

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**  
**Facultad de Economía y Negocios**



**Creación de una Institución sin Fines de Lucro para la  
Ayuda Social de Niños, en el Área Rural de Duran**

**PREVIA LA OBTENCION DEL TITULO DE:**

Ingeniería Comercial Empresarial Especialización  
Marketing, Finanzas y Comercio Exterior

**PRESENTADO POR:**

Mercy Nereida Aucay Zúñiga

María Lissette Moya Puente

Germán Wladimir Jiménez García

**DIRECTOR:**

Msc. Ivonne Moreno Aguí

**Guayaquil – Ecuador**

2010 - 2011

## **DEDICATORIA**

A nuestras familias quienes fueron nuestro principal apoyo y motivación durante la preparación de este proyecto, ya que gracias a que sacrificaron gran parte de su tiempo pudimos realizarlo y culminarlo.

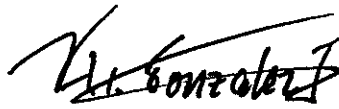
A los niños que no poseen recursos necesarios para su educación ya que fueron ellos nuestra inspiración, para poder desarrollar este proyecto y contribuir al cuidado y bienestar de ellos.

A nuestros maestros quienes a través de sus sabias enseñanzas, pudimos utilizar las herramientas necesarias para estructurar esta ayuda social para los seres más indefensos en las zonas rurales.

## **AGRADECIMIENTO**

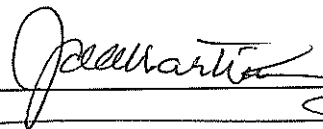
Agradecemos a la Ing. Ivonne Moreno Aguí por haber sido nuestra guía en el desarrollo de este proyecto, ya que con su colaboración y paciencia nos brindó un apoyo incondicional para hacerlo realidad. También agradecemos a nuestros amigos quienes nos facilitaron información contribuyendo a la elaboración del mismo. Este proyecto se pudo desarrollar gracias al apoyo de Ustedes.

## TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Ing. Víctor Hugo González

Presidente Tribunal

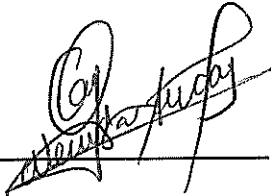


Ing. Ivonne Moreno Aguí

Director de Tesis

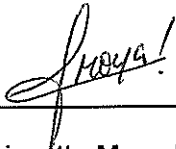
**DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



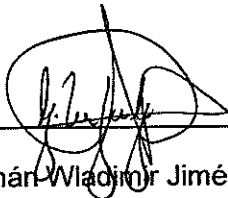
---

Mercy Nereida Aucay Zúñiga



---

María Lissette Moya Puente



---

Germán Wladimir Jiménez García

## INDICE

Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Tribunal de Graduación.....	IV
Declaración Expresa.....	V
Índice General.....	VI
Índice de Tablas.....	XII
Índice de Cuadros.....	XIV
<b>Capítulo 1: Introducción</b>	
1.1 Introducción.....	1
1.2 Situación Actual.....	2
1.3 Problemas y Oportunidades.....	3
1.4 Características del Servicio.....	4
1.4.1 Qué es una ONG.....	4
1.4.2 Características Básicas.....	6
1.5 Alcance.....	10
1.6 Objetivos.....	12
1.6.1 Objetivos generales.....	12
1.6.2 Objetivos específicos.....	12
1.7 Situación Actual donde se realizará el Proyecto.....	13
1.7.1 Población.....	14
1.7.2 Vías y Acceso.....	15
1.8 Entorno Económico.....	16
1.9 Entorno Político.....	20
1.10 Entorno Socio – Cultural.....	21

## Capítulo 2: La Compañía

2.1 La Compañía.....	22
2.1.1 Descripción de la Compañía.....	22
2.1.2 Objetivos de la Compañía.....	22
2.1.3 Esquema de la Organización.....	24
2.1.4 Misión.....	26
2.1.5 Visión.....	26
2.1.6 Análisis FODA.....	26
2.1.7 Planteamiento Estratégico.....	27
2.1.8 Matriz de Crecimiento.....	28
2.1.9 Matriz BCG.....	30
2.2 Investigación de Mercado.....	30
2.2.1 Descripción de la Muestra.....	31
2.2.2 Población Meta.....	32
2.2.3 Marco de la Muestra.....	32
2.2.3.1 Metodología.....	32
2.2.3.1.1 Investigación Descriptiva.....	32
2.2.4 Población.....	33
2.2.5 Tamaño de la Muestra.....	33
2.2.6 Diseño y resultados del Cuestionario.....	34
2.2.6.1 Recolección de Datos.....	34
2.2.6.2 Digitación y Tabulación.....	34
2.2.6.2 Resultado y Análisis de la Encuesta.....	35
2.3 Estudio Técnico.....	46
2.3.1 Antecedentes Económicos.....	46
2.3.2 Proceso de Funcionamiento de la Institución.....	46

2.3.2.1 Flujo del Proceso de Funcionamiento de la Institución.....	48
2.3.2.2 Descripción del Proceso.....	48
2.3.4 Balance de Activos.....	49
2.3.5 Balance de Personal.....	50
2.3.6 Localización de la Organización.....	50
2.4 Proyecto “LA VACA MECÁNICA”.....	51
2.4.1. ¿Qué es LA VACA MECÁNICA?.....	52
2.4.2 Análisis del Mercado.....	52
2.4.2.1. Descripción de la Industria.....	52
2.4.2.2. Mercado Objetivo.....	54
2.4.2.3. Mercado Meta.....	55
2.4.2.4. Competencia Directa.....	56
2.4.2.5. Competencia Indirecta.....	57
2.4.3. Misión.....	57
2.4.4. Estrategias de Marketing.....	58
2.4.4.1. Producto.....	58
2.4.4.2. Precio.....	59
2.4.4.3. Plaza.....	59
2.4.4.4. Promoción.....	60
2.4.5. Productos y Servicios que Ofrece.....	60
2.4.5.1. Ventajas y Desventajas.....	61
2.4.5.1.1. Ventajas.....	61
2.4.5.1.2. Desventajas.....	61
2.4.6. Ciclo de Vida del Producto.....	62
2.4.7. Proceso de Elaboración.....	62
2.4.8. Capacidad de Producción.....	63



2.4.9. Ventajas Competitivas Operacionales.....	63
2.4.10. Proveedores.....	64
2.4.11. Estructura del Personal.....	64
2.5 Proyecto Microempresa “SUPER PAN”.....	65
2.5.1. Análisis del Mercado.....	66
2.5.1.2. Descripción de la Industria.....	66
2.5.1.3 Mercado Objetivo.....	67
2.5.1.4. Mercado Meta.....	68
2.5.1.5. Competencia Directa.....	69
2.5.1.6 Competencia Indirecta.....	69
2.5.2. Descripción del Negocio.....	69
2.5.3. Objetivo General del Proyecto.....	70
2.5.4. Objetivos Específicos.....	70
2.5.5. Estrategias de Marketing.....	71
2.5.5.1. Producto.....	71
2.5.5.2. Precio.....	71
2.5.5.3. Plaza.....	72
2.5.5.4. Promoción.....	72
2.5.6. Productos y Servicios que Ofrece.....	72
2.5.7. Ventajas y Desventajas.....	73
2.5.7.1. Ventajas.....	73

2.5.7.2. Desventajas.....	73
2.5.8. Ciclo de Vida del Producto.....	73
2.5.8.1. Proceso de Elaboración.....	74
2.5.8.2. Capacidad de Producción.....	75
2.5.9. Ventajas Competitivas Operacionales.....	75
2.5.10. Proveedores.....	75
2.5.11. Estructura del Personal.....	75
 <b>Capítulo 3: Evaluación Financiera</b>	
3.1. Estudio Financiero.....	77
3.1.1 Plan de Inversiones.....	77
3.1.2. Determinación del Capital de Trabajo.....	81
3.1.3. Presupuesto de Gastos.....	84
3.1.4. Principales Estados Financieros.....	86
3.2. Evaluación Financiera.....	90
3.2.1. Determinación de la Tasa de Descuento.....	90
3.2.1.1. CAPM(Modelo de Valoración de Activos de Capital).....	91
3.2.2. Tasa Interna de Retorno(TIR).....	93
3.2.3. Valor Actual Neto(VAN).....	94
3.2.4. Período de Recuperación de la Inversión.....	94
3.3. Análisis de Sensibilidad.....	95
3.3.1. Simulación de MonteCarlo: Aplicación del Cristal Ball.....	95

Conclusiones.....	97
Recomendaciones.....	99
Anexos.....	101
Bibliografía.....	104

## INDICE DE TABLAS

### Capítulo 1

1.1. Niños registrados en las escuelas de Durán.....	10
1.2. Instituciones Educativas Escolarizadas y no Escolarizadas.....	11
1.3. Costo de raciones alimenticias diarias.....	17
1.4. Dignidades Gubernamentales del Cantón Durán.....	21

### Capítulo 2

2.1. Educación Primaria según la encuesta.....	35
2.2. Carencia de elementos en la educación según la encuesta.....	36
2.3. Tipo de Institución en que se educan los niños.....	37
2.4. Permanencia de niños dentro de Institución Educativa.....	38
2.5. Elementos que se proporcionen a los niños.....	39
2.6. Disposición para recaudación de fondos.....	41
2.7. Disponibilidad de Colaboración.....	42
2.8. Disposiciones a pagar en la Institución.....	43
2.9. Ingreso Familiares Aproximados.....	44
2.10. Voluntad de matricular a niños en la Institución.....	45
2.11. Alumnos de la Parroquia Eloy Alfaro.....	55

### Capítulo 3

3.1. Inversión Total de Terreno y Obra Civil.....	78
3.2. Activo Fijo de Ensamblaje.....	78
3.3. Activo Fijo de Oficinas y Ventas.....	79
3.4. Inversión de Activo Diferido.....	81
3.5. Inversión Total en Activo Fijo y Diferido.....	81
3.6. Ingresos del Primer Año Corporación Mercedaria.....	83
3.7. Costos y Gastos del Primer Año Corporación Mercedaria.....	83
3.8. Capital de Trabajo.....	84
3.9. Inversión Inicial Total.....	84
3.10. Gastos Administrativos.....	85
3.11. Gastos de Ventas.....	85
3.12. Depreciación y Amortización.....	86
3.13. Balance General.....	87
3.14. Estado de Resultado Proforma.....	88
3.15. Flujo de Caja del Proyecto.....	90
3.16. Flujo de Caja inversionista.....	93

## INDICE DE GRÁFICOS

### Capítulo 1

1.1. Situación en donde se realizará el Proyecto.....	14
---	----

### Capítulo 2

2.1. Educación Primaria según la encuesta.....	35
2.2. Carencia de elementos en la educación según la encuesta.....	36
2.3. Tipo de Institución en que se educan los niños.....	37
2.4. Permanencia de niños dentro de Institución Educativa.....	38
2.5. Elementos que se proporcionen a los niños.....	40
2.6. Disposición para recaudación de fondos.....	41
2.7. Disponibilidad de Colaboración.....	42
2.8. Disposiciones a pagar en la Institución.....	43
2.9. Ingreso Familiares Aproximados.....	44
2.10. Voluntad de matricular a niños en la Institución.....	45
2.11. Ciclo de Vida del Producto.....	53
2.12. Localización del Proyecto.....	54
2.13. Ciclo de Vida del Producto "VITAL SOYA".....	62
2.14. Ciclo de Vida del Producto "SUPER PAN".....	74

### Capítulo 3

3.1. Estadísticas de la Simulación del VAN.....	96
---	----

## 1.1 INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se refiere a la creación de una institución sin fines de lucro para la ayuda social de niños en el área rural de Durán. Se lo puede definir como: una oportunidad para los habitantes de ese sector, en su lucha en la obtención de una buena alimentación y una educación necesaria.

La característica principal de este proyecto es la de la participación de las personas que residen en dicho sector, utilizando su tiempo disponible y su empeño por trabajar; recursos que contribuirán para el desarrollo de las familias en cuestión.

La sociedad es capaz de ser autosuficiente, cuando entre personas existe una base educativa. Y por esto los elementos como la alimentación, salud, autoestima, estado de ánimo, compañía, familia, economía, son unos cuantos puntos que podemos recoger para llegar a obtener una educación necesaria y suficiente. Y la carencia y/o estado crítico de los elementos antes mencionados, son las causas principales por la que no se llega a obtener el privilegio de una educación digna.

Algunos objetivos que se busca conseguir son: mejorar la calidad de vida del sector; lograr obtener una buena relación entre moradores del sector donde exista armonía, confianza y alegría.

Además hay que tomar en cuenta que las actividades que se realicen en beneficio de esa comunidad, se las hará gracias a los fondos que han mantenido las ex alumnas de las Mercedarias.

## 1.2 SITUACIÓN ACTUAL

La educación en nutrición, entendida como la combinación de experiencias de aprendizaje diseñadas para facilitar la adopción voluntaria de conductas alimentarias y otras conductas relacionadas con la nutrición que conduzcan a la salud y el bienestar, ha sido reconocida como uno de los elementos esenciales para contribuir a la prevención y control de los problemas relacionados con la alimentación en el mundo.

Frente a la diversidad de factores ambientales que afectan la calidad de la alimentación, se considera que la educación en nutrición en la escuela representa una manera eficiente de alcanzar a un amplio sector de la población, que incluye no sólo a los niños y jóvenes, sino también a sus maestros, sus familias y la comunidad de la que forman parte.

Los niños en edad escolar constituyen uno de los grupos prioritarios que deben recibir una educación en nutrición; es particularmente importante impartir esta formación de forma efectiva porque:

- una nutrición apropiada es fundamental para el desarrollo físico y mental de niños y adolescentes;
- los escolares son consumidores actuales y futuros que necesitan información y educación específicas para adquirir patrones alimentarios saludables y perdurables;
- como futuros padres, los escolares jugarán un importante papel en el desarrollo de sus descendientes;
- como miembros de la unidad familiar, los escolares constituyen un importante vínculo entre la escuela y el hogar, así como con la comunidad

El propósito de la educación en nutrición en la escuela es lograr que los niños adquieran una capacidad crítica para elegir una alimentación saludable en un mundo que cambia rápidamente y en el cual se observa una continua



diversificación de los alimentos procesados y una pérdida de los estilos de alimentación familiar. Se estima que los enfoques basados en los alimentos, que reflejan los cambios del contexto sociocultural en que viven los escolares, tienen mejores posibilidades de ayudar a éstos y a otros niños y adultos. Al desarrollar en los escolares hábitos de alimentación saludables, se contribuye a su desarrollo físico, mental y social y a la prevención de las enfermedades relacionadas con la dieta

En el ámbito de las actividades destinadas a promover o reforzar la incorporación de la educación en nutrición en las escuelas primarias de los países en desarrollo, la FAO y el Centro de Nutrición de los Países Bajos prepararon, con el propósito de reunir información sobre el estado actual de la educación en nutrición en las escuelas primarias, un cuestionario que la FAO envió a 55 países de Asia, África, América Latina, el Caribe y el Cercano Oriente. Como complemento a este cuestionario, se pidieron los planes de estudios, programas y materiales didácticos utilizados, y documentos de políticas y resultados de proyectos llevados a cabo con éxito.

### **1.3 PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES**

#### **PROBLEMAS EN LAS AREAS RURALES DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

La provincia cuenta con 1.762 escuelas rurales, ubicadas, en la mayor parte de los casos, en sitios inaccesibles en la época lluviosa. Muchos de estos planteles tienen todavía la categoría de unidocentes, lo que significa que un solo profesor se hace cargo de la instrucción de los seis grados del plantel, siendo esto a todas luces un despropósito, a pesar de la buena voluntad del maestro, quien la mayor parte del tiempo no llega a tiempo para iniciar el año lectivo.

En varias localidades las lluvias continúan cayendo y no hay caminos, ni garantías, para que los niños lleguen a salvo hasta sus aulas.

A ello se suma la falta de preparación adecuada de los profesores, puesta de manifiesto en los últimos exámenes previo a la obtención de un puesto de trabajo, lo que ahonda más la crisis en la que se debate el sistema educativo en estas áreas olvidadas del Ecuador.

Hay que tomar en cuenta, además, que la ayuda que reciben estos miles de niños es insuficiente, pues los programas estatales no llegan a ellos, los de alimentación escolar ni los de incorporación de nuevas tecnologías, como la informática, entre otros.

La mayor parte de los planteles educativos pre primarios y primarios del área rural guayaquileña no tienen la implementación necesaria y sus docentes, en general, carecen de una capacitación específica y se registran atrasos en la incorporación de las nuevas tecnologías.

## **1.4 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO**

### **1.4.1 QUÉ ES UNA ONG**

Una organización no gubernamental (tanto en singular como en plural ONG) es una entidad de carácter privado, con fines y objetivos humanitarios y sociales definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos locales, regionales y nacionales, así como también de los organismos internacionales. Jurídicamente adopta diferentes estatus, tales como asociación, fundación, corporación y cooperativa, entre otras formas.

Al conjunto del sector que integran las ONG se le denomina de diferentes formas, tales como organizaciones de la sociedad civil, sector voluntario, sector no lucrativo, sector solidario, economía social, tercer sector y sector social.

Su membrecía está compuesta por voluntarios. Internamente pueden tener un bajo o alto grado de organización. El financiamiento de actividades,

generalmente, proviene de diversas fuentes: personas particulares, Estados, organismos internacionales, empresas, otras ONG, etc.

La expresión Organizaciones no Gubernamentales (ONG) nació a raíz de la invitación recibida por algunas organizaciones sociales por parte de la ONU en la década de 1960, para presenciar sus asambleas como invitadas; dado que la ONU es una organización de estados se buscó diferenciar los niveles.

Las ONG tienen como radio de acción desde un nivel local a uno internacional. Cubren una gran variedad de temas y ámbitos que definen su trabajo y desarrollo. Dichos temas están relacionados con ayuda humanitaria, salud pública, investigación, desarrollo económico, desarrollo humano, cultura, derechos humanos, transferencia tecnológica, etc.

No tratan de reemplazar las acciones de los Estados u organismos internacionales en sus correspondientes países sino de cubrir y ayudar en aquellas áreas en las cuales no existen políticas sociales o económicas, o bien cuando estas políticas resultan insatisfactorias para algunos grupos de la sociedad. También denuncian las infracciones de los gobiernos, la corrupción y los abusos.

Una clasificación usada para los tipos de ONG, puede ser:

1. Organizaciones voluntarias
2. Agencias y organismos de servicios no lucrativos
3. Organizaciones comunitarias o populares
4. Organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONGD)
5. Organizaciones Inmigración

Algunas actividades a nivel internacional afrontadas por las ONG son:

- Garantes de la aplicación de tratados internacionales humanitarios.

- Promoción y denuncia de los abusos de los derechos humanos.
- Vivienda social.
- Ayuda humanitaria.
- Protección del medio ambiente.
- Laborales y medioambientales.
- Cooperación para el desarrollo.
- Ayuda a la infancia.
- Ayuda y orientación a la tercera edad.
- Inmigración.
- Gestión de riesgos de desastres.
- Comunicación para el desarrollo.
- Participación ciudadana.

#### **1.4.2 CARACTERÍSTICAS BÁSICAS**

a) No Gubernamentales (Son independientes del Estado):

Nacen de la iniciativa privada y, en principio están sostenidas por las aportaciones de particulares y por los fondos generados de las operaciones. La categoría de ONG es relativamente nueva. Su uso procede originariamente de las organizaciones que trabajaban en los países en vías de desarrollo, promoviendo el progreso económico y social de los sectores más desfavorecidos. Es el término más utilizado por los organismos internacionales (Unión Europea, Banco Mundial, Naciones Unidas) para referirse a aquellas instituciones que cooperan en el campo del desarrollo económico y que no están vinculadas al Gobierno.

Desde un punto de vista histórico, resulta lógico que estas instituciones se calificasen de no-gubernamentales ya que originalmente la cooperación al desarrollo se articuló fundamentalmente a través de los gobiernos. En países en vía de desarrollo, tal es el caso de la mayoría de los países Latinoamericanos, las ONG han venido a suplir, cubrir, cumplir la función

esencial de todo Estado, el cual no es otro que conseguir el bienestar de todos sus miembros, a través de la puesta en marcha de eficientes políticas públicas, en busca del bien común. ¿Qué queremos decir con todo esto?, ni más ni menos que, la causa de la aparición en forma masiva de ONG's en diferentes países es la ineficiente gestión del Estado, entendiendo por gestión, el funcionamiento de la red social que debe poseer todo país, hablamos de salud, educación, alimentación, planes sociales, empleo, etc.

Esto por lo que respecta al Gobierno, pero si ahora miramos al "sector privado lucrativo" (las empresas), debemos definir el segundo término que más se utiliza a la hora de caracterizar a estas instituciones:

b) No lucrativas.

