. Este desperdicio representa aproximadamente 250 kilogramos pero al incrementar los niveles de donaciones como está previsto hacerse, dicho desperdicio alcanzaría niveles de aproximadamente 2.000 kilogramos mensuales.
- La optimización de la cadena de valor en el proceso de traslado y acopio, no solo se debe dar con el debido cuidado y selección de los alimentos por parte de los donantes, sino también del uso alternativo que se le pueda dar a la carga completa donada. Es por ello que se ha estructurado dos proyectos de emprendimiento alternos a la iniciativa principal, los cuales aprovechan los alimentos deteriorados para que a través de la lombricultura se pueda aprovechar tanto para las canastas alimenticias y generar lixiviado de lombriz y humus.
- Se pudo constatar que tanto en el Cantón Jama como en sus alrededores, se requiere el uso de materia orgánica. Esta necesidad se debe a que la zona es altamente productiva, y se desarrollan distintas actividades agrícolas que tienen estrecha relación con la utilización de abono orgánico. Por lo tanto la demanda es alta, y puede ir creciendo con el transcurso de los años,
- Se logró determinar que la parroquia el Matal presenta algunas necesidades económicas y sociales, gran parte de ello producto del devastador terremoto sufrido en el año 2016, sin embargo, el entusiasmo de la comunidad por salir

adelante refleja una oportunidad de desarrollo y crecimiento. Es prioridad satisfacer las necesidades de alimentos, por lo tanto, la aplicación adecuada de estrategias para la distribución de las donaciones recibidas contribuirá a mejorar la organización y transparencia de ésta actividad. Se requiere en esta etapa la sociabilización de cada una de las fases del proyecto a fin de mantener una permanente comunicación sobre los avances del mismo, un plan de comunicación para desarrollar mejores canales de comercialización y un estudio técnico detallado de la posible demanda a nivel nacional de a materia orgánica que se plantea producir en el centro de acopio.

- El estudio de mercado para la comercialización del lixiviado y humus de lombriz determinó que existen alrededor de 37 mil hectáreas de nuestros donantes (mercado principal objetivo) que requieren el producto con una frecuencia de un litro por hectárea, pudiéndose alcanzar un aproximado de 450 mil hectáreas a ser fertilizadas anualmente, el precio del producto se determinó en \$ 3 el kilo de humus y en un precio mayor a \$ 15 el lixiviado de lombriz que tiene dos presentaciones: botellas de 1 litro y galones con capacidad de 4 litros. El canal de distribución será el mismo utilizado para receptor las donaciones y cajas de frutas que nos hacen llegar, los conductores harán la entrega de las muestras y la administradora de la Asociación hará la recepción de los pedidos de manera telefónica.

RECOMENDACIONES

- Los desperdicios de alimentos a nivel nacional mantienen escandalosos volúmenes que se manejan como desechos sin ningún provecho para la comunidad, por lo que se recomienda la ejecución de este proyecto ya que constituye una vía de ayuda para las familias de escasos recursos económicos que dependen en gran medida de este tipo de iniciativas para subsistir, además de lograr la optimización de los desperdicios con el proceso de transformación en subproductos como el lixiviado de lombriz que tiene un futuro prometedor en la agricultura ya que la demanda del mercado internacional está enfocada en alimentos producidos con prácticas agroecológicas y agrosostenibles.
- La práctica de lombricultura es recomendable en el área de El Matal, actualmente se la realiza mayormente en la sierra Norte y en el austro, mientras que en la Costa se la realiza a la medida de las necesidades de las haciendas bananeras que son el mercado al que se apunta, pero que su propia producción no abastece sus necesidades y prefieren comprar este tipo de abono orgánico. Además que la lombricultura constituye una vía indirecta para los proyectos de emprendimiento mencionados en el desarrollo del proyecto.
- Es recomendable que se revise la logística para optimizar la comercialización y distribución del producto de abono orgánico, considerando que la demanda del producto puede expandirse a lugares o vías donde no tengamos la facilidad del transporte que los donantes nos proporcionan como parte de la logística de donación.
- En cuanto a la comercialización del producto, se recomienda dirigir los esfuerzos para captar como donantes a grandes restaurantes de la capital y Guayaquil donde se sabe el nivel de desperdicio de alimento tiene los mayores volúmenes a nivel nacional. Los

acuerdos de cooperación en base a la responsabilidad social son una de las vías con las que se puede fortalecer la gestión de insumos.