El concepto no-lucrativo pretende expresar que la actividad de estas organizaciones no se orienta a la obtención de lucro. Esta noción es la más utilizada en los Estados Unidos, donde el concepto de Tercer Sector es de uso infrecuente y se utiliza, por el contrario, el de Sector No-Lucrativo o Non-profit Sector. Que este tipo de instituciones no persiga la obtención de beneficios significa, a efectos prácticos, que los beneficios potenciales que se obtengan están afectos a un límite en su disposición, lo que en terminología científica se conoce como distribución restricción.

Es decir, la característica diferencial de las organizaciones no-lucrativas (ONL) la determinaría un imperativo legal: la prohibición de distribuir beneficios entre sus miembros, directores, patronos, ejecutivos, etc. Es importante notar que a las ONL no se les prohíbe obtener beneficios, sino sólo repartirlos. Los beneficios generados deberán ser destinados a financiar sus actividades o, lo que es lo mismo, a ser distribuidos entre sus beneficiarios.

Entonces si hablamos que sus integrantes no son motivados por un salario determinado o un beneficio económico, tenemos que pasar a caracterizar el tercer término:

c) Son voluntarias:

Este concepto pretende explicar fenómenos tales como la actividad filantrópica, las donaciones como fuente de recursos o el "voluntariado", que no sería sino una modalidad distinta de recursos -en este caso el recurso "tiempo"-, libremente donados a la organización. Lo específico aquí es el rasgo de gratuidad de las acciones.

Vemos que cada una de estas categorías conceptuales, consideradas aisladamente, no delimitan de manera adecuada la esencia de estas entidades. Para quien escribe, el elemento clave es: La misión.

Toda institución nace con ansias de perpetuar su acción. Así, una organización ineficaz (aquella que consume más recursos que los ingresos que genera) está condenada a morir. Pero una ONG nace para cumplir con una misión, que trasciende la mera maximización del beneficio. Siempre y cuando la organización cumpla con la tarea encomendada dentro del sistema social se justifica su existencia, pero cuando la misión se agota o se "instrumentaliza" (encuentra su autogestión de las actividades por las cuales fue creada), la organización debe redefinirse o replegarse.

De este modo, nos parece que el término que mejor las define es el acuñado por Mintzberg, que las denomina "Organizaciones Misionarias": no son sólo "organizaciones con misión"<sup>1</sup>, sino entidades que se configuran de tal forma que la única posibilidad del desarrollo es satisfacer el motivo por el que fueron creadas.

---

1) Mintzberg y la dirección, Henry Mintzberg pág 259.

Así podemos afirmar que el cumplimiento de la misión es un imperativo ineludible para este tipo de entidades. La misión define el propósito, el motivo de la existencia de la organización. Sin este principio organizacional, la institución no lucrativa podría verse emprendiendo actividades para las cuales no está capacitada.

El concepto de misión como fuerza conductora permite a la organización decidir sobre la orientación de sus servicios y sobre el tipo de población objetivo a la que dirigirá su acción.

En las ONG su compromiso les lleva a configurarse de una forma jurídica, económica y organizativa concreta, de manera que no puedan desviarse de su auténtico y diferencial objetivo. Todo se pone al servicio de la misión: ésta se estructura en torno a una organización que no puede sustraerse del cumplimiento de los fines que justifican su existencia. Todo gira o debería hacerlo, alrededor de la Misión por la cual fueron creadas.

Esto nos lleva a afirmar que la estrategia de comunicación de una ONG debe tener en cuenta esta necesidad y evitar caer en una "instrumentalización" institucional: pasar de conseguir fondos y recursos para cumplir una misión, a definir una misión y estructurarla en torno a una organización para conseguir fondos, transformando los medios en fines y éstos en medios.

Por tanto, cuando la ONG se obsesiona por el crecimiento desmedido, por conseguir recursos sin tener en cuenta su verdadera capacidad para gestionarlos, y se olvida del verdadero motivo de su existencia, se está traicionando a sí misma. De ahí la importancia de la política de comunicación para su presentación ante la opinión pública. Si todas las acciones de comunicación giran en torno a la captación de recursos y se prescinde de la dimensión educativa -que siempre debe estar presente-, no se está cumpliendo con una parte esencial de la razón de ser de una ONG: ésta ha

de adquirir el compromiso de no distorsionar la realidad y reflejarla tal y como es, para no caer en la falsa sensibilización que mueve a recaudar dinero y a ganar audiencias, sin dejar algo para la sociedad.

## 1.5 ALCANCE

En el Cantón existen 256 localizadas en las diferentes zonas, que atienden a una población aproximada de 31.277 niños que se matricularon en el año 2006 y cuentan con 1.234 docentes; tal como lo indica los datos del SINEC de los alumnos registrados en las escuelas Fiscales, Fiscomicionales, Municipales, Particulares Religioso, Particulares Laico del Cantón Durán que se detalla a continuación:

Tabla 1.1

GUAYAS - DURAN							
2005-2006							
PARROQUIA	Alumnos			Docentes			# Planteles
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	
ELOY ALFARO (DURAN)	16031	15246	31277	241	993	1234	256
<b>TOTALES</b>	<b>16031</b>	<b>15246</b>	<b>31277</b>	<b>241</b>	<b>993</b>	<b>1234</b>	<b>256</b>

Fuente: SINEC

Criterios de Selección:

- **Régimen:** Costa **Zona:** Urbana, Rural
- **Sostenimiento:** Fiscal, Fiscomisional, Municipal, Part. Religioso, Part. Laico
- **Nivel:** Preprimaria, Primaria **Tipo:** Hispana, Bilingüe

También se analiza la oportunidad de que los centros no solamente fueran para los niños sino también crear la oportunidad para que las madres puedan aprender algún oficio o labor, según el Censo Nacional de Instituciones Educativas 2007-2008 podemos ver cuantas Instituciones Educativas Escolarizadas y no Escolarizadas hay en el Cantón Durán.



**Instituciones Educativas Escolarizadas y no Escolarizadas hay en el Cantón Durán.**

**Tabla 1.2**

PROVINCIA	CANTÓN	PARROQUIA	ESCOLARIZADO	NO ESCOLARIZADO	TOTAL
GUAYAS	DURAN	ELOY ALFARO (DURAN)	274	6	
<b>TOTAL</b>			274	6	280

Ministerio de Educación: Censo Nacional de Instituciones Educativas 2007-2008

A continuación se detallan los índices de escolaridad y analfabetismo en el Cantón Durán según el SIISE:

Analfabetismo	%(15 años y más)	5,5
Analfabetismo - hombres	%(15 años y más)	5,1
Analfabetismo - mujeres	%(15 años y más)	5,9
Analfabetismo funcional	%(15 años y más)	14,9
Analfabetismo funcional – hombres	%(15 años y más)	14,4
Analfabetismo funcional – mujeres	%(15 años y más)	15,3
Escolaridad	Años de estudio	8,4
Escolaridad - hombres	Años de estudio	8,5
Escolaridad - mujeres	Años de estudio	8,4
Primaria completa	%(12 años y más)	78,6
Primaria completa - hombres	%(12 años y más)	78,9
Primaria completa - mujeres	%(12 años y más)	78,4
Secundaria completa	%(18 años y más)	27,5
Secundaria completa - hombres	%(18 años y más)	26,8

Secundaria completa - mujeres	%(18 años y más)	28,3
Instrucción superior	%(24 años y más)	21,8
Instrucción superior - hombres	%(24 años y más)	21,4
Instrucción superior - mujeres	%(24 años y más)	22,2

## **1.6 OBJETIVOS**

### **1.6.1 OBJETIVOS GENERALES**

Analizar la factibilidad de crear una organización no gubernamental (corporación), que permita manejar administrativa y financieramente un programa de educación, alimentación y cuidados a niños que se encuentren cursando la instrucción primaria en las zonas de Colinas del Valle, la Primavera I y de la Ciudadela El Recreo del cantón Durán de la provincia del Guayas.

Principalmente encontramos la necesidad de brindar un servicio social para cada uno de los niños para que estos teniendo una mejor alimentación puedan recibir una educación digna y necesaria, para en un futuro tengan los niños un mejor bienestar y porvenir.

### **1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un análisis situacional del cantón Durán, especialmente en los sectores escogidos para determinar las necesidades de las personas que viven ahí y que enviarían a sus hijos a las escuelas del proyecto.
- Determinar la factibilidad de crear una organización no gubernamental (corporación) que maneje administrativa y financieramente las escuelas.

- Establecer cuál es el interés de los padres de familia, su grado de involucramiento y su nivel de preparación para formar parte de los programas a implementarse dentro de la organización
- Analizar la factibilidad de crear dentro de la organización dos programas, uno en cada escuela que permita generar fuentes de trabajo y a la vez contribuir con la alimentación y desarrollo de los niños.
- Definir los requerimientos en cuanto a educación que necesitarían cada una de las escuelas con el fin de determinar cuánto se necesitaría para solventarlos e implementarlos.

Se tomará un sector específico dentro del cantón de Durán en la zona de Colinas del Valle, para que con la ayuda de los padres de familia generando un sistema de un micro empresas para que ellos colaboren con la alimentación y el desarrollo educativo, que cada uno de sus hijos merecen de una manera óptima, generando a su vez un pequeño empleo y bienestar tanto para los alumnos como para los padres.

### **1.7 SITUACIÓN ACTUAL DONDE SE REALIZARÁ EL PROYECTO**

Estará ubicada en el Cantón Durán de la Provincia del Guayas, este es un cantón de gran afluencia de personas porque es el que conecta la ciudad de Guayaquil con otros cantones, limita con los siguientes cantones: al Norte y al este con San Jacinto de Yaguachi, al Sur con Naranjal y al Oeste con el Río Daule, que sale a desembocar en el Río Guayas.

## GRAFICO 1.1



### 1.7.1 POBLACIÓN

De acuerdo con un estudio realizado por la Unidad de Información y Análisis de la Secretaría Técnica del Ministerio de Inclusión Económica y Social, el Cantón Durán de la Provincia del Guayas, actualmente cuenta con aproximadamente 178.459 habitantes según los datos de las encuestas de condiciones de vida 2006. Distribuidos de la siguiente manera:

Población - hombres	Número	88.192
Población - mujeres	Número	90.522
Población - menores a 1 año	Número	3.249
Población - 1 a 9 años	Número	34.991
Población - 10 a 14 años	Número	17.886
Población - 15 a 29 años	Número	49.522
Población - 30 a 49 años	Número	48.617
Población - 50 a 64 años	Número	14.641
Población - de 65 y más años	Número	9.808

Población afroecuatoriana	Número	11.694
Población indígena	Número	2.404
Población mestiza	Número	136.300
Población Blanca	Número	27.300
Índice de feminidad %(mujeres c/100 hombres)		102,6

### **1.7.2 VÍAS Y ACCESO**

El Cantón Durán se comunica con la ciudad de Guayaquil mediante la prolongación de los puentes de la vía Guayaquil - Durán. A las afueras de Durán, se establece una malla vial que comunica las dos carreteras principales de la provincia del Guayas, Durán-Yaguachi y Durán-Boliche que están en perfecto estado de mantenimiento porque están concesionadas por la Prefectura del Guayas.

Dentro del Cantón la comunicación vial requiere un tratamiento especial de mantenimiento y conservación. En algunos casos nunca han sido asfaltadas las calles y las vías de acceso a las casas es solo caminando.

En general se puede observar que uno de los principales problemas de la localidad es la precariedad de las vías de acceso y movilidad interna, debido a que no ha habido un estudio para el crecimiento habitacional del Cantón generado especialmente por las invasiones de las tierras que es lo que más se frecuente en esta zona.

Otra forma de acceso y que los gobiernos quieren restablecer es el ferrocarril, que fue el medio más importante de movilización tanto de las personas como de los productos que se comercializan. Durán se encuentra bordeando el Río más importante de la Costa por lo que otra zona de acceso al cantón es vía fluvial.

## 1.8 ENTORNO ECONÓMICO

La Provincia del Guayas está conformada por 25 cantones y 95 parroquias. Según proyecciones del INEC para el 2007 es de 3'356.533, de la cual un 84% se localiza en el área urbana y un 15.2% en el área rural. . En cuanto al Cantón Durán que como se mencionó anteriormente cuenta con una población de 178.714 habitantes, el 29.1% de la población vive en la pobreza y el 6.4% en extrema pobreza. El 11,6 % de la población total habitan viviendas con características físicas inadecuadas.

En cuanto a la población en edad de trabajar (PET) hay 133.211 habitantes. La Población Económicamente Activa (PEA) son 65.495, de lo cual la tasa global de participación laboral es del 49,2%

En cuanto al trabajo infantil y adolescente

Niños/as que trabajan y no estudian de 8 a 17 años	Porcentaje	4,9
Niños/as que no trabajan ni estudian de 8 a 17 años	Porcentaje	11,8
Niños/as que no trabajan y sí estudian de 8 a 17 años	Porcentaje	81,7
Niños/as que trabajan y estudian de 8 a 17 años	Porcentaje	1,6

El Programa de Alimentación Escolar (PAE) es el programa social de alimentación más grande e importante que realiza el Estado ecuatoriano, atendiendo con desayuno y almuerzo escolar a niños, niñas y adolescentes que asisten a escuelas de todo el país.

Los objetivos del programa son lograr el mejoramiento de la educación básica, brindar un apoyo alimentario con enfoque nutricional para menguar el hambre a corto plazo, otorgar un subsidio directo y focalizado a las familias pobres.

La Cobertura del PAE es de 15.846 escuelas fiscales, fiscomicionales y municipales, beneficiando a 1'423.340 niños, niñas y adolescentes entre los 5 a 14 años, durante 160 días al año.

El 97% del presupuesto del PAE es financiado a través del presupuesto general del Estado y por el Fondo de Solidaridad, que comprende un monto de 19 millones de dólares. De esos 19 millones, 3'000.000 son administrados por el Ministerios de de Inclusión Económica y Social y el resto por el Ministerio de Educación y Cultura.

Tiene dos modalidades de atención: (1) Desayuno escolar: Ración diaria por niño 30 gr. de galletas y 35 gr. de colada enriquecida, el desayuno supe hasta el 15% de la necesidad nutricional de los escolares. (2) Almuerzo escolar: Ración diaria por niño de almuerzo escolar de 100 gr. de cereal (arroz), 20 gr. de lenteja, 20 gr. de fréjol, 20 gr. de atún enlatado, 6 ml. de aceite vegetal, 12 gr. de azúcar, 5 gr. de sal, 5 gr. de avena. Más los componentes aportados por los padres de familia, como frutas, legumbres, huevo, condimentos, etc., que se emplean para preparar el almuerzo escolar.

El costo de la ración diaria presupuestada por el programa Organización de Rescate Infantil del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) que consumen es de US\$ 0.90 por niño, niña y adolescente. Este valor resulta insuficiente para costear las cuatro comidas que estipula el convenio de trabajo en las guarderías, siguiendo el menú referencial del MIES los costos por cada ración por niño sería aproximadamente:

Tabla 1.3

Ración alimenticia	Costo MIES Aprox.	Costo Real
Desayuno: Colada con leche y pan	0.15	0.35
Media mañana: Fruta (Guineo)	0.05	0.30
Si es una fruta más cereal		
Almuerzo: (que incluya las cuatro combinaciones)	0.5	1.00
Media tarde	0.10	0.35
<b>Total</b>	<b>0.90</b>	<b>2.00</b>

Fuente del Mies

Se estima atender aproximadamente 960 niños si se estima que cada niño tenga una buena alimentación se necesitaría US\$ 1.960 diarios, contando con que el Gobierno permita a la Corporación formar parte del Programa Aliméntate Ecuador, a través del INNFA como un Centro de Desarrollo Infantil, se recibiría US\$ 864 diarios por concepto de alimentación, lo que se generaría un déficit de US\$1.056 diarios que la Corporación tendría que cubrir.

En el Cantón Durán existen alrededor de 28 centros que están regidos por el INNFA en todas sus modalidades que son ORI, Centros de Desarrollo Infantil y Guarderías Comunitarias, en ellas atienden aproximadamente 1200 niños diarios y además cuentan con el trabajo de las madres comunitarias. Estas instituciones ya tienen convenio con el INNFA desde hace algunos años y el Gobierno cada año otorga un presupuesto para asignarles fondos a estas instituciones.

El PAE para cumplir cabalmente con sus propósitos de abastecer a todos los niños, niñas y adolescentes, requiere de aproximadamente 40 millones de dólares. Apenas está financiada la mitad.

Existe una relación directa entre el desarrollo de los niños y niñas y la privación alimenticia. Por un lado, la deserción escolar corre el riesgo de aumentar, la lucha contra el hambre de los niños y niñas sufre un grave revés, y las consecuencias son la disminución del desarrollo intelectual y emocional de las personas.

Según el Diagnóstico Alimentario, Nutricional y de Salud (DANS) 45 de cada 100 niños sufre desnutrición crónica. La desnutrición es uno de los principales problemas de salud del Ecuador. Contribuye directamente a la mortalidad infantil y a rezagos en el crecimiento físico y desarrollo intelectual de las personas. Este indicador es uno de los testigos más sensibles de la aplicación de políticas sociales.



Si consideramos que miles de niños, niñas y adolescentes de este programa social viven en hogares indigentes, lo que implica que van sin desayunar o con un desayuno insuficiente, es evidente lo grave de distraer fondos destinados a este programa para otros fines.

Cabe recalcar que los hogares tienen como promedio tres niños por cada familia y que al encontrarse en una zona de escasos recursos, no sólo preocupa la alimentación, la deserción escolar es muy grande considerando que la crisis económica que se está viviendo a nivel mundial comienza afectando a los sectores más vulnerables como son los niños. Los niveles de desempleo de los padres han aumentado en estos meses y preocupa aún más porque en esta etapa es cuando se inicia la temporada escolar y por tal motivo al no tener trabajo no se puede priorizar la educación de los niños, más aún cuando en los hogares muchas veces no hay ni que comer.

Sin alimentación escolar, por el uso de fondos para otros fines, muchos de los niños y niñas pierden motivación para ir a la escuela y los que van y no comen, pierden atención e incluso se duermen.

Otro punto importante que hay que analizar es que hay madres que no pueden trabajar porque no tienen un lugar donde dejar a sus niños, otras no saben realizar un oficio alguno y por la situación no tienen dinero obviamente para ingresar a algún centro de desarrollo educacional no escolarizado.

La falta de fondos para cubrir el Presupuesto del Estado y cumplir con todas las obligaciones en lo que corresponde a la educación, son también un factor importante porque el gobierno no adecua correctamente las instalaciones de los centros educativos del Cantón, que muchos de ellos están deteriorados por las lluvias, que están azotando la población en esta temporada, con esto también conlleva al crecimiento de la maleza y demás focos infecciosos que trae enfermedades y epidemias.

Cuando la alimentación escolar mejora la educación básica y disminuye la deserción escolar, mejora la concentración del niño/a en el proceso

educativo y evita la repitencia de escolares. El hecho de que el niño/a sepa que tiene seguro un desayuno y un almuerzo es razón suficiente para asistir cotidianamente a la escuela. Si unimos una mejora alimenticia, una mejora educativa y colaboramos para que mientras los niños estén en las escuelas las madres tengan la oportunidad de desarrollar algún oficio y que con su labor lleve un sustento económico a su hogar, se podrá disminuir los niveles de pobreza que hay en este cantón.

## **1.9 ENTORNO POLÍTICO**

El presidente Rafael Correa en Ecuador tiene una significación importantísima, puesto que luego de la terrible etapa de presidentes existió, el actual vencedor reelecto logro remediar poco a poco la situación. Pero eso no es lo principal, ya que esto hace de su país uno de los polos de la vanguardia independentista de América Latina, cosa que no cesan de decir él ni sus aliados en la región.

Además, es en este momento, quizás más que nunca, que se evidencia la división de América latina, que no es en tantos países de todos colores como figuran en el mapa, sino en dos sectores bien definidos y aliados entre si, como demuestra el asilo dado por Alan García al corrupto prófugo Manuel Rosales.

En la actualidad el Cantón Durán se encuentra gobernado por las siguientes dignidades:

Tabla 1.4

<b>Dignidades</b>	
<b>Alcalde:</b>	ECON. DALTON NARVAEZ MENDIETA
<b>Vicepresidente:</b>	DR. ROMMEL CAMACHO ZAVALA
<b>Concejal:</b>	SRA. ERIKA VALDEZ MENDOZA
<b>Concejal:</b>	ING. JORGE PACHECO SANDOYA
<b>Concejal:</b>	DRA. ISABEL GRIJALVA GRIJALVA
<b>Concejal:</b>	SR. ELVIS CHUCHUCA QUITO
<b>Concejal:</b>	SRA. VERLINA QUINTEROS COROZO
<b>Concejal:</b>	LIC. CARLOS PINTO CEVALLOS
<b>Concejal:</b>	ING. ALEXANDRA ARCE PLUAS
<b>Concejal:</b>	DR. ANGEL MENA CARDOSO
<b>Concejal:</b>	SR. JUAN FLORES SANCHEZ
<b>Concejal:</b>	SRTA. MARJORIE CEVALLOS VERAS

Fuente : [www.durán.gov.ec](http://www.durán.gov.ec)

## 1.10 ENTORNO SOCIO – CULTURAL

La situación de la educación en el Ecuador es dramática, caracterizada, entre otros, por los siguientes indicadores: persistencia del analfabetismo, bajo nivel de escolaridad, tasas de repetición y deserción escolares elevadas, mala calidad de la educación y deficiente infraestructura educativa y material didáctico. Los esfuerzos que se realicen para revertir esta situación posibilitarán disponer de una población educada que pueda enfrentar adecuadamente los retos que impone el actual proceso de apertura y globalización de la economía.

Presenta un verdadero desafío. La globalización es un fenómeno impactante en nuestra cultura y en el modo como nos insertamos y apropiamos de ella. “Vivimos un cambio de época, cuyo nivel más profundo es el cultural. Se desvanece la concepción integral del ser humano, su relación con el mundo y con Dios... Los fenómenos sociales, económicos y tecnológicos están en la base de la profunda vivencia del tiempo, al que se le concibe fijado en el propio presente con inconsistencia e inestabilidad... Se deja de lado la preocupación por el bien común para dar paso a la realización inmediata de los deseos de los individuos, la creación de nuevos derechos individuales, a veces arbitrarios, problemas de la sexualidad, la familia, las enfermedades y la muerte”.

## **CAPITULO 2**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA**

Crease la Corporación Mercedaria (CORPOMER) con domicilio en la ciudad de Durán, cantón Durán a los constituye como una organización regional con su radio de acción en las áreas urbanas y rurales del Cantón Durán y demás lugares donde pueda desarrollarse los programas de la corporación

La Corporación Mercedaria (CORPOMER) es una organización de derecho privado, sin fines de lucro con finalidad social y pública que se inspira en valores, principios de justicia, transparencia en su accionar y solidaridad con todos los ciudadanos de la región en la que promoverá la participación de instituciones organizadas tanto del sector rural y urbano marginal para lograr construir una sociedad ecuatoriana más equitativa y solidaria.

Corporación Mercedaria principalmente se basará en la implementación de los proyectos de la Vaca Mecánica y de la panadería para obtener un nivel educativo que ya se encuentra existente, de un mejor nivel, considerando que un niño bien alimentado trabaja de mejor manera, es por eso que Corpomer busca dar este servicio de apoyo a la escuela Nuestra Señora de la Merced “Colinas del Valle” y los padres de familia que generen una pequeña microempresa y se puedan solventarse económicamente, y dar un nivel de vida de mejor calidad.

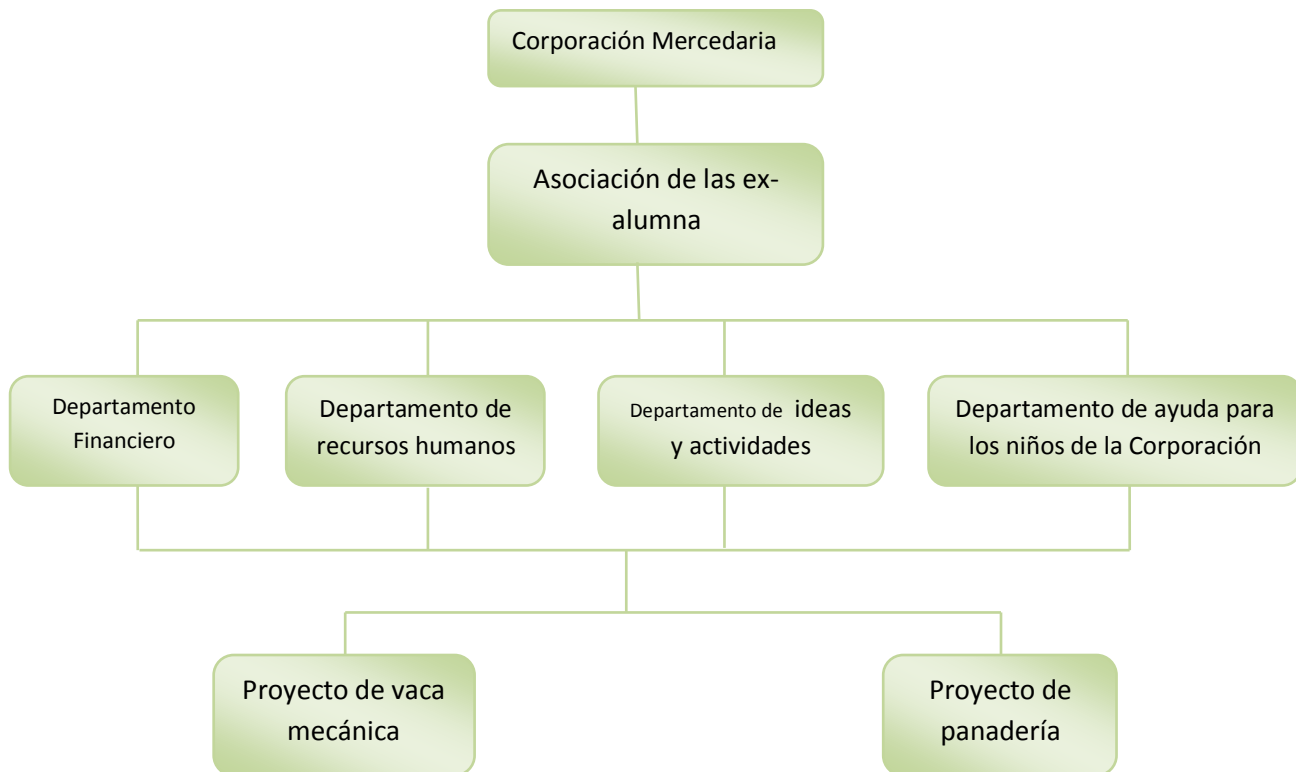
#### **2.1.2 OBJETIVOS de la Compañía**

Son objetivos de la Corporación Mercedaria (CORPOMER)

- Administrar en forma global cada una de los Proyectos que se creen para desarrollar los programas respectivos en los sectores marginados en donde tiene su radio de acción la corporación.
- Defender los derechos humanos referente al derecho a la educación y al trabajo para lograr mejorar las condiciones de vida en los sectores vulnerables.

- Fomentar la producción y consumo de los productos que se elaboraran en cada una de las organizaciones de esta manera mejorar las condiciones y hábitos alimentarios.
- Promover y fortalecer las organizaciones en todas las comunidades en donde se encuentren localizadas nuestras filiales y sus zonas de influencia
- Impulsar la creación de empresas comunitarias para ayudar a mejorar las condiciones de comercialización y obtención de mejores precios tanto de la materia prima como de los productos terminados.
- Planificar, desarrollar y ejecutar más proyectos que beneficien a las comunidades y organizaciones afiliadas a la corporación, buscando el financiamiento respectivo en organismos nacionales como internacionales para fomentar fuentes de trabajo para la mano de obra local y lograr amortizar los respectivos créditos.
- Organizar todo tipo de actividades científicas, culturales, recreativas, técnicas, capacitación y sociales que ayuden a fomentar la confraternidad entre las organizaciones afiliadas a la corporación y las comunidades involucradas.
- Firmar toda clase de contratos con organismos nacionales e internacionales que se requieran para ayudar a las organizaciones como a las comunidades.
- Obtener préstamos, donaciones, legados, contribuciones, cuotas de las organizaciones y aportaciones individuales de los beneficiarios para mejorar el patrimonio de la Corporación, ejecutar los estudios – proyectos respectivos para la presentación a los organismos internaciones de crédito.
- Destinar todos los fondos recaudados para la implementación, mejora y adecuación de centros educativos que acojan a los niños de las comunidades del radio de acción.

### 2.1.3 ESQUEMA DE LA ORGANIZACIÓN



### SOCIO EXALUMNA

Cualquier socia ex-alumna de las instituciones mercedarias pueden formar parte del voluntariado. Ya que su acción descansa en el voluntariado de sus miembros que formarán una Asociación, la cual está integrada por Socios Fundadores, Socios Honorarios, Socios Activos, y Socios Patrocinadores.

### GERENTE GENERAL

Es el administrador máximo de la escuela, sobre el cual recae la dirección general y administración donde debe ejercer funciones como las de:

Planificar la organización general y evaluar los resultados finales presentados. Principal tomador de decisiones de propuestas planteadas. Dirigir al personal hacia los objetivos y metas propuestos. Constatar que todos los planes sean llevados a

cabo de una forma efectiva, eficiente y racional para alcanzar los fines fijados en lo que se refiere a programas de alimentación y educación.

#### **DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO – FINANCIERO**

Tiene la responsabilidad de la realización de los presupuestos, control de transacciones, caja y caja chica, cumplir y hacer cumplir las tareas específicas del personal, aplicar normas y sistemas modernos para la administración de personal, así como también el control de todo el personal (profesores, padres de familias y demás colaboradores dentro de la misma, tiene a su cargo funciones como:

Controlar el presupuesto y evaluarlo constantemente. Elaborar Balances contables, operacionales y flujos de caja. Evaluar a todo el personal y capacitarlos constantemente.

Elaborar informes a los Gerentes de una manera clara y concisa.

#### **DEPARTAMENTO DE IDEAS Y ACTIVIDADES**

Es el departamento que cuida de las operaciones de alimentación y de que los estudiantes utilicen el aprendizaje como parte de sus vidas, nutriéndose de conocimientos de una manera adecuada y mejorada. También es el responsable de regular las actividades para que se desarrollen en gran magnitud, de tal manera que se obtengan beneficios para luego ser prorrateados para toda la escuela. Se ocupa del control de calidad y de verificar que el proceso esté de acuerdo a lo especificado. Controlar inventarios (según sea el caso) de materiales, repuestos y mercaderías. Evaluar y capacitar constantemente al personal encargado del manejo de las maquinarias. Fijarse metas de producción diarias y cumplir con lo planeado para el –bienestar de los niños.

#### **DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS**

Abarca a todas las personas que son parte de la institución en lo que que tiene que ver con educación, alimentación y limpieza. Que aporten con el desarrollo de la institución de tal manera que los beneficiados sean los niños. Hay que acotar que para el desarrollo de este proyecto se contará incondicionalmente con las ex alumnas del colegio de las Mercedarias.

## **DEPARTAMENTO DE AYUDA A LOS NIÑOS DE LA CORPORACIÓN**

Este departamento se encargará de realizar las compras necesarias para brindarles los recursos específicos para obtener un mejor resultado en la educación de los niños dentro de la institución otorgándole mejores instalaciones con pupitres, pizarrones, libros uniformes, etc

### **2.1.4 MISIÓN**

Darles a los niños una atención de calidad; en alimentación y educación, para promover un mejor desempeño dentro del cantón Durán, generando un nivel de satisfacción óptimo.

### **2.1.5 VISIÓN**

Obtener un reconocimiento a nivel de todo el Ecuador buscando ayudar a la mayor parte de la población que se encuentra en las áreas del rurales del litoral.

### **2.1.6 ANALISIS DE FODA**

A continuación se presenta el análisis FODA que contribuirá al planteamiento de estrategias:

#### **Fortalezas**

- Tiene como respaldo la ayuda de las ex alumnas
- Cuenta con el personal propio para laboral
- Tiene suficiente capacidad de infraestructura para aumentar la producción

#### **Oportunidades**

- Tiene un mercado cautivo
- Se puede implementar nuevos proyectos
- Se pueden generar nuevos préstamos para las microempresas con bajas tasa de interés
- Recibirá ayuda del internacional



### **Debilidades**

- No posee recursos financieros propios
- Falta de capacidad del personal

### **Amenazas**

- Falta de materia prima para elaborar los productos
- Falta de suficientes productos
- Existe más competencia de los productos familiares

### **2.1.7 Planteamiento estratégico**

#### **Fortalezas oportunidades**

- Implementar la obtención de préstamos bancarios para que obtener los recursos necesarios para la implementación de los diferentes proyectos a elaborar
- Crear nuevos productos para obtener un reconocimiento en el mercado mediante la ayuda de pequeñas microempresas que se puedan desarrollar dentro de la institución

#### **Fortalezas amenazas**

- Motivar a las ex alumnas para que aumenten su nivel de colaboración para obtener mayores ingresos y más materia prima
- Capacitar al personal para que sean ellos los que generen de una mejor forma una gran variedad de productos
- Generar productos de excelente calidad para ser el número uno en el mercado de Durán

#### **Debilidades oportunidades**

- Solicitar préstamos a las Instituciones del Gobierno que están ayudando a microempresas
- Conseguir recursos financieros a través de la ayuda internacional que se pueda recibir

### **Debilidades amenazas**

- Adquirir los recursos necesarios para la elaboración de los productos
- Conseguir empresas que donen insumos para la elaboración de los productos para microempresas
- Conseguir dentro de las ex alumnas todos los recursos productivos necesarios

### **2.1.6 MATRIZ DE CRECIMIENTO**

La Corporación se encuentra en el cuadrante I que es una estrategia agresiva por lo que debe:

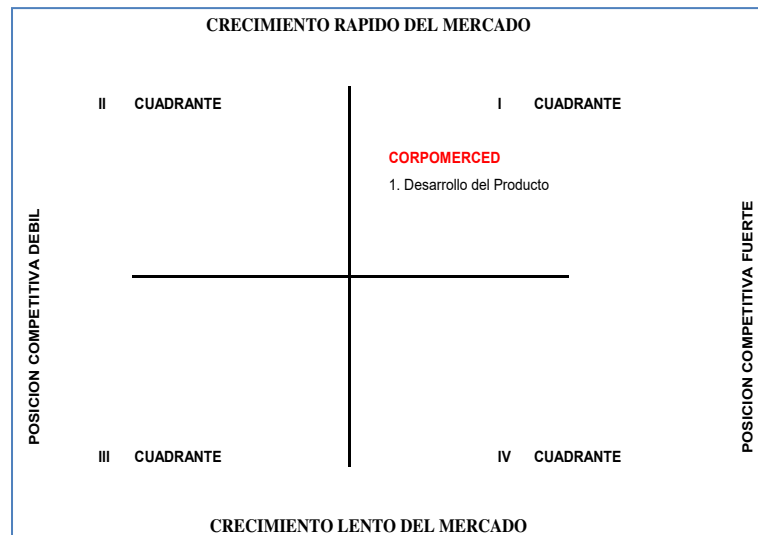
1. Aprovechar las oportunidades externas
2. Superar las debilidades internas
3. Evitar las amenazas externas

Para lo cual la empresa utilizará la estrategia de Desarrollo de productos, a través de la solicitud de préstamos a las instituciones del Gobierno, podrá crear microempresas capaces de desarrollar nuevos productos para el mercado cautivo que tiene la Corporación que son los alumnos de las tres instituciones educativas en vez de que estas adquieran estos productos en el mercado.

En cuanto al crecimiento del mercado versus la competencia, la Corporación Mercedaria tiene una posición competitiva fuerte, debido a que como tiene una demanda cautiva esto le da poder sobre la competencia en

cuanto al entrar a un mercado específico, además le ayuda que la Corporación va a crear una cultura de consumo de sus productos para que el mercado tenga un crecimiento rápido en cuanto a la utilización de sus productos.

Grafico 2.1



### 2.1.8 MATRIZ BCG

Gráfico 2.2

Dentro de la matriz se puede observar que se encuentra corpomer dentro del cuadrante de crecimiento y participación alta ya que es una institución nueva en la cual se encuentra en dentro de un área que requiere de mucha



ayuda, y al poder brindarle tanto una buena educación como una alimentación necesarios los padres de familia se sentirán de manera satisfactoria.

## 2.2 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para el desarrollo de este proyecto surge la necesidad de realizar una investigación de mercado cuantitativa, ya que sus resultados permitirán:

- ✓ Determinar la demanda potencial insatisfecha con respecto al nivel educativo existente dentro de las áreas rurales de Durán.
- ✓ Establecer las características necesarias que desean los padres de familia para una optima educación de sus hijos.

- ✓ Medir el grado de aceptación actual que tendría nuestra institución dentro del área rural de Durán.

Todo esto, con la finalidad de determinar la demanda potencial y desarrollar estrategias de marketing para la creación de una institución sin fines de lucro para la ayuda de niños en el área rural de Durán.

### **2.2.1 Descripción de la Muestra**

Se ha llevado a cabo un Plan de muestreo que se describirá a continuación:

#### **A. Información a obtener**

- Conocer el nivel de aceptación de las escuelas en el cantón Durán
- Determinar cuales son las necesidades principales dentro de la educación brindada actualmente.
- Estimar la demanda potencial para la nueva institución para la ayuda de los niños en el área de Durán
- Obtener cuales serían las características primordiales para que los niños reciban una optima educación
- Saber cual es la disponibilidad que poseen los padres para que sus hijos acudan a esta institución

#### **B. Proceso de Diseño de la Muestra**

### **2.2.2. Población Meta**

**Elementos:** Familias que tiene niños de edades entre 4 y 12 años que habitan en área del cantón de Durán.

**Unidades:** Alrededores del aérea rural de cantón Durán principales familias.

**Extensión:** Zonas Norte, alrededor del Sector de Colinas del Valle del Cantón Durán, detrás del Cerro las Cabras.

**Tiempo:** Segunda semana del mes de diciembre del 2009 (de 10:00 AM a 1:00 PM y de 3:30 PM a 5:00 PM).

### **2.2.3. Marco de la Muestra**

Cantón Durán, Sector Norte: Sector de Colinas del Valle del Cantón Durán, detrás del Cerro las Cabras.

#### **2.2.3.1 Metodología**

Para realizar la investigación concluyente a través de un proceso sistemático, se tomó una muestra de la población objetivo, utilizando técnicas estructuradas de recolección de datos, se realizó la siguiente metodología:

##### **2.2.3.1.1. Investigación descriptiva**

Para realizar la investigación descriptiva se utilizó el diseño del cuestionario a través de encuestas, en donde se estructuró preguntas cerradas de dos tipos: dicotómicas y de a alternativa múltiple según sea el caso.

### **2.2.4. Población**

La población seleccionada fueron las personas que viven en el Cantón Durán que actualmente cuenta con aproximadamente 178.459 habitantes según los datos de las encuestas de condiciones de vida 2006, de la Unidad

### 2.2.5 Tamaño de la muestra

Para seleccionar el tamaño de la muestra se la hizo a partir de una fórmula estadística del muestreo aleatorio probabilístico simple, de donde se toman las siguientes consideraciones:

1. Una población es infinita cuando los elementos que componen la población de estudio superan los 100.000 unidades, como se mencionó en el inciso anterior, la población a estudiar es de 178.459 se parte del criterio que es una población infinita.
2. La fórmula estadística utilizada del muestreo aleatorio simple es para proporciones, por lo que se debe seleccionar p y q, como no se tienen datos anteriores de las probabilidades que tendrían p y q, al no conocerlas se asume las probabilidades más desfavorables para p y q, por lo que tenemos un p= 0.5 y q= 0.5.
3. Con un nivel de confianza del 95% y un límite para el error de estimación del 5%, siguiendo la fórmula correspondiente se obtiene el siguiente tamaño muestral:

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

z 1,96 (a=0,05) 2,58 (a=0,01)
1,96
p (frecuencia esperada del parámetro)
0,5
e (error que se prevé cometer)
0,05
Población
178.459
Tamaño muestral
384

Por lo que para el estudio se realizó la encuesta a 400 personas, para corregir y evitar algún error obteniendo mejores resultados

### **2.2.6 Diseño y resultados del Cuestionario**

El cuestionario fue diseñado con preguntas cerradas, dicotómicas, de opción múltiple, y abiertas, las mismas que se realizaron en forma de entrevista personal.

El formato de la encuesta está en el Anexo 1

#### **2.2.6.1. Recolección de datos**

Para recolectar la información se capacitó a dos personas mayores de edad, con estudios de primer año de universidad. Como la mayoría de los ciudadanos son de clase media baja, y como todas las personas tienen acceso al proyecto se decidió realizar las encuestas en las principales calles del Cantón Durán.