- Se recomienda el desarrollo de un estudio acerca de un proceso industrializado orientado a obtener un mejor rendimiento en cuanto a aditivos complementarios que se pueden agregar al lixiviado de lombriz o el humus, generándole mejor rendimiento y mejor precio de comercialización. Además de realizar un estudio de mercado internacional que requiera este tipo de productos orgánicos en la agricultura y la contratación de análisis biológicos del producto a fin de crear un proceso de mejora continua para la calidad del producto y su incidencia en el fortalecimiento del suelo.
- Se recomienda incorporar a mediano plazo a un técnico de planta que agregue valor tanto en el compuesto biológico desde la cual se podría generar una mejor comunicación sobre los efectos del producto y lograr un importante aporte a la agricultura.
- Se recomienda que se haga el registro sanitario, se cumpla con los estándares de calidad máximos otorgados por las empresas certificadoras y se prepare el proceso de industrialización del producto con miras a la exportación internacional. Además del registro de marca como propiedad de la Asociación El Matal.

BIBLIOGRAFÍA

- Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Los planes de negocios y los proyectos de inversión: simili*, 80 - 84.
- Ballenita SI. (2012). *La Lombricultura y sus beneficios*. Obtenido de <http://www.ballenitasi.org/2012/06/la-lombricultura-y-sus-beneficios.html>.
- Banco Central del Ecuador. (febrero de 2015). Situación macroeconómica: Ecuador. Guayaquil, Guayas, Ecuador.
- Cajal, A. (2017). *Lombricultura en Ecuador: Características, Provincias y Negocio*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/lombricultura-ecuador/>.
- Cánovas, A. C. (2011). *Transporte Internacional de Mercancías*. Madrid: ICEX.
- Chapman, J. (2013). *Plan de recuperación de negocios: En una semana*. Mexico.
- Constitución de la República del Ecuador. (2011). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito.
- Constitución de la República del Ecuador. (21 de Diciembre de 2015). <http://www.fielweb.com>. Obtenido de <http://www.fielweb.com:4080/CONSTITUCION-DE-LA-REPUBLICA-DEL-ECUADOR.pdf>
- COPSI. (Octubre de 2013). <http://www.cancilleria.gob.ec>. Obtenido de <http://www.cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>

Cordovillo, D. (2015). *Diseño de un plan de Marketing basado en Funndraising* .

Díaz, N. (8 de noviembre de 2014). <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/>.

Obtenido de

<http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/crecimiento-en-las-exportaciones-de-conservas-y-procesamiento-de>

EFE. (28 de Junio de 2016). *Derivados de lombriz, ¿el alimento perfecto?* Obtenido de

Desarrollo Sostenible: <https://www.efecom.com/efe/espana/cronicas/derivados-de-lombriz-el-alimento-perfecto/10013-2970428>

El Comercio. (14 de Mayo de 2015). <http://www.elcomercio.com/>. Obtenido de

<http://www.elcomercio.com/datos/exportaciones-ecuador-estadisticas-cifras-bancocentral.html>

EOI. (2012). *Modelo CANVAS en Proyectos de negocio*. Obtenido de

http://www.eoi.es/wiki/index.php/Modelo_CANVAS_en_Proyectos_de_negocio.

Fajardo, H. (2017). *Proyectos de Inversion 1,2,3*. Bogotá: Autoreseditores.

Fontaine, E. (2011). *Evaluación Social de Proyectos*. Santiago de Chile: Prentice Hall.

Helpman, E. (10 de Junio de 2014). *El Comercio Internacional* . Fondo de Cultura

Economica . Obtenido de <http://teoriapuracomerciointernacional.blogspot.com>:

<http://teoriapuracomerciointernacional.blogspot.com/2012/06/teoria-pura-del-comercio-internacional.html>

Izaguirre, A. C. (2014). *Comercio Internacional en el Sglo XXI*. Buenos Aires : Editorial

BUNKEN.

LOEPS. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria* . Quito.