#### **2.2.6.2. Digitación y Tabulación**

Para poder tabular las encuestas primero se procedió a codificar cada una de las preguntas dándoles un número y una letra dependiendo de la cantidad de alternativas que tenga la pregunta. Por ejemplo: si la pregunta es era sólo de dos alternativas como es el caso de la primera pregunta:

#### **2.2.6.3 Resultado y análisis de la encuesta**

De la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes resultados que se detallan a continuación:



1.- Usted considera que la educación primaria en el Cantón Durán es (escoja una):

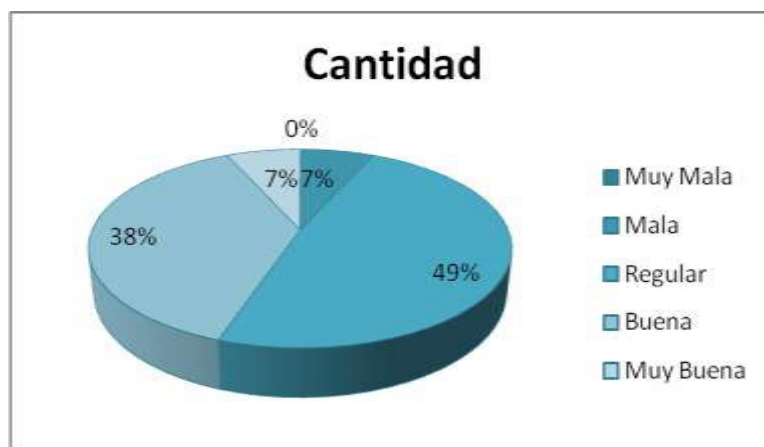
Muy Mala       Mala       Regular   
 Buena       Muy Buena

Tabla 2.1

Categoría	Cantidad	porcentaje
Muy Mala	0	0%
Mala	27	7%
Regular	194	49%
Buena	152	38%
Muy Buena	27	7%
Total	400	100%

Elaborado por los autores

Gráfico 2.3



Elaborado por los autores

La población del cantón Durán nos indica que la que la educación no es mala, un 7 % nos indica que es muy buena o mala, un 38 % indica que es buena y un 49% nos indica que es regula, por lo que hay que mejorarla creando una institución que de mejores atenciones a los niños tanto en educación como en cuidados.

2.- Que considera usted que haga falta dentro de la educación (escoja una):

Infraestructura  Profesores  Computadores   
 Tecnología  Alimentación  Horario   
 Libros  Otros

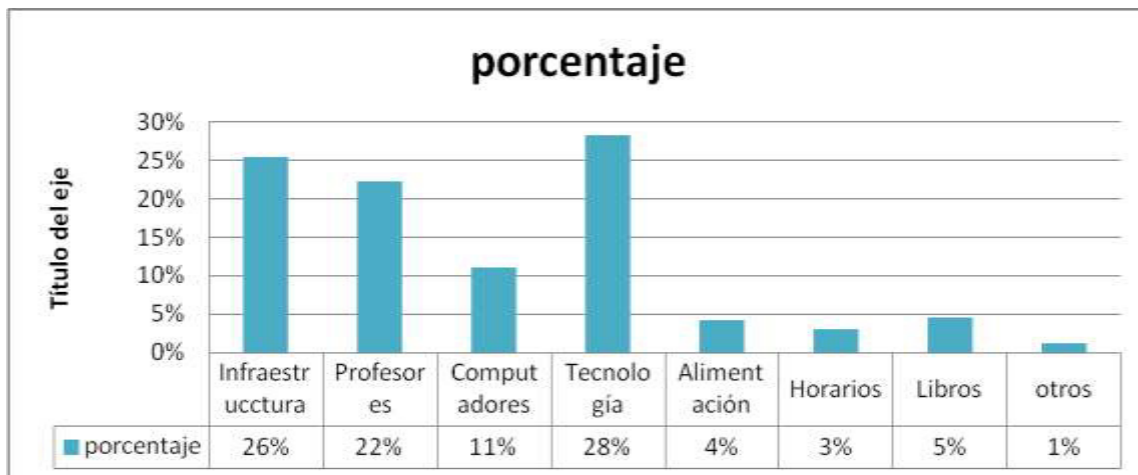
Tabla 2.2

Categoría	Cantidad	porcentaje
Infraestructura	102	26%
Profesores	89	22%
Computadores	44	11%
Tecnología	113	28%
Alimentación	17	4%
Horarios	12	3%
Libros	18	5%
otros	5	1%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Grafico

2.4



Elaborado por los autores

Los padres de familia opinan que para mejorar la educación de Duran hace falta adquirir más Tecnología ya que consideran que sus escuelas en

gran mayoría carecen de esta importante herramienta, también indican que carecen de la infraestructura necesaria y un ambiente propicio para los niños, además de que los profesores no están apropiadamente capacitados.

3.- Sus hijos estudian en una institución:

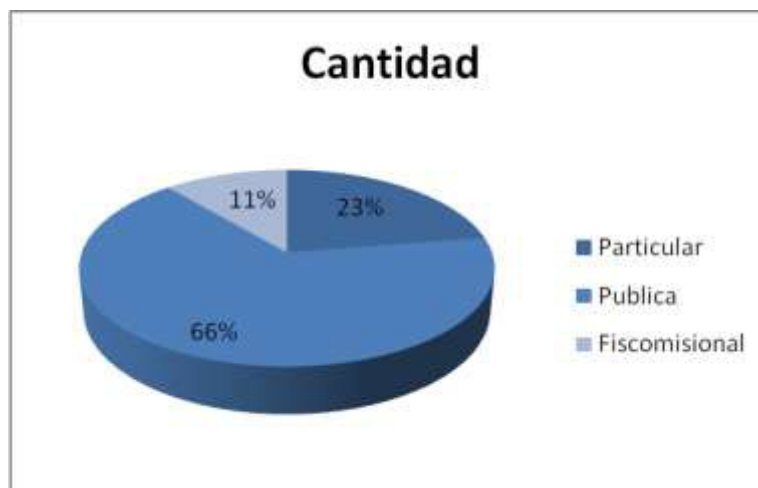
Particular       Pública       Fiscomisional

Tabla 2.3

Categoría	Cantidad	porcentaje
Particular	90	23%
Publica	265	66%
Fiscomisional	45	11%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Grafico 2.5



Elaborado por los autores

La mayoría de los niños estudian en escuelas Públicas, aquí podemos darnos cuenta de los bajos recursos que tienen estas familias y que en

realidad necesitan una institución con suficientes recursos pero que no amerite un gran gasto, a diferencia de un 23% que estudian en escuelas Fiscomisionales y solo un 11% de la población tiene a sus niños en escuelas Públicas.

4.- Mejoraría las condiciones de vida de su hogar si tuviera la oportunidad de que sus hijos permanezcan en una institución

Si

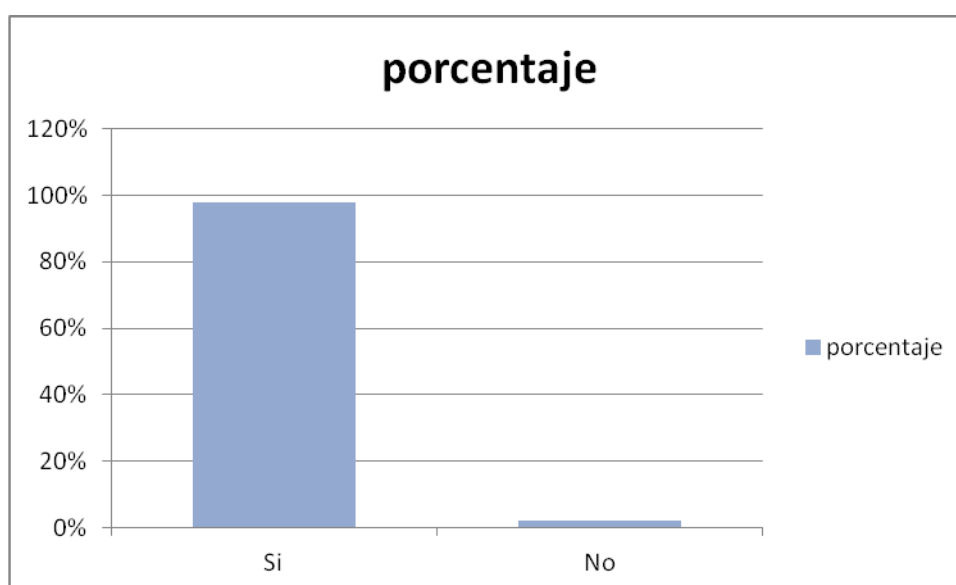
No

Tabla 2.4

Categoría	Cantidad	porcentaje
Si	391	98%
No	9	2%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Grafico 2.4



Elaborado por los autores

Un 98% de la población indica que si es necesario de una institución que nos represente seguridad para ellos y para los niños, que estén en un lugar donde puedan desarrollar todas sus actividades curriculares y extracurriculares, y de esta manera los padres de familia puedan estar tranquilos de que sus hijos están recibiendo una buena educación y atención.

5.- Que le gustaría que esta institución le proporcione a sus hijos: (Escoja máximo 2 alternativas):

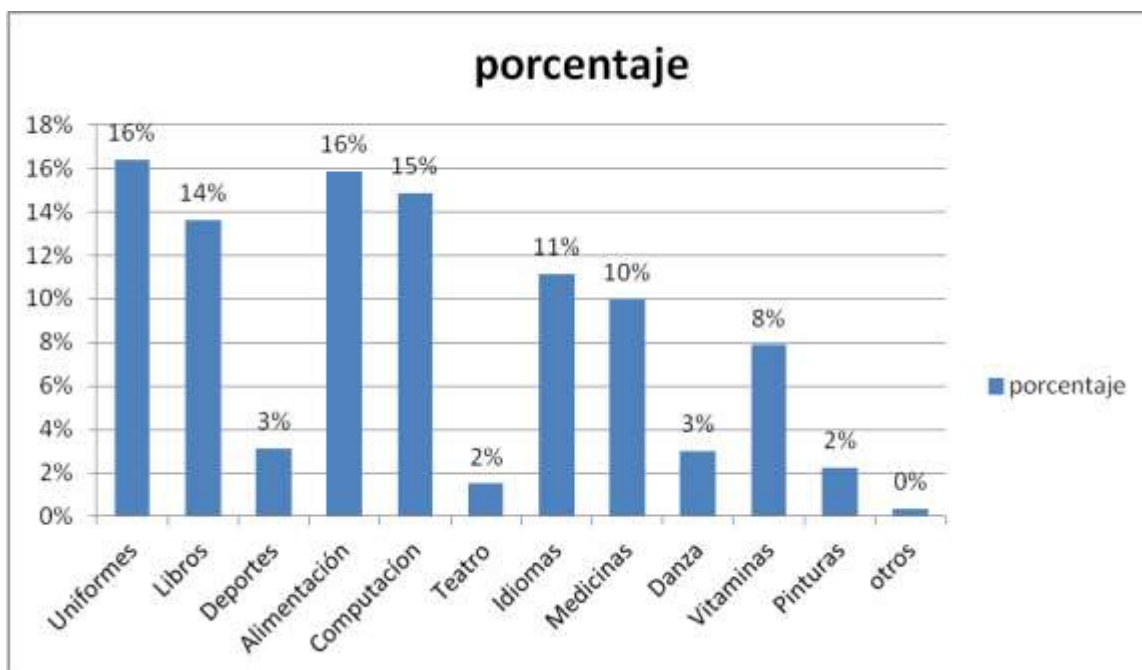
Uniformes	<input type="checkbox"/>	Alimentación	<input type="checkbox"/>	Idiomas	<input type="checkbox"/>
Vitaminas	<input type="checkbox"/>	Libros	<input type="checkbox"/>	Computación	<input type="checkbox"/>
Medicinas	<input type="checkbox"/>	Pintura	<input type="checkbox"/>	Deportes	<input type="checkbox"/>
Teatro	<input type="checkbox"/>	Danza	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>

Tabla 2.5

Categoría	Cantidad	porcentaje
Uniformes	131	16%
Libros	109	14%
Deportes	25	3%
Alimentación	127	16%
Computación	119	15%
Teatro	12	2%
Idiomas	89	11%
Medicinas	80	10%
Danza	24	3%
Vitaminas	63	8%
Pinturas	18	2%
otros	3	0%
total	800	100%

Elaborado por los autores

Grafico 2.5



Elaborado por los autores

Esta pregunta indica que los padres de familia necesitan que dicha institución les proporcione Uniformes, Alimentación, y Libros, esta pregunta nos hace referencia que es urgente de una institución sin fines de lucro para que los niños de Durán gocen de todos los beneficios de una buena educación sin que hayan diferencias entre ellos, y que no se vea un sesgo en relación a herramientas que necesitan y que pueden obtener.

6.- Si sus hijos estudiaran en esta institución con todos los beneficios sin ningún costo porque es solventada por una corporación; usted estaría dispuesto/a a colaborar en todos los eventos que se realicen para recaudar fondos.

Si

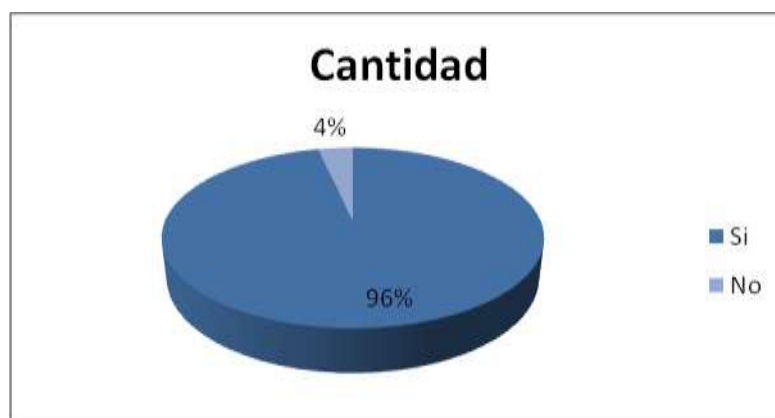
No

Tabla 2.6

Categoría	Cantidad	porcentaje
Si	386	97%
No	14	4%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Gráfico 2.6



Elaborado por los autores

Esta pregunta esta básicamente relacionada con la pregunta 4, ya que si los padres de familia están interesados en que sus hijos estudien esta institución, así mismo están de acuerdo en participar en eventos para recaudar fondos para poderla sacar adelante y que pueda brindar servicios óptimos como lo indican la pregunta 2 y 5 Infraestructura, Tecnología, Profesores bien capacitados, Uniformes, libros, etc.

7.- Si dentro de esta institución hubiera la oportunidad que usted colabore a tiempo parcial de unos de los programas con una retribución mínima, estaría dispuesto a hacerlo

Si

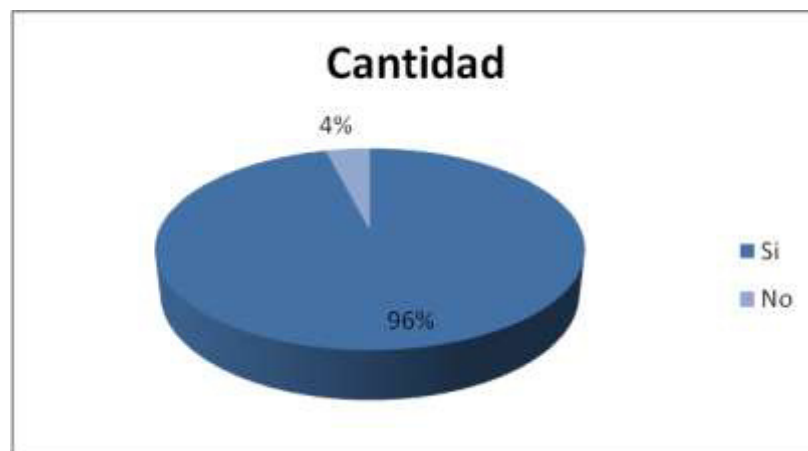
No

Tabla 2.7

Categoría	Cantidad	porcentaje
Si	384	96%
No	16	4%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Grafico 2.7



Elaborado por los autores

Así mismo como están dispuestos a colaborar en los eventos que se realicen, la gran mayoría también está dispuesta a colaborar con los niños en los diferentes programas que se implanten para trabajar con ellos y desarrollar mejor sus capacidades a cambio de una retribución mínima que no es la básica pero si es algo sustentable como para solventar los gastos de transporte.

8.- Si existiera esta institución usted estaría en condiciones de cancelar mensualmente por cada uno de sus hijos:

- Nada  Hasta 5 dólares  6-10 dólares   
 11-15 dólares  15-20 dólares  Más de 20

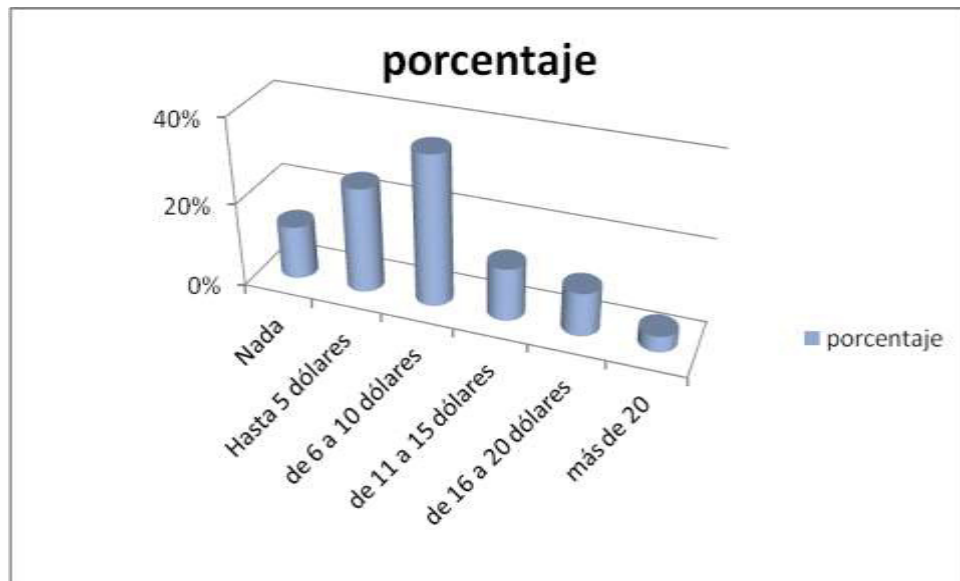


Tabla 2.8

Categoría	Cantidad	porcentaje
Nada	51	13%
Hasta 5 dólares	100	25%
de 6 a 10 dólares	143	36%
de 11 a 15 dólares	50	13%
de 16 a 20 dólares	41	10%
más de 20	15	4%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Gráfico 2.8



Elaborado por los autores

La institución espera recibir una ayuda de parte de los padres de hasta \$ 10.00, según como nos indican en la pregunta # 2 la gran mayoría no goza de suficientes recursos, pero si reciben una mejor atención desean cancelar un precio que le dé un valor agregado a la educación en ese cantón.

9.- Cuáles son sus ingresos familiares aproximados

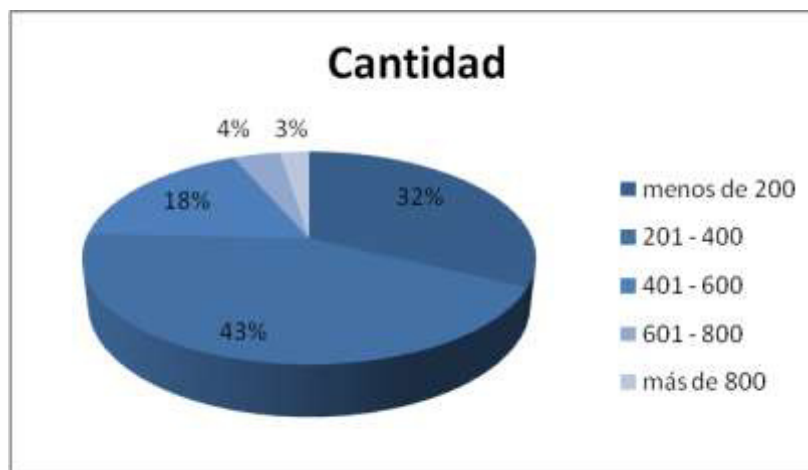
Menos de \$200       \$201- \$400       \$401- \$600   
 \$601- \$800       más de \$800

Tabla 2.9

Categoría	Cantidad	Porcentaje
menos de 200	129	32%
201 – 400	174	44%
401 – 600	71	18%
601 – 800	16	4%
más de 800	10	3%
Total	400	100%

Elaborado por los autores

Grafico 2.9



Elaborado por los autores

Las familias de Duran tiene un ingreso máximo de \$400.00, donde 1 ó máximo dos personas trabajan dependientemente, y necesitan del ambiente apropiado para sus hijos para poder estar tranquilos con respecto al cuidado de sus hijos hasta que se desocupen de sus labores cotidianas.