- Lojano, R. (2014). *Proyecto de Factibilidad para la implementación de un Seminario Comunitario*. GRING.
- Ministerio de Comercio Exterior . (Septiembre de 2016).
<http://www.comercioexterior.gob.ec>. Obtenido de
<http://www.comercioexterior.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Ministerio de Salud Publica . (Junio de 2014). <http://www.controlsanitario.gob.ec>. Obtenido de <http://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/REGLAMENTO-SANITARIO-DE-ETIQUETADO-DE-ALIMENTOS-PROCESADOS-PARA-EL-CONSUMO-HUMANO-junio-2014.pdf>
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>.
- Muñoz, R., & Navarro, E. (2015). *Gestión comercial de productos y servicios financieros y los canales complementarios*. Ediciones Paraninfa SA.
- Navarro, P. (2017). *Teoria de la factibilidad*. Obtenido de ecaths1.s3.amazonaws.com/.../1784089911.TEORIA+DE+LA+FACTIBILIDAD.doc.
- OMC. (2015). *Informe sobre el Comercio Mundial 2015*. Secretaría de la OMC.
- Organización Mundial de la Salud. (08 de Agosto de 2016). <http://www.fao.org>. Obtenido de <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/about-codex/es/>
- Porter, M. (2008). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Simon and Schuster. Buenos Aires, Argentina: Pearson Education.

- Pro Ecuador. (septiembre de 2016). <http://www.proecuador.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/mision/>
- PROEcuador. (2015). <http://www.proecuador.gob.ec>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/handcrafts/>
- PROEcuador. (2015). <http://www.proecuador.gob.ec>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-no-arancelarias/>
- PROEcuador. (2015). <http://www.proecuador.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/faqs/que-son-barreras-arancelarias/>
- PROEcuador. (Enero de 2016). <http://www.proecuador.gob.ec>. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/01/ENE.pdf>
- Ramírez, A. C. (2015). *Logística Comercial Internacional*. Colombia: ECOE Ediciones .
- Rivera, J., & Hernández, C. (2015). *Marketing Financiero*. Madrid: ESIC.
- Rosa Aguilera, P. A. (2011). *Evaluación Social de Proyectos*. México DF.: Mc-Graw Hill.
- Salazar, R. C. (21 de Febrero de 2013). <http://comerciointernacionaltarapoto.blogspot.com>.
Obtenido de <http://comerciointernacionaltarapoto.blogspot.com/2013/02/el-comercio-internacional-causas.html>
- SENPLADES. (Agosto de 2014). <http://www.produccion.gob.ec>. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf>
- Senplades. (2014). *Plan Nacional de Desarrollo*.

SENPLADES. (2017). *http://www.produccion.gob.ec*. Obtenido de Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo: <http://www.produccion.gob.ec>

Servicio de Rentas Internas . (20 de Mayo de 2014). *http://ftp.eeq.com.ec/*. Obtenido de <http://ftp.eeq.com.ec/upload/informacionPublica/2014/LEY%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO.pdf>

Stutely, R. (2014). *Plan de negocios: la estrategia inteligente*. Mexico.

Thomsen, M. (2015). *El Plan de Negocios Dinámico*. Mexico.

Varela, M. (2017). *El compost, o cómo convertir tus residuos orgánicos en abono natural*.

Obtenido de <https://hablandoenvidrio.com/el-compost-o-como-convertir-tus-residuos-organicos-en-abono-natural/>.

Viniegra, S. (2013). *Entendiendo El Plan de Negocios*. Mexico.

Zingone, L., & Ruiz, F. (2014). *Estrategias y Modalidades de ingreso para competir en mercados internacionales* . Universidad de Alicante .

ANEXOS

Anexo 1. Detalle de amortización de la Deuda

Nº DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	IMPORTE TOTAL DEL PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	10/10/2017	\$ 17.380,00	\$ 352,40	\$ 236,54	\$ 115,87	\$ 17.143,46
2	10/11/2017	\$ 17.143,46	\$ 352,40	\$ 238,11	\$ 114,29	\$ 16.905,35
3	10/12/2017	\$ 16.905,35	\$ 352,40	\$ 239,70	\$ 112,70	\$ 16.665,65
4	10/01/2018	\$ 16.665,65	\$ 352,40	\$ 241,30	\$ 111,10	\$ 16.424,35
5	10/02/2018	\$ 16.424,35	\$ 352,40	\$ 242,91	\$ 109,50	\$ 16.181,44
6	10/03/2018	\$ 16.181,44	\$ 352,40	\$ 244,53	\$ 107,88	\$ 15.936,91
7	10/04/2018	\$ 15.936,91	\$ 352,40	\$ 246,16	\$ 106,25	\$ 15.690,75
8	10/05/2018	\$ 15.690,75	\$ 352,40	\$ 247,80	\$ 104,61	\$ 15.442,96
9	10/06/2018	\$ 15.442,96	\$ 352,40	\$ 249,45	\$ 102,95	\$ 15.193,51
10	10/07/2018	\$ 15.193,51	\$ 352,40	\$ 251,11	\$ 101,29	\$ 14.942,39
11	10/08/2018	\$ 14.942,39	\$ 352,40	\$ 252,79	\$ 99,62	\$ 14.689,60
12	10/09/2018	\$ 14.689,60	\$ 352,40	\$ 254,47	\$ 97,93	\$ 14.435,13
13	10/10/2018	\$ 14.435,13	\$ 352,40	\$ 256,17	\$ 96,23	\$ 14.178,96
14	10/11/2018	\$ 14.178,96	\$ 352,40	\$ 257,88	\$ 94,53	\$ 13.921,08
15	10/12/2018	\$ 13.921,08	\$ 352,40	\$ 259,60	\$ 92,81	\$ 13.661,49
16	10/01/2019	\$ 13.661,49	\$ 352,40	\$ 261,33	\$ 91,08	\$ 13.400,16
17	10/02/2019	\$ 13.400,16	\$ 352,40	\$ 263,07	\$ 89,33	\$ 13.137,09
18	10/03/2019	\$ 13.137,09	\$ 352,40	\$ 264,82	\$ 87,58	\$ 12.872,27
19	10/04/2019	\$ 12.872,27	\$ 352,40	\$ 266,59	\$ 85,82	\$ 12.605,68

20	10/05/2019	\$ 12.605,68	\$ 352,40	\$ 268,37	\$ 84,04	\$ 12.337,31
21	10/06/2019	\$ 12.337,31	\$ 352,40	\$ 270,15	\$ 82,25	\$ 12.067,16
22	10/07/2019	\$ 12.067,16	\$ 352,40	\$ 271,96	\$ 80,45	\$ 11.795,20
23	10/08/2019	\$ 11.795,20	\$ 352,40	\$ 273,77	\$ 78,63	\$ 11.521,43
24	10/09/2019	\$ 11.521,43	\$ 352,40	\$ 275,59	\$ 76,81	\$ 11.245,84
25	10/10/2019	\$ 11.245,84	\$ 352,40	\$ 277,43	\$ 74,97	\$ 10.968,41
26	10/11/2019	\$ 10.968,41	\$ 352,40	\$ 279,28	\$ 73,12	\$ 10.689,13
27	10/12/2019	\$ 10.689,13	\$ 352,40	\$ 281,14	\$ 71,26	\$ 10.407,98
28	10/01/2020	\$ 10.407,98	\$ 352,40	\$ 283,02	\$ 69,39	\$ 10.124,97
29	10/02/2020	\$ 10.124,97	\$ 352,40	\$ 284,90	\$ 67,50	\$ 9.840,06
30	10/03/2020	\$ 9.840,06	\$ 352,40	\$ 286,80	\$ 65,60	\$ 9.553,26
31	10/04/2020	\$ 9.553,26	\$ 352,40	\$ 288,72	\$ 63,69	\$ 9.264,54
32	10/05/2020	\$ 9.264,54	\$ 352,40	\$ 290,64	\$ 61,76	\$ 8.973,90
33	10/06/2020	\$ 8.973,90	\$ 352,40	\$ 292,58	\$ 59,83	\$ 8.681,33
34	10/07/2020	\$ 8.681,33	\$ 352,40	\$ 294,53	\$ 57,88	\$ 8.386,80
35	10/08/2020	\$ 8.386,80	\$ 352,40	\$ 296,49	\$ 55,91	\$ 8.090,31
36	10/09/2020	\$ 8.090,31	\$ 352,40	\$ 298,47	\$ 53,94	\$ 7.791,84
37	10/10/2020	\$ 7.791,84	\$ 352,40	\$ 300,46	\$ 51,95	\$ 7.491,38
38	10/11/2020	\$ 7.491,38	\$ 352,40	\$ 302,46	\$ 49,94	\$ 7.188,92
39	10/12/2020	\$ 7.188,92	\$ 352,40	\$ 304,48	\$ 47,93	\$ 6.884,44
40	10/01/2021	\$ 6.884,44	\$ 352,40	\$ 306,51	\$ 45,90	\$ 6.577,93
41	10/02/2021	\$ 6.577,93	\$ 352,40	\$ 308,55	\$ 43,85	\$ 6.269,38
42	10/03/2021	\$ 6.269,38	\$ 352,40	\$ 310,61	\$ 41,80	\$ 5.958,78
43	10/04/2021	\$	\$	\$	\$	\$