10.- Si tuviera la oportunidad de que sus hijos estudien en una institución en donde le ofrezcan una buena educación, alimentación (tres comidas) y cuidados hasta las 17:00 usted los matricularía

Si

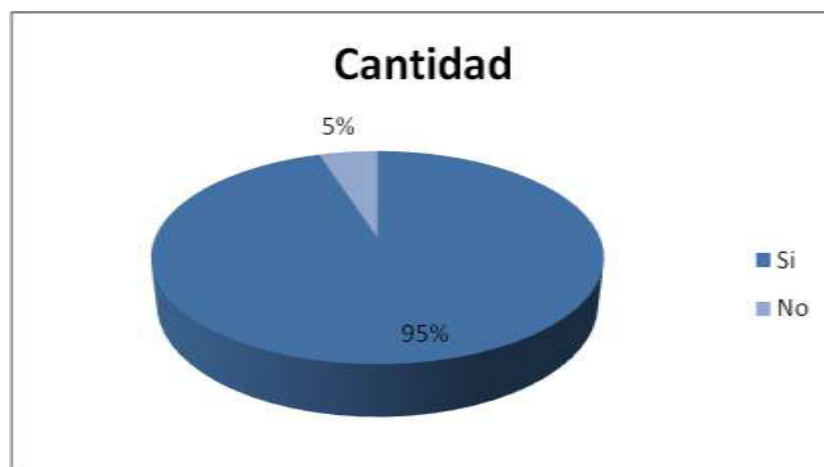
No

Tabla 2.10

Categoría	Cantidad	porcentaje
Si	380	95%
No	20	5%
total	400	100%

Elaborado por los autores

Grafico 2.10



Elaborado por los autores

Definitivamente los padres de familia están de acuerdo en matricular a sus hijos en una institución que brinden cuidados y educación apropiados a sus hijos, que conste con la infraestructura, tecnología y personal capacitado y adecuado para que puedan atender a sus hijos a cambio de una mínima cancelación mensual y que además sean bien alimentados diariamente.

## **2.3 ESTUDIO TÉCNICO**

### **2.3.1. ANTECEDENTES ECONÓMICOS**

Tampoco es posible hacer análisis de costos históricos o costos hundidos porque es una institución nueva. Sin embargo existen costos fijos como son los de los gastos de servicios básicos para las actividades que se realizan para beneficio de la comunidad, y todo lo recaudado de los proyectos para cubrir la parte operativa, administrativa y cada una de las mejoras de la institución.

La importancia de la evaluación, valoración y sistematización de las variables técnicas del proyecto CREACION DE UNA INSTITUCIÓN SIN FINES DE LUCROS PARA LA AYUDA SOCIAL DE LOS NIÑOS EN EL ÁREA RURAL DE DURÁN tiene mucha relevancia ya que con este, demostraremos el proceso productivo social que utilizaremos, elaboraremos un análisis de obras físicas con su respectivo balance de personal y la localización del proyecto, ya que la eficiencia y eficacia del proyecto depende en gran parte del proceso que se escoge y se llevara a cabo.

Este conjunto de costos debe ser cubierto por parte de las utilidades que genere en el funcionamiento de la institución; de otra manera se podría incurrir en pérdidas que perjudiquen el futuro de la compañía. Es importante que se determine la cantidad de personal que se necesitará para realizar o llevar a cabo, al menos para cubrir todos los costos y quedar en equilibrio.

### **2.3.2. PROCESO DE FUNCIONAMIENTO DE LA INSTITUCIÓN**

Las instituciones sin fines de lucro, no son muy agradable para los grandes empresarios del mundo, ya que estas tienen una razón exclusivamente social, por lo que las utilidades o ganancias que se obtengan van directamente a la sociedad a la que se la apoya, hecho que no es tan alentadora para el medio en que nos desarrollamos. Los anti valores nunca

están ausentes cuando se realiza una acción de buena fe, para ayudar a los que nos necesita.

Los niños son parte fundamental de las familias, y es grato ver su desarrollo físico e intelectual, conviviendo con ellos, compartir experiencias, etc. Y es ahí donde apunta la institución, en ser la mano que empuja a la comunidad de clase socioeconómica baja, utilizando técnicas prácticas para la superación de sus hijos sobre todo en la parte educativa y alimenticia.

Y para esto se ha tomado en cuenta crear un programa de educación y alimentación; que contará con la participación de los padres de familias y vecinos del área rural de Durán. Creando un ambiente de confianza, familiaridad y respeto; para que haya un compromiso serio para llevar a cabo dicho proyecto.

Para ello está por demás indicar, que las personas involucradas en el proyecto, se los llamará a una conversación para conocer las habilidades y virtudes que poseen cada una de ellas y una vez obtenida esa información, ya podremos considerar al personal pertinente para realizar las diferentes actividades.

Entre las actividades podemos mencionar por ejemplo a la producción del pan, proceso que se necesita más que todo del capital humano para la supervisión del mismo, para tomar en cuenta sus ingredientes, forma de preparación, etc.

Debemos acotar que estos trabajos se necesitan preservarlos, para al menos cubrir los costos fijos. Las actividades adicionales siempre serán necesarias, ya que los niños también necesitan el estudio, el deporte, la alimentación, labor social; para que de una u otra manera ellos se integren a la sociedad y hacerles conocer que el propósito de ellos es ser la solución de los problemas que sufre el país.

### 2.3.2.1 FLUJO DEL PROCESO DE FUNCIONAMIENTO DE LA INSTITUCIÓN



### 2.3.2.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

- ❖ **Recepción:** consiste en cuantificar al personal que estará dispuesto a trabajar en la institución.
  
- ❖ **Clasificación del personal:** se hace para escoger a las personas que funcionarían mejor en un campo que en otro, es decir ubicarlos de la manera más beneficiosa para la institución
- ❖ **Generación de ideas :** Consiste en mencionar la lluvia de ideas para generar fondo para el desarrollo de las familias.

- ❖ **Trabajo de campo:** Se organiza al personal en grupos que más convenga para realizar las actividades asignadas para cada grupo.
  
- ❖ **Realimentación de grupos:** se hace por medio de la eliminación de grupos que no tuvieron éxito, y reforzar a los grupos que si lo tuvieron.

#### **2.3.4. BALANCE DE ACTIVOS**

Los activos que se utilizarán con respecto a la parte de ensamblaje para la elaboración de los Proyecto de Vaca Mecánica y Leche de Soya son los siguientes:

- Horno express
- Amasador Industrial
- Batidora Industrial
- Latas
- Gradilleros
- Adecuación del local
- Utensilios de comida
- Mesa de trabajo
- Vitrinas mixtas
- Vaca Mecánica
- Vitrinas Verticales
- Frigorífico horizontal

Con respecto a los activos fijos para la adecuación de las oficinas son las siguientes:

- Aire acondicionado
- Extintor de incendio
- Surtidor de agua
- Computadoras
- Teléfono

- Impresora multifunción HP
- Calculadora
- Escritorio de kit
- Sillas de escritorio
- Sillas
- Archivadores aéreos

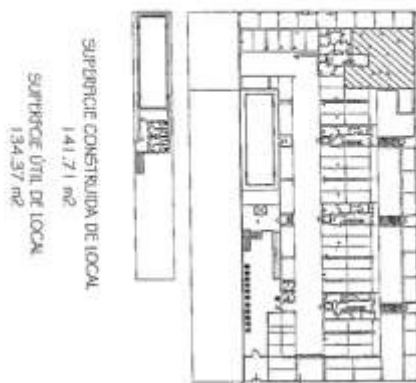
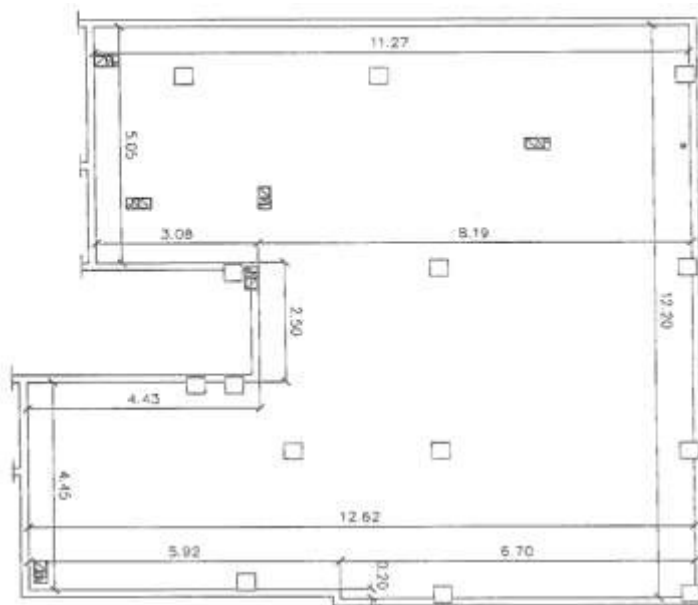
### **2.3.5. BALANCE DE PERSONAL**

Estimamos que 18 personas (entre los que se consideran supervisores, operarios, obreros, técnicos y personal de apoyo operativo) serán necesarios para realizar el proceso productivo. Debemos considerar como una variable determinante de este número de personas el nivel de producción, y la gran parte de este personal sería las familias en cuestión.

### **2.3.6. LOCALIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN**

La institución Nuestra Madre de la Merced de Colinas del Valle posee un terreno aledaño a la institución el cual será utilizado para la implementación de nuestros proyectos, en el que solo se procederá para realizar la inversión en la creación de una infraestructura adecuada para que el personal goce de todos los beneficios correspondientes.





## 2.4 PROYECTO LA VACA MECANICA

Mediante el siguiente proyecto se desea implementar un nivel de mejora alimenticia para los niños a los cuales consideramos que un niño bien alimentado proporciona un mayor y mejor nivel intelectual es por eso que se ha decidido implementar la producción de leche de soya como principal alimento de los niños que formen parte de la institución.

La Fundación será administrada en todos sus aspectos por la Corporación Mercedaria.

La Fundación estará organizada de la siguiente manera:

- Director del proyecto

- Tesorero o Jefe Financiero
- Tecnólogo en Alimentos
- Madres de familia colaboradoras

### **2.4.1 QUÉ ES LA VACA MECÁNICA?**

La leche de soya tiene un alto valor nutricional. Un vaso de leche de soya equivale a 4 platos de carne con proteínas. Por cada libra de fréjol de soya se puede producir 5 litros de leche de soya y las máquinas son capaces de producir hasta 250 litros de soya por hora.

“La Vaca Mecánica” es una máquina destinada al procesamiento del fréjol de soya y es de baja complejidad, no requieren de personal especializado, son auto limpiantes y están completamente construidas en el país con acero inoxidable.

Las instalaciones de la corporación Mercedarias, cuentan con un amplio espacio para llevar a cabo la microempresa, unido a ello el edificio cuenta con una cortina metálica la cual funcionaría para tener acceso a la calle para comercializar la producción de la leche de soya. Además, se aprovechará sus instalaciones para ahí cocinar los almuerzos para los niños de la escuela de la institución corporación Mercedaria.

### **2.4.2 ANALISIS DEL MERCADO**

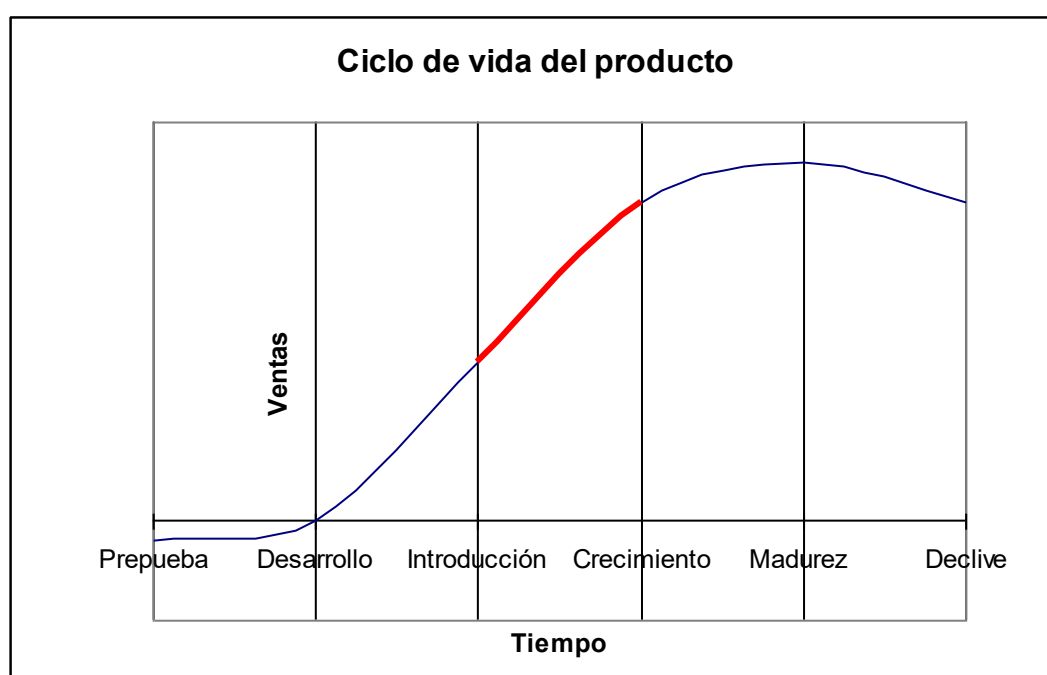
#### **2.4.2.1 DESCRIPCION DE LA INDUSTRIA**

El mercado de la soya y sus derivados es muy limitado y recién comienza, a nivel industrial sólo las empresas Unilever y Oriental han lanzado las marcas Ades y Leche Oriental para la comercialización de la leche elaborada de la soya.

En el mercado en los distintos lugares como en tiendas y ciertos restaurantes se puede encontrar botellas de 500 cc que contienen leche de

soya elaborada doméesticamente sin una marca ni los registros sanitarios respectivos, por lo que hablar de la industria de la leche de soya es muy limitado por lo que como se mencionó anteriormente no se lo elabora a nivel industrial sino a nivel doméestic para el consumo de los hogares de cierto sector, por lo que se puede determinar que el mercado de la soya está en etapa de crecimiento a nivel industrial.

Grafico 2.11



Nuestro país tiene un gran futuro no sólo como productor de soya en la realización de productos alimenticios derivados de la misma. Tanto para exportar como para consumo interno, porque los costos son bajísimos. Es cierto que el público no está acostumbrado a consumir este tipo de comidas, pero la Vaca Mecánica a través de la marca el **Vital Soya** propone educar al consumidor en las ventajas nutricionales que tiene la soya.

#### 2.4.2.2. MERCADO OBJETIVO

El proyecto de Vaca mecánica se encuentra ubicada en el Sector de Colinas del Valle del Cantón Durán, detrás del Cerro las Cabras.

Grafico 2.12



Elaborado por [www.duran.gov.ec](http://www.duran.gov.ec)

El presente proyecto busca comenzar a comercializar la leche de soya en el Cantón Durán de la Provincia del Guayas, que cuenta con más de 178.000 habitantes, de un año de edad en adelante, con un promedio de cinco habitantes por hogar y que tengan niños en edad escolar, son personas de clase media-baja y baja-baja, donde en muchos casos no cuentan con el dinero suficiente para adquirir los productos de la canasta básica familiar sino que tienen que reemplazarlo con algún otro producto que pueda tener el mismo valor nutricional a un precio más económico.

Los principales consumidores de la leche de soya serían los niños cuatro a doce años que están estudiando en la institución de la corporación, luego se les anima para que puedan vender la leche de soya a los colegios locales, hospitales, así como en los barrios donde viven como una fuente diaria de leche de soya alimenticia.

Conforme la Corporación cree otros proyectos para manejar mejor la instituciones educativas la demanda fija de producción de la leche de soya aumentaría y es más conforme los niños se vayan acostumbrando al consumo de estos productos, formarán parte de su alimentación diaria en sus respectivos hogares, por lo que estamos indicando que la demanda de leche podría aumentar en un 100% a un 200% en un año, capacidad que si

se tendría para producir.

Un posible mercado que demandaría son los distintos planteles educativos que tiene el Cantón Durán y que aproximadamente tienen un total de 31.277 alumnos como se demuestra a continuación:

Tabla 2.11

PARROQUIA	Alumnos		
	Hombres	Mujeres	Total
ELOY ALFARO (DURAN)	16.031	15.246	31.277

Criterios de Selección:

**Quintil de Pobreza:** 1,2,3,4,5 • **Régimen:**Costa •

**Zona:**Urbana,Rural

**Sostenimiento:** Fiscal, Fiscomisional, Municipal, Part. Religioso, Part. Laico

**Nivel:**Preprimaria,Primaria • **Tipo:**Hispana, Bilingüe

**Fuente:** SINEC

Otro posible mercado fijo sería los Centros de Desarrollo Infantil del Cantón Durán que en la actualidad están registrados 28 centros públicos, sin contar con los centros privados. Estos centros albergan aproximadamente 1.200 niños desde días de nacidos hasta ocho años de edad.

#### 2.4.2.3. MERCADO META

Para la realización del presente proyecto se tendrá siempre como principal mercado meta los 960 niños que están bajo el amparo de la Corporación a través de la escuela que manejan la institución. Como niños se quedan en la escuela hasta las 17:00 en la media tarde también se les puede dar un vaso leche así el niño consumiría un litro diario.

Entonces para definir el mercado meta tenemos que son los niños de

cuatro a doce años de edad, que están en etapa de crecimiento necesitando como principal fuente alimenticia las proteínas, que asisten a las escuelas y que principalmente formen parte de la Corporación.

#### **2.4.2.4 COMPETENCIA DIRECTA**

Como se mencionó anteriormente en el mercado sólo existen dos empresas que ofrecen al consumidor final la leche de soya y que es elaborada en grandes cantidades, es decir industrialmente, que son: Ades y leche oriental

Por lo general estos productos están envasados en tetrapack o en envases de lata desde 240 ml hasta un litro se los encuentra en supermercados, tiendas de barrios y en lugares donde se distribuyen productos de consumo masivo. Su precio oscila entre los 0.70 y 0.95 dólares el envase de 240 ml.

La principal competencia que se tiene es la elaboración doméstica de la leche de soya que es elaborada en pequeñas cantidades y distribuida directamente sin una marca, ni los requisitos necesarios para el consumo y comercialización de este producto y sus derivados.

Como es de elaboración doméstica no se cuenta con un registro adecuado de cuanto se produce y se vende al día estos productos puesto que no están ni siquiera registrados como empresas artesanales estos negocios.

#### **2.4.2.5 COMPETENCIA INDIRECTA**

La principal competencia indirecta que se tiene es la leche de vaca con todos sus derivados, que es el que actualmente se está acostumbrado a consumir los habitantes del Cantón Durán, este si es un mercado saturado y con muchos años, este tipo de productos se encuentra en la etapa de madurez peleando siempre las marcas por permanecer en el mercado.

Como es un producto de compra, se encuentra en el mercado diferentes marcas, recordando que el mercado objetivo al cual se está dirigido el proyecto es la clase media-baja, no se tomará mucho en cuenta los atributos y beneficios que ofrezca la leche de vaca que se ofrezca en el mercado; sino que el principal factor de comparación para la adquisición de este producto es el precio, que en relación al producto que la institución va a ofrecer se tendría una gran ventaja competitiva porque el precio de cada litro es inferior al que se vende la leche de vaca.

Otro factor importante de destacar es que como es un mercado en etapa de madurez el producto ya está distribuido en los distintos puntos de ventas como son tiendas, panaderías, mini markets, supermercados y demás sitios donde se pueden adquirir productos de consumo masivo, que en relación a nuestro producto se tendría que pelear por un espacio de percha si se piensa distribuirlo de esta forma.

### **2.4.3 MISIÓN**

La misión de la "vaca mecánica" a través de los productos **Vital Soya** es fortalecer la alimentación de los niños que asisten especialmente a los centros escolares de la corporación e implementar alternativas de trabajo y de alimentación en los sectores.

### **2.4.4 ESTRATEGIAS DE MARKETING**

Las estrategias de marketing que realizará el negocio son las siguientes:

#### 2.4.4.1 PRODUCTO

Como es un producto nuevo la leche de soya y sus derivados se lo comercializará bajo la marca **VITAL SOYA**, que será de proyecto de la institución.



Este negocio tendría el formato: de un despacho de alimentos hasta un local que pueda albergar un restaurante y la venta de otros productos y delivery, si esto tiene gran acogida como se espera el proyecto buscaría expandirse a través de franquicias.

Los envases por lo general serán de plástico con sus respectiva tapa y etiqueta, al inicio se lo comercializará en envases de 500 c.c. al público en general Este producto buscará posicionarse en la mente del consumidor a través de sus beneficios como un producto bueno para la alimentación, para la salud y la ecología.

**Para la alimentación:** Porque se puede reemplazar los otros productos tradicionales como son la leche de vaca y sus derivados y hacer de estos



productos un componente dentro de la alimentación diaria de las personas.

**Para la salud:** Porque la leche de soya tiene un alto valor nutricional. Un vaso de leche de soya equivale a 4 platos de carne con proteínas.

**Para la ecología:** Se elaboran alimentos para una vida sana, como productos dietéticos, orgánicos o naturales y que contribuyen al cuidado del medio ambiente porque todos los componentes de la soya se utilizan para la elaboración de los productos.