		5.958,78	352,40	312,68	39,73	5.646,10
		\$	\$	\$	\$	\$
44	10/05/2021	5.646,10	352,40	314,76	37,64	5.331,33
		\$	\$	\$	\$	\$
45	10/06/2021	5.331,33	352,40	316,86	35,54	5.014,47
		\$	\$	\$	\$	\$
46	10/07/2021	5.014,47	352,40	318,97	33,43	4.695,50
		\$	\$	\$	\$	\$
47	10/08/2021	4.695,50	352,40	321,10	31,30	4.374,40
		\$	\$	\$	\$	\$
48	10/09/2021	4.374,40	352,40	323,24	29,16	4.051,16
		\$	\$	\$	\$	\$
49	10/10/2021	4.051,16	352,40	325,40	27,01	3.725,76
		\$	\$	\$	\$	\$
50	10/11/2021	3.725,76	352,40	327,57	24,84	3.398,20
		\$	\$	\$	\$	\$
51	10/12/2021	3.398,20	352,40	329,75	22,65	3.068,45
		\$	\$	\$	\$	\$
52	10/01/2022	3.068,45	352,40	331,95	20,46	2.736,50
		\$	\$	\$	\$	\$
53	10/02/2022	2.736,50	352,40	334,16	18,24	2.402,34
		\$	\$	\$	\$	\$
54	10/03/2022	2.402,34	352,40	336,39	16,02	2.065,95
		\$	\$	\$	\$	\$
55	10/04/2022	2.065,95	352,40	338,63	13,77	1.727,32
		\$	\$	\$	\$	\$
56	10/05/2022	1.727,32	352,40	340,89	11,52	1.386,43
		\$	\$	\$	\$	\$
57	10/06/2022	1.386,43	352,40	343,16	9,24	1.043,27
		\$	\$	\$	\$	\$
58	10/07/2022	1.043,27	352,40	345,45	6,96	697,82
		\$	\$	\$	\$	\$
59	10/08/2022	697,82	352,40	347,75	4,65	350,07
		\$	\$	\$	\$	\$
60	10/09/2022	350,07	350,07	347,74	2,33	-
















Elaborado por: La Autora, 2018











Fuente: Préstamo otorgado por la entidad bancaria.

Anexo 2. Cotización

ESTÁS COMPRANDO EN DISENSA: RODRIGUEZ ESCOBAR ALEX PAUL
28 DE JUNIO Y AV. GARCIA MORENO LOCALES 10 Y 11
PICHINCHA-QUITO

Precios NO incluyen costos de envío. Estos se calcularán antes de realizar el pago.

Producto	Envío	Precio	Cantidad	Total
 Bloque 15 cm Sin Marca Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 0.27 \$ 0.27 / UN	<input type="text" value="1001"/> 1001.00 UN	\$ 270.27
 Varilla Grafiada 6.0 mm x 5.90 m - Andec Andec Suministrados y entregados por Densa	a calcular	De \$-4.70 Por \$ 1.52 \$ 1.52 / UN	<input type="text" value="35"/> 35.00 UN	\$ 53.20
 Cuadrón Semiduro 6 cm x 4 cm Sin Marca Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 3.50 \$ 3.50 / UN	<input type="text" value="16"/> 16.00 UN	\$ 56.00
 Tubo (T.E.N.Rec) 25 x 50 x 1.5 mm - Ipac Ipac Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 12.36 \$ 12.36 / UN	<input type="text" value="20"/> 20.00 UN	\$ 247.20
 Clavos para techo Zinc - Ideal Alambrec Ideal Alambrec Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 1.84 \$ 1.84 / UN	<input type="text" value="100"/> 100.00 UN	\$ 184.00
 Supertecho 1000 x 6.00 m x 0.25 (20) - Rooftec Rooftec Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 18.90 \$ 18.90 / UN	<input type="text" value="10"/> 10.00 UN	\$ 189.00
 Cemento Fuerte Tipo GU Saco 50 Kg - Holcim Holcim Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 7.37 \$ 7.37 / UN	<input type="text" value="100"/> 100.00 UN	\$ 737.00
 Porcelaneto para piso Cemento Gris Rec 60x60 1m2 - Ecuacerámica Ecuacerámica Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 19.20 \$ 19.20 / UN	<input type="text" value="50"/> 50.00 UN	\$ 960.00
 Cerámica para Pared Mónaco Vino 25x33 1m2 - Ecuacerámica Ecuacerámica Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 8.46 \$ 8.46 / UN	<input type="text" value="25"/> 25.00 UN	\$ 211.50
 Pala Punta Cuadrada (La Bestia) Cabo de Madera - IMESCO - Imesco Imesco Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 8.82 \$ 8.82 / UN	<input type="text" value="3"/> 3.00 UN	\$ 26.46
 Tabla Semidura 20 cm x 2 cm x 4 m Sin Marca Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 2.31 \$ 2.31 / UN	<input type="text" value="8"/> 8.00 UN	\$ 18.48
 Condorempaste Para Exteriores 20KG + Resina - Pinturas Condor Pinturas Condor Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 27.56 \$ 27.56 / UN	<input type="text" value="5"/> 5.00 UN	\$ 137.80
 Condor Estuco Interior Blanco 1G - Pinturas Condor Pinturas Condor Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 9.48 \$ 9.48 / UN	<input type="text" value="5"/> 5.00 UN	\$ 47.40
 Brocha Pro Export Certa Gris 5x6 - Pinturas Condor Pinturas Condor Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 7.84 \$ 7.84 / UN	<input type="text" value="3"/> 3.00 UN	\$ 23.52
 Pint. Latex Exterior Mandarina 1G - Pinturas Condor Pinturas Condor Suministrados y entregados por Densa	a calcular	\$ 10.41 \$ 10.41 / UN	<input type="text" value="10"/> 10.00 UN	\$ 104.10