Para las escuelas se venderá en envases de 20 litros, debido a que ellos consumen diariamente para los niños. En caso de que los niños lleven a su casa la leche, también se les distribuirá en los envases de 500 c.c.

#### **2.4.4.2 PRECIO**

La estrategia de precios que se utilizará para la introducción de estos productos es la de penetración de mercados, en la cual primero se analizará el precio de venta al público en el sector doméstico y se definirá un precio un poco más bajo que el del mercado. El precio de venta al público es de US\$ 0.90 el litro y de US\$ 0.45 el medio litro.

#### **2.4.4.3 PLAZA**

Los productos serán comercializados en el primer año a las escuelas de la Corporación y como en un futuro se busca crear un local que albergue un restaurante los productos se comercializarían directamente, sin ningún intermediario.

A posterior se podría distribuir el producto a través de las madres de familias que estén interesadas en vender los productos Vital Soya en la comunidad donde vive y en las distintas escuelas del Cantón Durán, así como los Centros de Desarrollo Infantil del MIES.

#### **2.4.4.4 PROMOCIÓN**

La estrategia de comunicación que utilizaría es la de informar, debido a que es un producto nuevo y no hay una cultura de consumo se tendría que primero informar a las personas sobre los beneficios que ofrece el producto, se lo haría en primera instancia a las madres de los niños que estudian en la escuela de la Institución.

Se podría hacer campañas de información y de promoción de los productos **Vital Soya** dentro de los sectores donde viven los niños que está la escuela de la Institución.

Como el mercado meta son los niños, se puede ofrecer y promocionar el producto en los distintos centros educativos que tiene el Cantón Durán y Centros de Desarrollo Infantil auspiciados por el MIES a través de convenios de compra de los productos con estos centros.

#### **2.4.5. PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE**

El proceso para obtener la materia prima es simple y tiene costos bajísimos: a partir del procesamiento del poroto de soya con agua se elabora la leche de soya, que permite en forma directa preparar bebidas saborizadas o enriquecidas, yogures, cremas y helados. Del tofú, el queso resultante de la leche de soya, se puede obtener mayonesa, ricota, helados y cremas. Del otro derivado, el okara (la parte más fibrosa de la semilla), se lo comercializará para la realización de carne de soya, harina y otros derivados.

#### **2.4.5.1 VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

##### **2.4.5.1.1. Ventajas**

- El costo de los insumos para realizar los productos es barato.
- El valor nutricional de los productos es muy bueno especialmente porque están enriquecidos con proteínas lo cual formarían parte del plan nutricional de los niños que estudian en las fundaciones.
- La elaboración de los productos es muy sencilla y fácil de realizar.
- Se puede obtener no solo leche sino otros derivados como carnes y pan, entre otros.
- Se cuenta con la colaboración de las madres de los niños para trabajar en este proyecto, lo que crea que el negocio que a largo plazo permita, sea el sustento de algunas familias.
- Se cuenta con las maquinarias y equipos necesarios para producir leche y sus derivados.
- Hay un mercado cautivo que son los niños de las escuelas que son los que siempre utilizarían los productos como base de la empresa.
- 

#### **2.4.5.1.2 Desventajas**

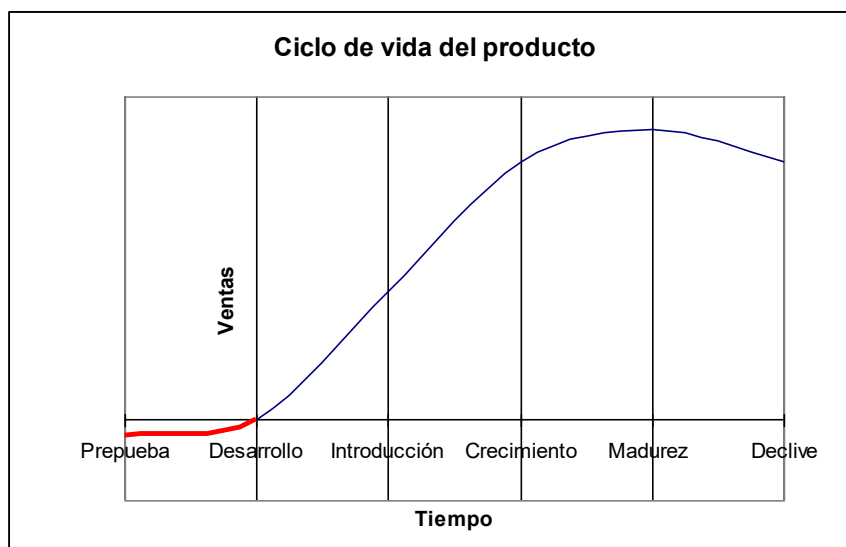
- No encontrar los insumos en el mercado especialmente la soya.
- Las personas no están acostumbradas a consumir la leche de soya y sus derivados, lo que se tendría es crear una nueva cultura de consumo.
- No se cuenta con una marca registrada y una marca que permita comercializar el producto a nivel industrial solo sería a nivel doméstico.

#### **2.4.6 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO**

El producto que se va a comercializar es nuevo para la empresa por lo que el producto está en la etapa de desarrollo del producto, en su etapa de

la preprueba.

Grafico 2.13



#### 2.4.7. PROCESO DE ELABORACION

La procesadora está equipada con un motor monofásico de 110V y 1HP de potencia, una bomba recirculadora de ½ HP y corriente monofásica, lo que hace que pueda ser utilizada en cualquier lugar provisto de energía eléctrica común, sin necesidad de conexión especial para ser puesta en funcionamiento. Las mismas poseen un mechero, que puede ser conectado a gas natural de red o gas envasado, el que será adaptado según las necesidades del usuario.

El proceso de producción es muy simple y es suficiente una sola persona para la operación de la máquina. El mismo consiste en llenar el recipiente con la cantidad de agua necesaria para la producción deseada, y comenzar con el calentamiento de la misma. Una vez alcanzada los 75° de temperatura se comienza a realizar la molienda del poroto de soja, previamente remojado durante 10 a 12 horas.

Se deposita la soja remojada en la tolva de acceso, que la transportara hasta el centro del molino triturador, impulsada por el caudal de agua que es provisto por la bomba recirculadora. Una vez finalizada la molienda, se deja recircular la leche por el circuito interno de la procesadora durante 15 a 20 minutos a una temperatura de entre 85° a 90° para producir así la desactivación de la soja, proceso fundamental para el consumo de la leche de soja.

Una vez finalizado el proceso se vacía el Batch por la llave de vaciado, previo paso por el filtro que retiene el Okara (parte insoluble del proceso, utilizado para la preparación de alimentos a base de soja). Se finaliza el proceso, desmontando de una forma simple las piezas para su higienización.



#### **2.4.8 CAPACIDAD DE PRODUCCION**

La Vaca Mecánica tiene una capacidad de producción de 250 litros por hora, se estima al comienzo sólo trabajar cuatro horas que es la cantidad fija que se tiene de litros que se necesitaría, conforme va aumentando la demanda del producto se aumentarían las horas de trabajo de la máquina hasta ocho horas lo que se tendría una producción de 2000 litros diarios.

La leche se la entregaría diariamente a las distintas instituciones donde se vendería el producto sin la necesidad de almacenarlo por mucho tiempo, sólo se mantendría la leche para su conservación en un lugar frío.

#### **2.4.9 VENTAJAS COMPETITIVAS OPERACIONALES**

- a. Se cuenta con una máquina que tiene la capacidad de producir hasta 250 litros de leche de soja en una hora.
- b. Los costos de los insumos son baratos.
- c. Se podría conseguir donaciones de los insumos
- d. Se cuenta con un demanda fija de producción inicial.

#### **2.4.10 PROVEEDORES**

La Vaca Mecánica se la importará de Argentina donde es la fábrica de éstas máquinas. El principal insumo que se necesita será la soya que se lo adquirirá en el mercado mayorista de víveres ubicado en la ciudad de Guayaquil. Luego la empresa nos proporcionará los envases primarios para el almacenamiento individual de la leche de soya.

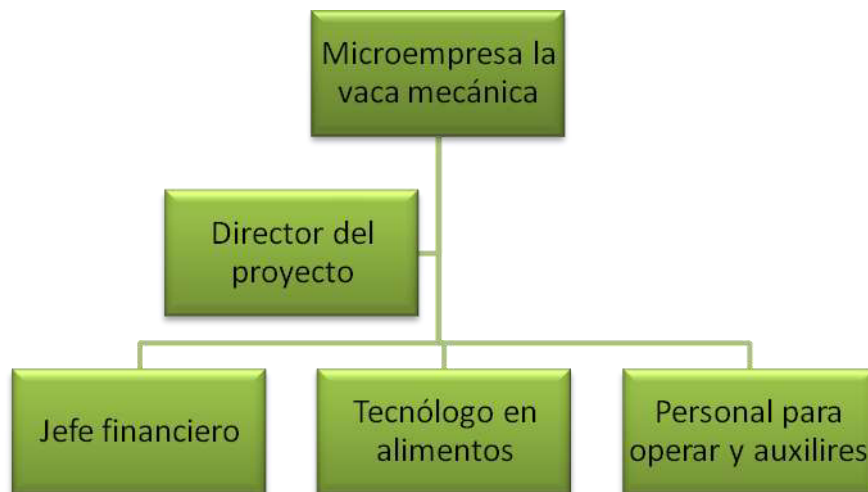
#### **2.4.11 ESTRUCTURA DEL PERSONAL**

Para la realización del proyecto se cuenta con la colaboración de los padres (mamá y papá) de familia que sus hijos estudian en la escuela y que se involucren en la parte laboral del negocio, es decir ellas se encargara de: la elaboración, envasado, distribución y comercialización de los productos, es decir que ellos serán el Personal Operacional y de Servicio de la Microempresa.

El otro interventor será el Director de la Microempresa el cual se encargará de la parte administrativa del negocio, además sus funciones son las de contactar a los proveedores, mantener una existencia de lo necesario para el negocio, encargarse de la parte jurídica y legal del mismo y cumplir con el pago de los salarios de los empleados.

También laborará en la microempresa un Tecnólogo en Alimentos, que será el encargado de asegurarse que los productos elaborados cumplan con los requisitos Fito sanitarios y que sean aptos para el consumo humano.

Un Jefe Financiero que se encargará todo lo relacionada a los ingresos y pagos que tiene que hacer tanto la escuela como la Microempresa. El Organigrama se detalla a continuación:



## 2.5 PROYECTO MICROEMPRESA “SUPER PAN”

El proyecto busca implementar en el Cantón Durán una microempresa de panadería para padres que sus hijos estudien en la unidad educativa que está a cargo de la institución y que necesiten de un apoyo que pueda darles beneficios concretos tales como autosuficiencia económica y el valor de la responsabilidad laboral.

Las instalaciones para desarrollarse el proyecto, cuentan con un amplio espacio para llevar a cabo la microempresa, unido a ello el edificio cuenta con una cortina metálica la cual funcionaría para tener acceso a la calle para comercializar la producción de la panadería. Además, se aprovechará sus instalaciones para ahí cocinar los almuerzos para los niños de la escuela de la institución.

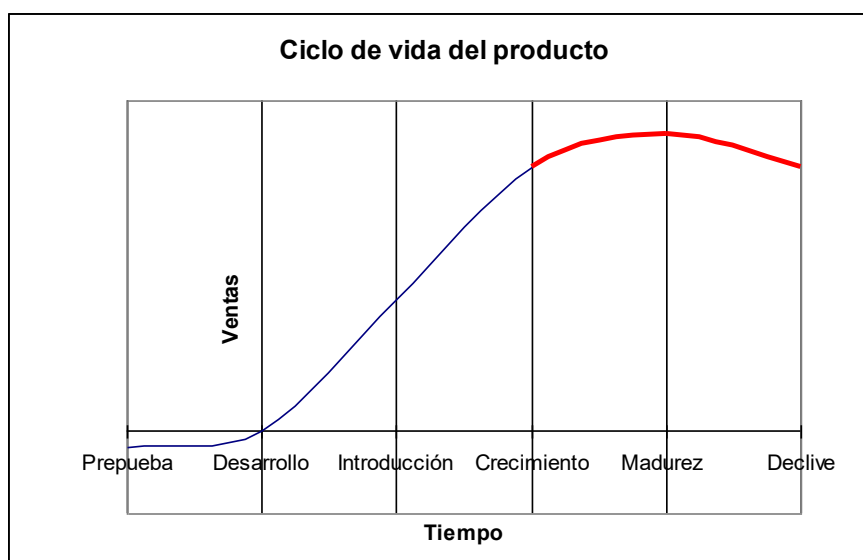
Con el fin de crear una sociedad que valore el trabajo y quiera esforzarse para mejorar su calidad de vida, el primer paso a seguir es la implementación de un taller de capacitación en el área de panadería, en donde las involucradas aprendan los conocimientos básicos no sólo del área de panadería sino de autoempleo (ventas, costos, autoestima, entre otros). Dicho taller tendrá una duración de 6 meses, donde a partir del 2do mes las involucradas puedan empezar a comercializar su producción.

## 2.5.1. ANALISIS DEL MERCADO

### 2.5.1.2 DESCRIPCION DE LA INDUSTRIA

La industrialización del pan y sus derivados se encuentra en la etapa de madurez, en el mercado se encuentra un sin número de marcas que compiten por un espacio de percha en los supermercados y tiendas del Cantón.

Grafico 2.14



Se puede hacer dos diferenciaciones de la industrialización del pan y sus derivados, el primer aspecto es la fabricación de panes en la cual la comercialización de estos productos a través de supermercados y tiendas a través de panes envasados en una funda que contiene cierta cantidad de panes entre ellos los de molde, dulce, briollos, para hamburguesas entre otros. Entre las principales marcas que se encuentra en el mercado se tiene el Supan, Bimbo y Mi Panadería.

El segundo aspecto y lo más utilizado son las panaderías del barrio en las cuales se venden pan que es elaborado a diario. Las panaderías son de carácter doméstico, no se elabora diariamente muchos panes, como ventaja



de esto es que hay una demanda que se puede llamar fija que son los vecinos de la panadería en donde se acercan para consumir los productos, aproximadamente hay una panadería cada 5 cuadras a la redonda.

### **2.5.1.3. MERCADO OBJETIVO**

El proyecto de panadería se encuentra ubicada en el Sector de Colinas del Valle del Cantón Durán, detrás del Cerro las Cabras, junto al proyecto de la vaca mecánica.

Grafico 2.15



Fuente: [www.duran.gov.ec](http://www.duran.gov.ec)

El presente proyecto busca comenzar a comercializar los panes y sus derivados en el Cantón Durán de la Provincia del Guayas, que cuenta con más de 178.000 habitantes, de un año de edad en adelante, con un promedio de cinco habitantes por hogar y que tengan niños en edad escolar, son personas de clase media-baja y baja-baja, donde en muchos casos no cuentan con el dinero suficiente para adquirir los productos de la canasta básica familiar sino que tienen que reemplazarlo con algún otro producto que pueda tener el mismo valor nutricional a un precio más económico.

Los principales consumidores de los panes serían los niños cuatro a doce años que están estudiando en la escuela de la institución, luego se les anima para que puedan vender los panes a los colegios locales, hospitales, así como en los barrios donde viven como una fuente diaria de pan.

Conforme la Corporación cree otros proyectos para manejar la institución educativa la demanda fija de producción panes aumentaría y es más conforme los niños se vayan acostumbrando al consumo de estos productos, formarán parte de su alimentación diaria en sus respectivos hogares, por lo que estamos indicando que la demanda de panes podría aumentar en un 30% en un año, capacidad que si se tendría para producir.

Un posible mercado que demandaría son los 256 distintos planteles educativos que tiene el Cantón Durán y que aproximadamente tienen dos bares en cada uno de ellos en los cuales se les podría ofrecer el pan de molde para hacer las tostadas, considerando que consigamos 10 escuelas y que cada día nos compren 10 fundas de pan de molde, en un día se exendería 100 panes de molde.

Otro posible mercado fijo sería los Centros de Desarrollo Infantil del Cantón Durán que en la actualidad están registrados 28 centros públicos, sin contar con los centros privados. Estos centros albergan aproximadamente 1.200 niños desde días de nacidos hasta ocho años de edad, en la cual se les podría ofrecer dar una ración diaria de pan a un precio de venta más bajo para que lo puedan costear.

#### **2.5.1.4 MERCADO META**

Para la realización del presente proyecto se tendrá siempre como principal mercado meta los 960 niños que están bajo el amparo de la Corporación a través de la escuela que tiene la institución. Como niños se quedan en la escuela desde las 07:00 a.m. hasta las 17:00, acompañado de la leche de soya se puede ofrecer dos raciones diarias de pan uno en el desayuno y otro en la media tarde.

Entonces para definir el mercado meta tenemos que son los niños de cuatro a doce años de edad, que asisten a las escuelas y que principalmente formen parte de la Corporación, que están en etapa de crecimiento necesitando como parte de su fuente alimenticia los carbohidratos.

#### **2.5.1.5. COMPETENCIA DIRECTA**

Como es en el Cantón Durán donde se encontrará ubicado el local, se puede decir que no hay una información clara de cuantos negocios de panaderías hay en las casas, lo que si se puede mencionar es que aproximadamente están ubicadas cada panadería a unas cinco cuadras a la redonda una de la otra, en algunos lugares se encuentran menos distanciadas. Estas panaderías también cuentan con una variedad de panes como son los de dulce, sal, briollos, enrollados, entre otros.

#### **2.5.1.6. COMPETENCIA INDIRECTA**

La principal competencia indirecta que se tiene es la sustitución del pan por algún otro alimento, en la región de la costa se está acostumbrado a consumir mucho verde y yuca por lo que otro derivado que se podría consumir son los patacones y los muchines. Como se están en un sector de bajos recursos, muy pocos tienen la capacidad de consumir un pan diario aunque apenas esto represente un 0.1 centavos de dólar.

#### **2.5.2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

“Súper Pan” tiene como misión principal fortalecer la alimentación de los niños que asisten especialmente a los centros escolares de la corporación e implementar alternativas de trabajo para los padres de familia que sus hijos estudien en las distintas instituciones de la Corporación y proveer de alimentación en los sectores aledaños al lugar donde se encuentra ubicado el local.

#### **2.5.3. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO**

El objetivo es la construcción de una panadería donde por lo menos 10 mujeres del Cantón Durán, que sus hijos estudien en las escuelas de la Corporación, puedan desenvolver un trabajo que les permita desarrollar su capacidad laboral, para que en un corto plazo puedan ellas obtener ganancias de su propia producción de pan.

#### **2.5.4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Mejorar las capacidades de cada una de las mujeres inscritas en el taller de panadería fortaleciendo la cultura del trabajo con capacitación de conocimientos básicos de panadería.
- Dar una opción de trabajo a todas aquellas mujeres en desempleadas, a través de la venta de su producción dentro de las instalaciones de la panadería
- Realizar un diagnostico que busque analizar los posibles ingresos y costos, mediante el cual se pretende encontrar el presupuesto con el cual se debe contar para el montaje de la microempresa de panadería.
- Buscar los implementos necesaria para poder realizar el proceso de elaboración de panes y sus derivados.
- Buscar economía en el precio de los insumos y en el de los distribuidores, sin olvidar la importancia de la calidad de los productos que se vallan a obtener.
- Crear campañas publicitarias, y estrategias de venta para poder entrar en el mercado y posicionar la pequeña empresa.
- Buscar una ganancia del 20% por la venta de cada producto.
- Buscar alternativas de financiamiento más adecuadas para la realización del proyecto.

#### **2.5.6 ESTRATEGIAS DE MARKETING**

Las estrategias de marketing que realizará el negocio son las siguientes:

##### **2.5.6.1.PRODUCTO**

Como es un producto que se consume a diario los panes y sus derivados se lo comercializará bajo la marca “**Súper Pan**”. Este negocio tendría el formato: de un despacho de alimentos hasta un local que pueda albergar un restaurante y la venta de otros productos y delivery.

Este producto buscará posicionarse en la mente del consumidor a través de sus beneficios como un producto bueno para la alimentación a un precio más bajo que la competencia.



#### **2.5.6.2. PRECIO**

La estrategia de precios que se utilizará para la introducción de estos productos es la de penetración de mercados, en la cual primero se analizará el precio de venta al público en el sector doméstico y se definirá un precio un poco más bajo que el del mercado.

#### **2.5.6.3. PLAZA**

Los productos serán comercializados en el primer año a la escuela de la Institución y como en un futuro se busca crear un local que albergue un restaurante los productos se comercializarían directamente, sin ningún intermediario.

A posterior se podría distribuir el producto a través de las madres de familias que estén interesadas en vender los productos “**Súper Pan**” en la

comunidad donde vive.