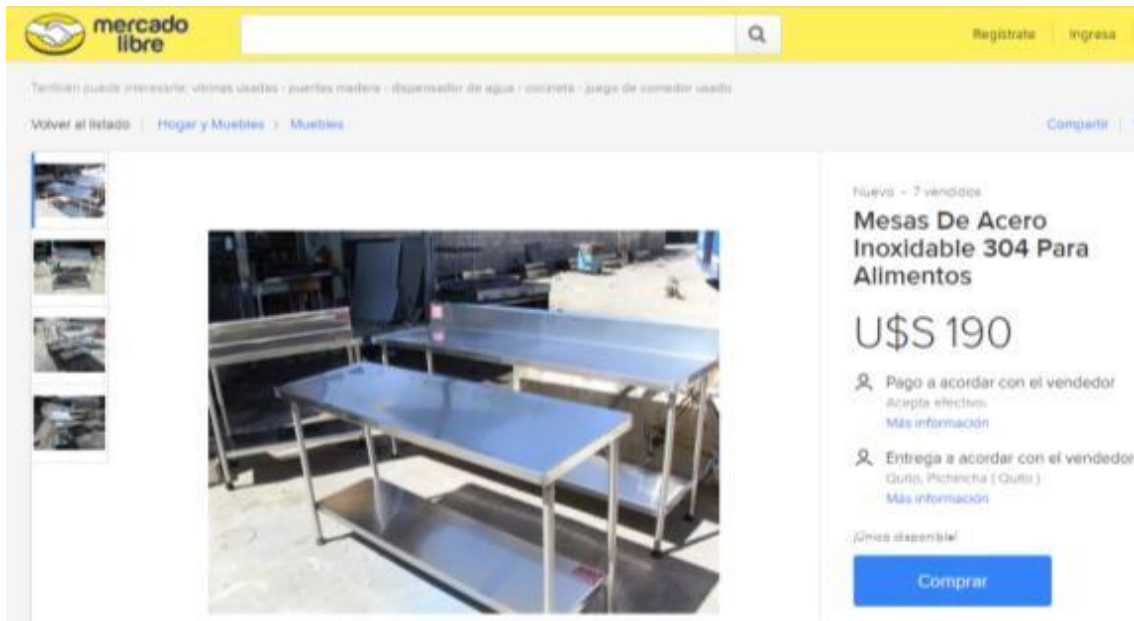
Producto	Envío		Cantidad	Total
 Rodillo 9 Microfibr 3/8 Sw Latam - Pinturas Condor Pinturas Condor Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	\$ 6.52 \$ 6.52 / UN	<input type="text" value="3"/> 3.00 UN	\$ 19.56
 Vigas / Columnas Soldables 12mm (20x20x400) cm - Andec Andec Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	De \$ 26.99 Por \$ 26.69 \$ 26.69 / UN	<input type="text" value="10"/> 10.00 UN	\$ 266.90
 Vigas / Columnas Soldables 12mm (15x15x650) cm - Andec Andec Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	De \$ 36.46 Por \$ 36.17 \$ 36.17 / UN	<input type="text" value="10"/> 10.00 UN	\$ 361.70
 Alambre Galvanizado Retail 1.25mm (#18) - Ideal Alambrec Ideal Alambrec Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	\$ 2.38 \$ 2.38 / UN	<input type="text" value="100"/> 100.00 UN	\$ 238.00
 Alambre De Puaa Motto Rojo - Rollo De 500m - Ideal Alambrec Ideal Alambrec Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	\$ 63.55 \$ 63.55 / UN	<input type="text" value="5"/> 5.00 UN	\$ 317.75
 Juego con Mezcladora Externa de Pared para Cocina Capri E409/71 CR - FV FV - Franz Viegener Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	\$ 53.92 \$ 53.92 / UN	<input type="text" value="4"/> 4.00 UN	\$ 215.68
 Lavatorio Marsella Premarcado Blanco con Mueble Sereno E267-BLSR - FV FV - Franz Viegener Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	\$ 168.27 \$ 168.27 / UN	<input type="text" value="1"/> 1.00 UN	\$ 168.27
 Combo Gala Milan New Port para 1 Baño Bone E208.116.220-BO - FV FV - Franz Viegener Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	\$ 139.40 \$ 139.40 / UN	<input type="text" value="1"/> 1.00 UN	\$ 139.40
 Tanque Cónico Standard 1300 Lt - Tubos Pacifico Tubos Pacifico Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	De \$ 200.24 Por \$ 196.62 \$ 196.62 / UN	<input type="text" value="1"/> 1.00 UN	\$ 196.62
 Sifón Desague 050 mm - Tubos Pacifico Tubos Pacifico Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	De \$ 2.66 Por \$ 1.86 \$ 1.86 / UN	<input type="text" value="3"/> 3.00 UN	\$ 5.58
 Ducto Eléctrico Corrugado 110x6 Naranja - Tubos Pacifico Tubos Pacifico Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	De \$ 16.04 Por \$ 16.08 \$ 16.08 / UN	<input type="text" value="10"/> 10.00 UN	\$ 160.80
 Tubo Corrugado Alcant 250 mm x 6 m - Tubos Pacifico Tubos Pacifico Suministrados y entregados por Disensa	a calcular	De \$ 58.24 Por \$ 58.22 \$ 58.22 / UN	<input type="text" value="10"/> 10.00 UN	\$ 582.20

Subtotal	\$ 5,938.39
Impuestos	\$ 712.61
Total	\$ 6,651.00

Si necesitas ayuda, por favor llámanos al 1700 593 593 o escribenos a info-ecuador@disensa.com

Precios incluyen IVA.
Derechos reservados DISENSA 2016

Anexo 3. Cotización mercado: Mesa de consolidación



The image shows a screenshot of a Mercado Libre product listing. The header features the Mercado Libre logo, a search bar, and links for 'Regístrate' and 'Ingresar'. Below the header, there are navigation links: 'Volver al listado', 'Hogar y Muebles', and 'Muebles', along with a 'Compartir' link. The main content area displays a large image of stainless steel tables in a warehouse setting, with a vertical strip of smaller images on the left. To the right of the main image, the product details are listed: 'Nuevo - 7 vendidos', 'Mesas De Acero Inoxidable 304 Para Alimentos', and the price 'U\$S 190'. Below the price, there are two sections: 'Pago a acordar con el vendedor' with a sub-link 'Acepta efectivo. Más información', and 'Entrega a acordar con el vendedor' with a sub-link 'Quito, Pichincha (Quito) Más información'. At the bottom of the details, it says 'Único disponible!' and a blue 'Comprar' button.

mercado libre

Regístrate Ingresar

También puede interesarte: vitrinas usadas - puertas madera - dispensador de agua - concreto - juegos de comedor usado

Volver al listado Hogar y Muebles > Muebles Compartir

Nuevo - 7 vendidos

Mesas De Acero Inoxidable 304 Para Alimentos

U\$S 190

🔍 Pago a acordar con el vendedor
Acepta efectivo.
[Más información](#)

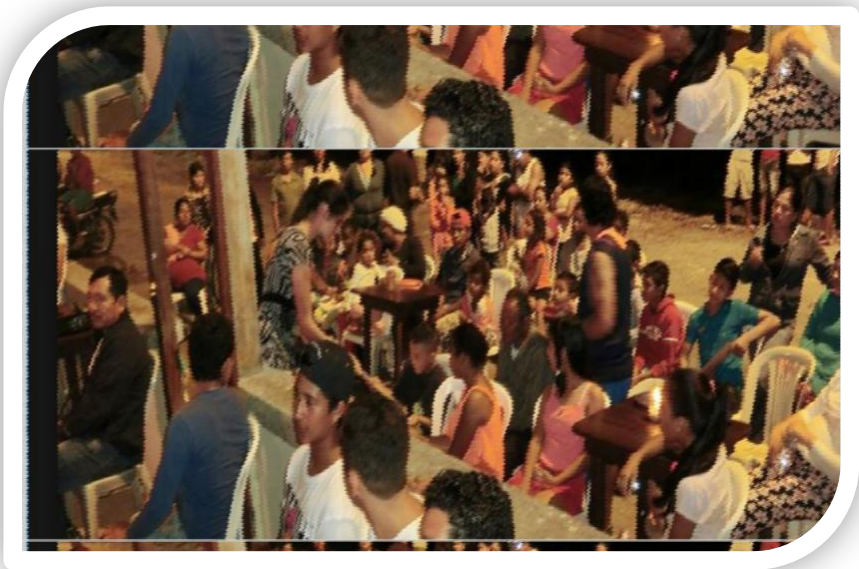
🔍 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Más información](#)

Único disponible!

Comprar

Galería de Fotos – Donaciones recibidas







La Casa Del Mami
¡Un sueño listo para construirse!

Necesitamos voluntarios para:

- Censuración del Centro Comunitario
- Odontología (niños y niñas)
- Capacitación (emprendimientos, proyectos, turismo comunitario, derechos y asesoría jurídica)
- Atención Psicológica (en general)
- Manualidades (niños y niñas)

FICHA DE REVISION DE ALIMENTOS

FECHA:.....

DESTINO:.....

RECIBIDO POR:.....

DESCRIPCIÓN (Tomate, cebolla, lechuga, papa, plátano, banano, arroz, etc.)	CANTIDAD (unidad= cuando se mantiene estructura del alimento, libras= si esta sellado, desecho = cuando están combinados varios orgánicos)	ESTADO (Entero= cuando se puede conservar, limpio= sin golpes , combinado= desecho)

TOTAL GAVETAS	CANTIDAD	ESTADO
G1 = LEGUMBRES	20 UNIDADES TOMATE	ENTERO
G2 = LEGUMBRES	20 UNIDADES CEBOLLA	LIMPIO
G3 = FRUTAS	25 DESECHOS NARANJA	COMBINADO

Elaborado por: La Autora, 2018

Firma Recibido

Firma Revisado

Quien recibe del camión