Otra forma será vendiendo los panes de molde a aquellas personas que tienen el negocio de desayunos y pequeños locales donde venden tostadas y los bares de los colegios, partiendo de la idea que en Durán hay 256 escuelas y por lo general cada una tiene dos bares.

#### **2.5.6.4. PROMOCIÓN**

Se podría hacer campañas de información y de promoción de los productos “**Súper Pan**” dentro de los sectores donde viven los niños que están en la escuela de la Institución.

Como el mercado meta son los niños, se puede ofrecer y promocionar el producto en los distintos centros educativos que tiene el Cantón Durán y Centros de Desarrollo Infantil auspiciados por el MIES a través de convenios de compra de los productos con estos centros.

#### **2.5.7. PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE**

Los principales productos que se ofrecería son:

1. Los panes en sus presentaciones: dulce, enrollado, briollos y pan de molde.
2. Empanadas de queso.
3. Tortas

#### **2.5.8 VENTAJAS Y DESVENTAJAS**

##### **2.5.8.1. Ventajas**

- El costo de los insumos para realizar los productos es subsidiado por el gobierno como es el caso de la harina.
- El valor nutricional de los productos enriquecidos con carbohidratos complementaría con la leche de soya formando parte del plan nutricional de los niños que estudian en las fundaciones.

- La elaboración de los productos es muy sencilla y fácil de realizar.
- Se puede obtener no solo pan sino otros derivados como pasteles, empanadas, tortas, bocaditos para fiestas, entre otros.
- Se cuenta con la colaboración de las madres de los niños para trabajar en este proyecto, lo que crea que el negocio que a largo plazo permita, sea el sustento de algunas familias.
- Se cuenta con las maquinarias y equipos necesarios para la elaboración del pan y sus derivados.
- Hay un mercado cautivo que son los niños de las escuelas que son los que siempre utilizarían los productos como base de la empresa.

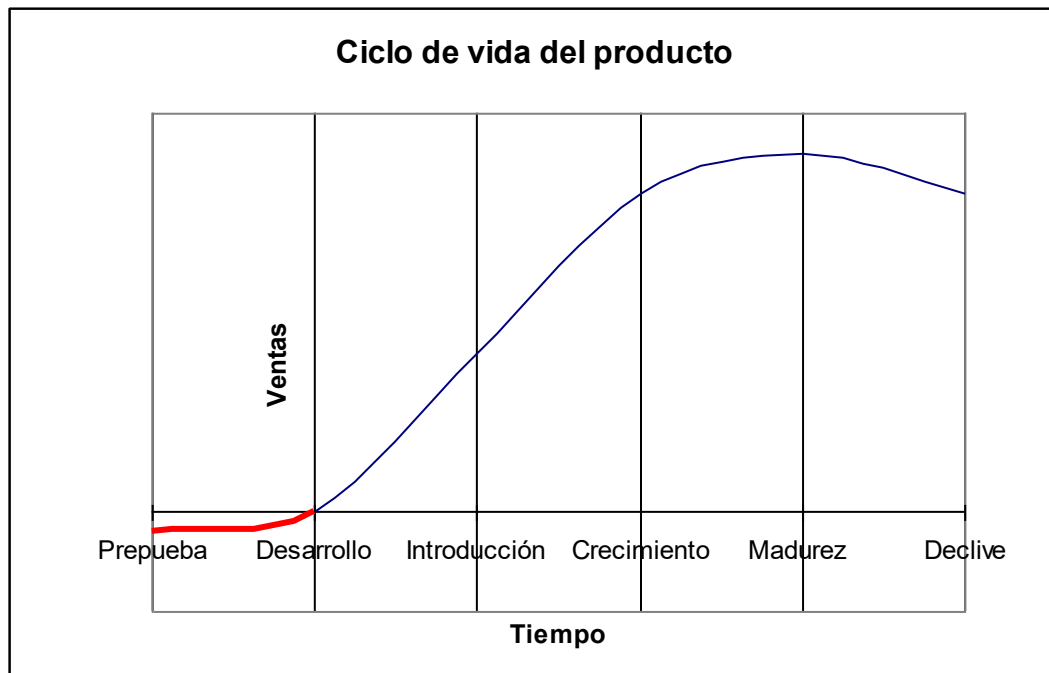
#### **2.5.8.2. Desventajas**

- No encontrar los insumos en el mercado especialmente la harina y el azúcar
- Las personas no cuentan con una capacidad económica para consumir estos productos diariamente.
- No se cuenta con una marca registrada y una marca que permita comercializar el producto a nivel industrial solo sería a nivel doméstico.

#### **2.5.9. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO**

El producto bajo la marca “**Súper Pan**” que se va a comercializar es nuevo para la empresa por lo que el producto está en la etapa de desarrollo del producto, en su etapa de la preprueba.

Grafico 2.15



### 2.5.9.1 PROCESO DE ELABORACION

Tamiza la harina y la sal en un recipiente, incorpora el agua, mezcla asta conseguir una masa firme y esponjosa, prepara una superficie espolvorea con harina y trabaja en ella la masa amasándola asta que quede elástica y brillante, forma una bola y colócala en un recipiente tapado con un trapo, déjala reposar hasta que doble su volumen (aproximadamente 2 horas, dependiendo de la humedad y la temperatura).

Si tocas suavemente con el dedo la masa y se mantiene unos instantes la marca, es que la masa esta a punto, amásala otra vez y seguidamente forma una bola cubriéndola con un trapo, déjala fermentar durante 15 minutos.

Repite la operación amasando, formando la bola y dejándola reposar hasta que doble su volumen (1 hora más o menos).

Dale la forma que más te guste, hacer unas incisiones sobre la superficie del pan, precalentado a 220° C el horno y pon un recipiente con agua para darle humedad. Introduce el pan, al cabo de 20 minutos, saca el agua y



déjalo hornear 15 minutos más. Entonces reduce también la temperatura a 190° C y mantenla durante el resto de cocción.

#### **2.5.9.2.CAPACIDAD DE PRODUCCION**

La panadería tiene una capacidad de producción de 400 panes cada hora, es decir que en cinco horas se ha completado la producción requerida de panes, quedando libre para la elaboración de panes de molde que se pueden elaborar aproximadamente 100 panes en tres horas. En caso que se requiera se lo utiliza para la elaboración de tortas, pasteles y empanadas que se comercializan en el negocio.

#### **2.5.10. VENTAJAS COMPETITIVAS OPERACIONALES**

- Se cuenta con una máquina que tiene la capacidad de producir hasta 400 panes en una hora.
- Los costos de los insumos son subsidiados por el gobierno.
- Se podría conseguir donaciones de los insumos.
- Se cuenta con un demanda fija de producción inicial.

#### **2.5.11. PROVEEDORES**

Para la adquisición de los insumos la harina se la comprará a Molinos del Ecuador que vende la marca Estrella de Octubre a un precio de US\$ 34 el saco, el azúcar se lo comprará directamente al Ingenio Valdez y los demás insumos a los mayoristas que ofrezcan mejores precios.

#### **2.5.12 ESTRUCTURA DEL PERSONAL**

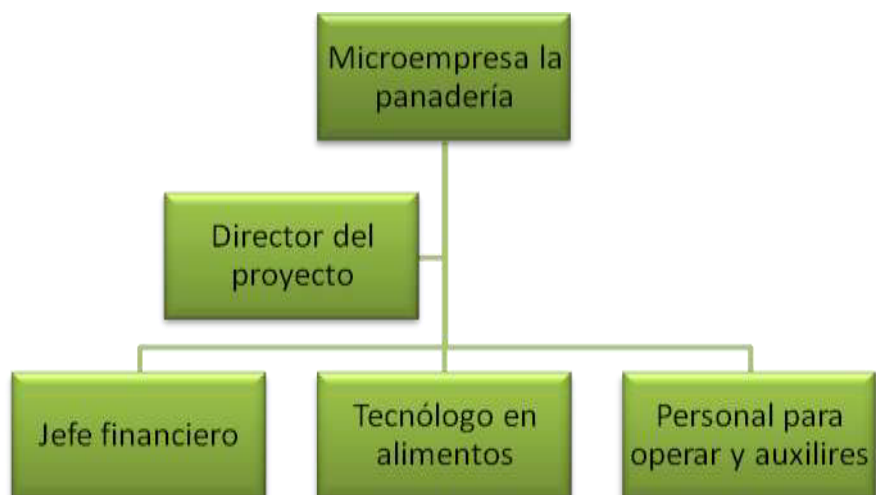
Para la realización del proyecto se cuenta con la colaboración de los padres (mamá y papá) de familia que sus hijos estudian en la escuela y que se involucren en la parte laboral del negocio, es decir ellos se encargara de: la elaboración, distribución y comercialización de los productos, es decir que ellos serán el Personal Operacional y de Servicio de la Microempresa.

El otro interventor será el Coordinador de la Microempresa el cual se

encargará de la parte administrativa del negocio, además sus funciones son las de contactar a los proveedores, mantener una existencia de lo necesario para el negocio, encargarse de la parte jurídica y legal del mismo y cumplir con el pago de los salarios de los empleados.

También laborará en la microempresa un Tecnólogo en Alimentos, que será el encargado de asegurarse que los productos elaborados cumplan con los requisitos Fito sanitarios y que sean aptos para el consumo humano.

Un Jefe Financiero que se encargará todo lo relacionada a los ingresos y pagos que tiene que hacer tanto la escuela como la Microempresa. El Organigrama se detalla a continuación:



## **CAPÍTULO 3**

### **EVALUACIÓN FINANCIERA**

#### **3.1 ESTUDIO FINANCIERO**

##### **3.1.1 Plan de Inversiones**

La inversión en activos se puede diferenciar claramente, según su tipo. La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo. En este apartado se define la inversión monetaria sólo en los activos fijo y diferido, que corresponden a todos los necesarios para operar la empresa desde los puntos de vista de producción, administración y ventas. El activo circulante (capital de trabajo), que es otro tipo de inversión, se determina en otro apartado. De acuerdo a las leyes tributarias vigentes, el impuesto al valor agregado no se considera como parte de la inversión inicial.

- **Terreno y obra civil**

El terreno no será comprado, porque ya se encuentra detrás del cerro de Colinas del Valle junto a la institución Nuestra Madre de la Merced Colinas de Valle a la cual le pertenece el terreno que esta sin construir y va a ser utilizado por la Corporación Mercedaria dentro de la institución y será el lugar adecuado para crear las instalaciones para los proyectos de vaca mecánica y de la panadería.

Unidades especializadas = 142 m<sup>2</sup>

Reconstrucción de concreto: unidades especiales = 142 m<sup>2</sup>

Costo/m<sup>2</sup> = US\$ 150; costo total = US\$ 21,300.00

**Tabla 3.1**

**Inversión total de terreno y obra civil**

Concepto	Costo en dólares
Terreno	0.00
Reconstrucción de concreto	21,300.00
<b>Total</b>	<b>21,300.00</b>

Elaborado por los Arq. Guillermo Ontaneda

▪ **Máquinas, equipos y herramientas**

Descritos en el capítulo técnico, a continuación presentamos un cuadro resumen de la inversión requerida para la adquisición de estos activos:

**Tabla 3.2**

**Activo fijo de ensamblaje**

c	herramientas y maquinaria	Precio unitario en dólares	Costo total puesto en planta en dólares
1	Horno express	4,080.00	4,080.00
1	Amasadora industrial	680.00	680.00
1	Batidora Industrial	25.00	25.00
25	Latas	25.00	625.00
5	Gradilleros	160.00	800.00
2	Adecuación del local	5,000.00	10,000.00
1	Utensilios de Comida	800.00	800.00
2	Mesa de trabajo	980.00	1,960.00
2	Vaca Mecanica	5,680.00	11,360.00
2	Vitrinas Mixtas	1,200.00	2,400.00
2	vitricas Verticales	600.00	1,200.00
1	Frigorifico horizontal	800	800
	<b>Total</b>		<b>34,730.00</b>

Elaborado por los autores

*Fuente: Varios locales comerciales, cotizaciones en la W*

- **Requerimientos del personal administrativo**

También expuesto en el capítulo técnico, presentamos a continuación un cuadro donde se resume la inversión inicial de las herramientas y equipos que necesita el personal de apoyo del proyecto para su óptima productividad:

**Tabla No. 3.3**

**Activo fijo de oficinas y ventas**

<b>Muebles y Equipos de Oficina.</b>			
<b>Descripción.</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo Unit.</b>	<b>Costo total</b>
<b>General.</b>			<b>\$ 828.30</b>
Aire Acondicionado.	1	\$ 500.00	\$ 500
Extintor de Incendios 10 Lbs.	1	\$ 28.30	\$ 28
Surtidor de Agua.	2	\$ 150.00	\$ 300
<b>Oficinas.</b>			<b>\$ 3,050.28</b>
Computadoras.	2	\$ 570.00	\$ 1,140
Teléfono.	3	\$ 22.00	\$ 66
Impresora Multifuncional HP.	1	\$ 90.00	\$ 90
Calculadoras.	2	\$ 7.14	\$ 14
Escritorios de kit.	10	\$ 90.00	\$ 900
Sillas de Escritorios.	10	\$ 40.00	\$ 400
Sillas.	4	\$ 25.00	\$ 100
Archivadores Aéreos.	4	\$ 85.00	\$ 340
<b>TOTAL.</b>			<b>\$ 3,878.58</b>

**Elaborad por los autores**

*Fuente: Varios locales comerciales*

- **Activo diferido**

El activo diferido comprende todos los activos intangibles de la empresa, que están perfectamente definidos en las leyes tributarias vigentes. Para la empresa y

en la etapa inicial, los activos diferidos relevantes son: gastos de constitución, promoción preoperativa, capacitación del personal.

Constituir una empresa por medio de un abogado (oficina jurídica), quien haga todos los trámites tiene un menor costo, tanto en dinero como en tiempo, para la empresa. Este trámite, según un bufete de abogados en Guayaquil, tiene un costo de US\$ 600.

La promoción preoperativa que se llevará a cabo antes de la apertura de Institución sin fines de Lucro comprende la impresión de hojas volantes, folletos, para darle a conocer a las familias aledañas al sector que formen parte de nuestra institución, todo por un costo promedio de US\$ 50.00 (de acuerdo a la agencia de publicidad Neox de Guayaquil).

La capacitación del personal, especialmente técnico, depende del número de horas y del tipo de capacitación que requieran. Aparte de conocer todo sobre el uso correcto de las máquinas de preparación de leche de soya y de elaboración de pan que se van a adquirir, el personal debe también conocer las herramientas necesarias para poder mantener una correcta implementación del material, para dar a conocer la excelente calidad de nuestros producto. De acuerdo a lo establecido por la institución existirá 2 personas que 3 veces a la semana dictará los cursos de elaboración de leche de soya, pan y pastelería, tendría un costo de US\$ 40 por grupo, por mes.

A continuación, resumimos lo expuesto en el siguiente cuadro:

**Tabla 3.4**

***Inversión en activo diferido***

Concepto	Descripción	Total en dólares
Constitución de empresa	Honorarios para abogado	600.00
Promoción preoperativa	Folletos, volantes	50.00
Capacitación	Para personal	480.00
	<b>Total</b>	<b>1,130.00</b>

**Fuente:** Neox, Bufete de abogados en Guayaquil, Políticas de la Institución

El total de la inversión inicial en los activos fijos y diferidos se presenta en el siguiente cuadro.

**Tabla No. 3.5**

***Inversión total en activo fijo y diferido***

Concepto	Costo en dólares
Equipos y herramientas	\$34,730.00
Equipo de oficina	\$2,649.00
Equipos de cómputo	\$1,230.00
Obra civil	\$21,300.00
Inversión diferida	\$1,130.00
<b>Total</b>	<b>\$61,039.00</b>

Elaborado por los autores

### **3.1.2 Determinación del Capital de trabajo**

Una inversión fundamental para el éxito o fracaso de un negocio es la que se debe hacer en capital de trabajo. El proyecto puede considerar la inversión en todos los activos fijos y diferidos necesarios para poder funcionar adecuadamente, pero, si no contempla la inversión en el capital necesario para financiar los desfases de caja durante su operación, probablemente fracase.

De los tres métodos con los cuales se puede calcular el capital de trabajo, para el presente proyecto utilizaremos el método del déficit acumulado máximo.<sup>1</sup>

El **método del déficit acumulado máximo** es el más exacto de los tres disponibles para calcular la inversión en capital de trabajo, al determinar el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos. Considera la posibilidad real de que durante el período de desfase se produzcan tanto estacionalidades en la producción, ventas o compras de insumos, como ingresos que permitan financiar parte de los egresos proyectados. Para ello, elabora un presupuesto de caja donde se detalla, para un período de 12 meses, la estimación de los ingresos y egresos de caja mensuales.

Lo primero es determinar los ingresos mensuales y las ventas netas que tendrá la empresa por la realización del presente proyecto, considerando las políticas de crédito, que en nuestro caso, son de acuerdo a los resultados de la encuesta realizada en la ciudad de Guayaquil:

---

<sup>1</sup> SAPAG, N. y R. “Preparación, Formulación y Evaluación de Proyectos”. quinta edición, p. 262



**Tabla 3.6**

**Ingresos mensuales y ventas proyectadas durante el primer año de operación de la Corporación Mercedaria**

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
<b>Ingresos de la Corporación</b>													
Ingresos por proyecto Vaca mecánica	5,631.00	7,127.00	8,623.00	10,119.00	11,615.00	13,111.00	14,607.00	16,103.00	17,599.00	19,095.00	20,591.00	22,087.00	166,308.00
Ingresos por proyecto Panadería	8,800	9,300	9,800	10,300	10,800	11,300	11,800	12,300	12,800	13,300	13,800	14,300	8,800
Ingresos por pensión corpomer	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	3,200.00	38,400.00
<b>Ingresos Totales</b>	<b>17,631.00</b>	<b>19,627.00</b>	<b>21,623.00</b>	<b>23,619.00</b>	<b>25,615.00</b>	<b>27,611.00</b>	<b>29,607.00</b>	<b>31,603.00</b>	<b>33,599.00</b>	<b>35,595.00</b>	<b>37,591.00</b>	<b>39,587.00</b>	<b>213,508.00</b>

Elaborado por los autores

Después de obtener las ventas mensuales netas para el proyecto, determinamos los costos y gastos mensuales proyectados (los rubros se detallan en los puntos siguientes, Presupuesto de Costos y Gastos):

**Tabla 3.7**

**Costos y gastos mensuales proyectados para el primer año de operación de la Corporación Mercedaria**

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	total
Costos por proyecto Vaca mecánica	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 5,627.20	\$ 67,526.40
Costos por proyecto Panadería	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 4,510.45	\$ 54,765.40
Costos Administrativos	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 7,541.10	\$ 90,493.20
Costos de beneficio para los niños de la escuela	\$ 7,933.95	\$ 8,832.15	\$ 9,730.35	\$ 10,628.55	\$ 11,526.75	\$ 12,424.95	\$ 13,323.15	\$ 14,221.35	\$ 15,119.55	\$ 16,017.75	\$ 16,915.95	\$ 17,814.15	\$ 154,488.60
<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$ 25,612.70</b>	<b>\$ 26,510.90</b>	<b>\$ 27,409.10</b>	<b>\$ 28,307.30</b>	<b>\$ 29,205.50</b>	<b>\$ 30,103.70</b>	<b>\$ 31,001.90</b>	<b>\$ 31,900.10</b>	<b>\$ 32,798.30</b>	<b>\$ 33,696.50</b>	<b>\$ 34,594.70</b>	<b>\$ 35,492.90</b>	<b>\$ 367,273.60</b>

Elaborado por los autores

Por último, obtenemos un estado de resultados, resaltando el mayor déficit (o pérdida), que en nuestro caso sucede en el cuarto mes, con un déficit de US\$ 11,146.56 según los resultados del siguiente cuadro:

**Tabla 3.8**

**Cuadro de capital de Trabajo**

Concepto	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total
Ingresos Totales	\$ 17,631.00	\$ 19,627.00	\$ 21,623.00	\$ 23,619.00	\$ 25,615.00	\$ 27,611.00	\$ 29,607.00	\$ 31,603.00	\$ 33,599.00	\$ 35,595.00	\$ 37,591.00	\$ 39,587.00	\$ 343,308.00
Costos Totales	\$ 25,612.70	\$ 26,510.90	\$ 27,409.10	\$ 28,307.30	\$ 29,205.50	\$ 30,103.70	\$ 31,001.90	\$ 31,900.10	\$ 32,798.30	\$ 33,696.50	\$ 34,594.70	\$ 35,492.90	\$ 367,273.60
Saldo Mensual	\$ (7,981.70)	\$ (6,883.90)	\$ (5,786.10)	\$ (4,688.30)	\$ (3,590.50)	\$ (2,492.70)	\$ (1,394.90)	\$ (297.10)	\$ 800.70	\$ 1,898.50	\$ 2,996.30	\$ 4,094.10	
Saldo Acumulado	\$ (7,981.70)	\$ (14,865.60)	\$ (20,651.70)	\$ (25,340.00)	\$ (28,930.50)	\$ (31,423.20)	\$ (32,818.10)	\$ (33,115.20)	\$ (32,314.50)	\$ (30,416.00)	\$ (27,419.70)	\$ (23,325.60)	

Elaborado por los autores

Por lo tanto, las necesidades de efectivo para el presente proyecto ascienden a US\$ 33,115.20 lo que constituye el capital de trabajo.

Considerando, tanto la inversión en activos fijos (readecuaciones del local, equipos, muebles y enseres) como diferidos, y el capital de trabajo, la inversión inicial total del presente proyecto es de US\$ 94,154.20

**Tabla 3.9**

**Inversión Inicial Total**

Concepto	Monto (en US\$)	%
Inversión en activos fijos y diferidos	\$ 61,039.00	64.83%
Inversión en capital de trabajo	33,115.20	35.17%
<b>Total</b>	<b>94,154.20</b>	

Elaborado por los autores

**3.1.3 Presupuesto de Gastos**

Divididos en: Gastos de Administración, Gastos de ventas y depreciaciones.

▪ **Gastos de Administración**

Comprende el pago mensual al personal administrativo con sus respectivos beneficios sociales, el pago del alquiler mensual del local y los suministros de oficina

**Tabla 3.10**

**Gastos Administrativos**

Gastos de Personal	Cantidad	SUELDO	BENEFICIOS	MES +	MES 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total	
				BENEFICIO POR TRABAJADOR														
Gerente General	1,00	\$ 500,00	\$ 184,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 684,92	\$ 8.903,92
Gerente financiero	1,00	\$ 400,00	\$ 151,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 551,93	\$ 7.175,13
Auxiliares Financiero	2,00	\$ 300,00	\$ 118,95	\$ 418,95	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90
Coordinador	2,00	\$ 400,00	\$ 151,93	\$ 551,93	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87	\$ 1.103,87
Tecnólogo	2,00	\$ 300,00	\$ 118,95	\$ 418,95	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90	\$ 837,90
Empleado para Vaca Mecánica	5,00	\$ 250,00	\$ 102,46	\$ 352,46	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29
Empleado para Panadería	5,00	\$ 250,00	\$ 102,46	\$ 352,46	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29	\$ 1.762,29
<b>Total Gastos de Personal US\$</b>	<b>18</b>			<b>\$ 3.331,60</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 7.541,10</b>	<b>\$ 22.383,30</b>

\* Sueldo fijo, no incluye bonos ni compensaciones

*Fuente: Varios proyectos*

▪ **Gastos de ventas**

Comprende la publicidad detallada en el apartado de promoción en el capítulo 2 donde se indica que este será el gasto presupuestado mensual de la institución.

**Tabla 3.11**

**Gastos de ventas**

Concepto	Descripción	Total en dólares
Promoción preoperativa	Folletos, volantes	50.00
	<b>Total</b>	<b>50.00</b>

Elaborado por los autores

▪ **Depreciación y amortización**

Comprende la depreciación de los activos fijos, y la amortización de los activos diferidos, de acuerdo a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno establecida por el Servicio de rentas internas

**Tabla 3.12**

**Depreciación y amortización**

Concepto	Valor	Años	1	2	3	4	5
Equipos y herramientas	\$34,730.00	10	\$3,473.00	\$3,473.00	\$3,473.00	\$3,473.00	\$3,473.00
Equipo de oficina	\$2,649.00	5	\$529.80	\$529.80	\$529.80	\$529.80	\$529.80
Equipos de cómputo	\$1,230.00	3	\$410.00	\$410.00	\$410.00	\$0.00	\$0.00
Obra civil	\$21,300.00	20	\$1,065.00	\$1,065.00	\$1,065.00	\$1,065.00	\$1,065.00
Inversión diferida	\$1,130.00	5	\$226.00	\$226.00	\$226.00	\$226.00	\$226.00
<b>Total</b>			<b>\$5,703.80</b>	<b>\$5,703.80</b>	<b>\$5,703.80</b>	<b>\$5,293.80</b>	<b>\$5,293.80</b>

*Fuente: SRI*

Por lo observado y explicado en los cuadros anteriormente expuestos, podemos obtener un Presupuesto de Gastos anual para el presente proyecto, cuya vida útil se estimó en cinco años. La obra civil es una inversión por lo tanto es un activo de la empresa y como activo fijo es sujeto a depreciación.

### 3.1.4 Principales Estados Financieros

- **Estado de Situación Financiera**

El balance general inicial mostrará la aportación neta que deberán realizar los accionistas o promotores del proyecto.

**Tabla 3.13**

**Estado de Situación Financiera**

ACTIVO		PASIVO	
<b>Activo circulante</b>		<b>Pasivo circulante</b>	
Caja, bancos	\$33,115.20	deuda del banco	\$37,661.51
Total de activo Circulante	\$33,115.20		
<b>Activo fijo Tangible</b>		<b>Pasivo fijo</b>	
Equipos y herramientas	\$34,730.00		
Muebles y enseres	\$3,878.58		
Obra civil	\$21,300.00		
Total de activo fijo Tangible	\$59,908.58		
<b>Activo fijo intangible</b>			
Activo diferido	\$1,130.00		
Total de activos fijo intangibles	\$1,130.00		
<b>Total de Activos</b>	<b>\$94,153.78</b>		
		<b>CAPITAL</b>	
		Capital social	\$56,492.27
		<b>Pasivo + Capital</b>	<b>\$94,153.78</b>

Elaborado por los autores

▪ **Estado de Resultado pro-forma**

El estado de resultados pro-forma o proyectado es la base para calcular los flujos netos de efectivo (FNE) con los cuales se realiza la evaluación financiera. Se presenta un estado de resultados sin inflación, sin financiamiento y con una demanda ligada a la cantidad de niños que se encuentran alrededor de la institución, en la cual se espera que crezca 10%, durante los cinco años de vida útil del proyecto.

**Tabla 3.13**

**Estado de resultado proforma**

Concepto	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos por Venta</b>					
Ingresos por venta proyecto Vaca mecánica	\$ 166,308.00	\$ 182,938.80	\$ 201,232.68	\$ 221,355.95	\$ 243,491.54
Ingresos por venta proyecto Panadería	\$ 138,600.00	\$ 152,460.00	\$ 167,706.00	\$ 184,476.60	\$ 202,924.26
Ingresos por pensión corpomer	\$ 3,200.00	\$ 3,520.00	\$ 3,872.00	\$ 4,259.20	\$ 4,685.12
<b>Ingresos por ventas Totales</b>	<b>\$ 308,108.00</b>	<b>\$ 338,918.80</b>	<b>\$ 372,810.68</b>	<b>\$ 410,091.75</b>	<b>\$ 451,100.92</b>
<b>Costos de la Corporación</b>					
Costos por proyecto Vaca mecánica	\$ (67,526.40)	\$ (74,279.04)	\$ (81,706.94)	\$ (89,877.64)	\$ (98,865.40)
Costos por proyecto Panadería	\$ (54,765.40)	\$ (60,241.94)	\$ (66,266.13)	\$ (72,892.75)	\$ (80,182.02)
costos de materiales	\$ (138,648.60)	\$ (152,513.46)	\$ (167,764.81)	\$ (184,541.29)	\$ (202,995.42)
<b>Costos por ventas Totales</b>	<b>\$ (260,940.40)</b>	<b>\$ (287,034.44)</b>	<b>\$ (315,737.88)</b>	<b>\$ (347,311.67)</b>	<b>\$ (382,042.84)</b>
<b>Margen unitario de contribución</b>	<b>\$ 47,167.60</b>	<b>\$ 51,884.36</b>	<b>\$ 57,072.80</b>	<b>\$ 62,780.08</b>	<b>\$ 69,058.08</b>
Gastos Administrativos	\$ (22,383.30)	\$ (22,383.30)	\$ (22,383.30)	\$ (22,383.30)	\$ (22,383.30)
Depreciación y amortización	\$ (5,703.80)	\$ (5,703.80)	\$ (5,703.80)	\$ (5,293.80)	\$ (5,293.80)
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 19,080.50</b>	<b>\$ 23,797.26</b>	<b>\$ 28,985.70</b>	<b>\$ 35,102.98</b>	<b>\$ 41,380.98</b>
15% participación trabajadores	\$ (2,862.07)	\$ (3,569.59)	\$ (4,347.85)	\$ (5,265.45)	\$ (6,207.15)
(-25%) del impuesto a la renta	\$ (4,770.12)	\$ (5,949.31)	\$ (7,246.42)	\$ (8,775.74)	\$ (10,345.25)
<b>utilidad neta</b>	<b>\$ 11,448.30</b>	<b>\$ 14,278.36</b>	<b>\$ 17,391.42</b>	<b>\$ 21,061.79</b>	<b>\$ 24,828.59</b>

ELABORADO POR LOS AUTORES

▪ **Flujo de Caja**

En el detalle del flujo de caja proyectado, se puede observar que el proyecto se afianza al pasar de los años, dando saldos positivos que se van acumulando en forma significativa.

El valor de desecho se lo realizó a través del método económico<sup>2</sup> que considera que el proyecto tendrá un valor equivalente a lo que será capaz de generar a futuro. Expresado de otra forma, corresponde al monto al cual la empresa estaría dispuesta a vender el proyecto. De esta forma, se calculará el valor de desecho como:

$$VD = \frac{(B_n - C_n) - D_n}{i}$$

<sup>2</sup> SAPAG, NASSIR. “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Editorial Mc Graw Hill. Pág. 281

Donde  $FC_n$  es el flujo de un año normal (por lo general se elige el penúltimo año de evaluación),  $D$  la depreciación anual e  $i$  la tasa de ganancia exigida al proyecto.

Si se calcula el valor de desecho por la capacidad que tendrá el proyecto para continuar generando flujos de caja positivos a futuro, no se podrá considerar adicionalmente la recuperación del capital de trabajo.

<i>Símbolo</i>	<i>Descripción</i>	<i>Valor</i>
$B_n$	<i>Beneficio del período</i>	\$ 462,236.75
$C_n$	<i>Costos del período</i>	\$ 429,990.09
$D_n$	<i>Depreciación del período</i>	\$ 5,067.80
$FC_n$	<i>Beneficio – costo</i>	\$ 32,246.66
$i$	<i>Tasa proyecto</i>	11.83%

$$VD = \frac{(B_n - C_n) - D_n}{i}$$

$$VD = \frac{(\$462,236.75 - \$429,990.09) - \$5067.80}{11.83\%}$$

$$11.83\%$$

$$VD = \$ \quad \$ \quad 229,745.19$$

Tabla 3.14

Flujo de caja del proyecto

Concepto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos por Venta</b>						
Ingresos por venta proyecto Vaca mecánica		\$ 166,308.00	\$ 182,938.80	\$ 201,232.68	\$ 221,355.95	\$ 243,491.54
Ingresos por venta proyecto Panadería		\$ 138,600.00	\$ 152,460.00	\$ 167,706.00	\$ 184,476.60	\$ 202,924.26
Ingresos por pensión corpomer		\$ 3,200.00	\$ 3,520.00	\$ 3,872.00	\$ 4,259.20	\$ 4,685.12
<b>Ingresos Totales</b>		<b>\$ 308,108.00</b>	<b>\$ 338,918.80</b>	<b>\$ 372,810.68</b>	<b>\$ 410,091.75</b>	<b>\$ 451,100.92</b>
<b>Costos de la Corporación</b>						
Costos por proyecto Vaca mecánica		\$ (67,526.40)	\$ (74,279.04)	\$ (81,706.94)	\$ (89,877.64)	\$ (98,865.40)
Costospor proyecto Panadería		\$ (54,765.40)	\$ (60,241.94)	\$ (66,266.13)	\$ (72,892.75)	\$ (80,182.02)
Costos material (pizarras, sillas, pupitres, etc) para los niños de la escuela		\$ (138,648.60)	\$ (152,513.46)	\$ (167,764.81)	\$ (184,541.29)	\$ (202,995.42)
<b>Costos Totales</b>		<b>\$ (260,940.40)</b>	<b>\$ (287,034.44)</b>	<b>\$ (315,737.88)</b>	<b>\$ (347,311.67)</b>	<b>\$ (382,042.84)</b>
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>
Depreciación		\$ (5,477.80)	\$ (5,477.80)	\$ (5,477.80)	\$ (5,067.80)	\$ (5,067.80)
amortización		\$ (226.00)	\$ (226.00)	\$ (226.00)	\$ (226.00)	\$ (226.00)
<b>Utilidad antes de interes e impuestos</b>		<b>\$ 19,080.50</b>	<b>\$ 23,797.26</b>	<b>\$ 28,985.70</b>	<b>\$ 35,102.98</b>	<b>\$ 41,380.98</b>
(-15%) participación a los trabajadores		\$ (2,862.07)	\$ (3,569.59)	\$ (4,347.85)	\$ (5,265.45)	\$ (6,207.15)
(-25%) impuesto a la renta		\$ (4,770.12)	\$ (5,949.31)	\$ (7,246.42)	\$ (8,775.74)	\$ (10,345.25)
<b>utilidad neta</b>		<b>\$ 11,448.30</b>	<b>\$ 14,278.36</b>	<b>\$ 17,391.42</b>	<b>\$ 21,061.79</b>	<b>\$ 24,828.59</b>
Depreciación		\$ 5,477.80	\$ 5,477.80	\$ 5,477.80	\$ 5,067.80	\$ 5,067.80
Amortización		\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 226.00
Inversión Inicial	\$ (61,039.00)					
Inversión en capital de trabajo	\$ (33,115.20)					
Valor de desecho						\$ 179,947.47
<b>Flujo Neto Total</b>	<b>\$ (94,154.20)</b>	<b>\$ 17,152.10</b>	<b>\$ 19,982.16</b>	<b>\$ 23,095.22</b>	<b>\$ 26,355.59</b>	<b>\$ 210,069.86</b>

tir	33%
i	11.83%
van	\$ 90,634.96

### 3.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

Nuestro proyecto se financiara en un periodo de 5 años que es el tiempo de vida del proyecto, la tasa que hemos obtenido es de 11.83% obtenido del Banco de Machala el cual otorga préstamos hasta \$ 50,000 para lo que corresponde a microempresas la compra de maquinarias.

A continuación se muestra cómo se desarrolla nuestra tabla de amortización del préstamo:



## Tabla

Tabla de amortización del préstamo

Periodo	Capital	Intereses	Pago	Saldo inicial
0				\$ 37,661.51
1	\$ 5,948.35	\$ 4,455.36	\$ 10,403.71	\$ 31,713.16
2	\$ 6,652.04	\$ 3,751.67	\$ 10,403.71	\$ 25,061.12
3	\$ 7,438.97	\$ 2,964.73	\$ 10,403.71	\$ 17,622.15
4	\$ 8,319.01	\$ 2,084.70	\$ 10,403.71	\$ 9,303.14
5	\$ 9,303.14	\$ 1,100.56	\$ 10,403.71	\$ 0.00

Kd	11.83%
----	--------

### 3.2.1 Determinación de la tasa de descuento

Al realizar la evaluación financiera se requiere de una tasa de descuento que actualice los flujos del proyecto, para lo cual se ha realizado el cálculo del CAPM, donde se obtendrá una tasa de descuento acorde al mercado, la cual se comparará con la TIR para determinar si es mayor o menor.

#### 3.2.1.1 CAPM (Modelo de Valoración de Activos de Capital)

Dentro de este modelo, cabe recalcar que la única fuente que afecta la rentabilidad de las inversiones es el riesgo de Mercado, el cual es medido mediante la Beta que relaciona el riesgo del proyecto con el riesgo del mercado.

Para su cálculo, se tomó como referencia los bonos del tesoro de Estados Unidos a 10 años, lo cual según información obtenida en la página Web de la Superintendencia de Bancos del Ecuador es del 3.74%.

El valor del Beta para nuestro cálculo es de 0.30 pertenece a una institución educativa en el exterior, que brinda también una ayuda social. La rentabilidad del

mercado que es de 11.75% fue obtenida de Ibbotson & Associates<sup>3</sup>, Chicago es el estimado para centros de ayuda social lo cual es bajo ya que no posee una mayor competencia

El riesgo país obtenido según el último Informe Financiero y de Macroeconomía emitido en 17 de febrero del 2010 por el Banco Central del Ecuador se encuentra en 810 puntos, debido a que el cálculo no se lo realiza con el valor de los bonos ecuatorianos.

Se procede al cálculo, cuya fórmula es:

$$R_e = r_f + (r_m - r_f) \beta + \text{Riesgo País}$$

Símbolo	Descripción	Valor
Rf	rentabilidad de un activo que no ofrece riesgo	4.79%
Rm	rentabilidad del mercado	12.75%
B	beta del mercado	0.30
Riesgo país	riesgo país	8,10%

<sup>3</sup>[http://books.google.com.ec/books?id=OU1MI9PiEAgC&pg=PA200&lpg=PA200&dq=Ibbotson+%26+Associates&source=bl&ots=dnXn2ibwKg&sig=M81F8ZSplvVLm9IF\\_p5hIp6kYb4&hl=es&ei=1YqGS-rNCs2ztgfG0\\_mVDw&sa=X&oi=book\\_result&ct=result&resnum=2&ved=0CAgQ6AEwAQ#v=onepage&q=Ibbotson%20%26%20Associates&f=false](http://books.google.com.ec/books?id=OU1MI9PiEAgC&pg=PA200&lpg=PA200&dq=Ibbotson+%26+Associates&source=bl&ots=dnXn2ibwKg&sig=M81F8ZSplvVLm9IF_p5hIp6kYb4&hl=es&ei=1YqGS-rNCs2ztgfG0_mVDw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=2&ved=0CAgQ6AEwAQ#v=onepage&q=Ibbotson%20%26%20Associates&f=false)

Donde:

$$r_f = 4.79 \%$$

$$(r_m - r_f) = \text{Premio por riesgo} = 7.96\%$$

$$B = 0.30$$

$$\text{Riesgo País} = 8,10\%$$

$$R_e = r_f + (r_m - r_f) \beta + \text{Riesgo País}$$

$$R_e = 4.79\% + (12.75\% - 4.79\%) 0.30 + 8.10\%$$

$$\text{CAPM} = R_e = 15,28\%$$

A continuación realizaremos un análisis en la cual obtendremos la tasa basada en el costo de promedio ponderado, en la cual la empresa amortiza el capital en el pago de las distintas cuotas, la relación deuda/activos disminuye, hasta que llegue un momento en el cual la deuda se haga cero, momento en el cual se igualan los activos con el patrimonio. Tasa ajustada<sup>4</sup>

$$K_o = r_{wacc} = K_d * D/A + K_e * P/A$$

---

<sup>4</sup>SAPAG, NASSIR. "Preparación y Evaluación de Proyectos", Editorial Mc Graw Hill. Pág. 345

Símbolo	Descripción	Valores
K <sub>d</sub>	Tasa del banco	11,83%
K <sub>e</sub>	Tasa de costo de capital	15,28%
D	Total de la deuda	\$37,661.51
P	Total de patrimonio	\$56,492.27
A	Total de activos	\$94,153.78

$$K_o = 11,83\% * (\$37,661.51 / \$94,153.78) + 15,28\% * (\$56,492.27 / \$94,153.78)$$

$$K_o = r_{wacc} = 13.90\%$$

**Tabla 3.15**

**Flujo de caja  
inversionista**

Concepto	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos por Venta</b>						
Ingresos por venta proyecto Vaca mecánica		166,308.00	182,938.80	201,232.68	221,355.95	243,491.54
Ingresos por venta proyecto Panadería		138,600.00	152,460.00	167,706.00	184,476.60	202,924.26
Ingresos por pensión corpomer		38,400.00	42,240.00	46,464.00	51,110.40	56,221.44
<b>Ingresos Totales</b>		<b>343,308.00</b>	<b>377,638.80</b>	<b>415,402.68</b>	<b>456,942.95</b>	<b>502,637.24</b>
<b>Costos de la Corporación</b>						
Costos por proyecto Vaca mecánica		\$ (67,526.40)	\$ (74,279.04)	\$ (81,706.94)	\$ (89,877.64)	\$ (98,865.40)
Costos por proyecto Panadería		\$ (54,765.40)	\$ (60,241.94)	\$ (66,266.13)	\$ (72,892.75)	\$ (80,182.02)
Costos material (pizarras, sillas, pupitres, etc) para los niños de la escuela		\$ (154,488.60)	\$ (169,937.46)	\$ (186,931.21)	\$ (205,624.33)	\$ (226,186.76)
<b>Costos Totales</b>		<b>\$ (276,780.40)</b>	<b>\$ (304,458.44)</b>	<b>\$ (334,904.28)</b>	<b>\$ (368,394.71)</b>	<b>\$ (405,234.18)</b>
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>	<b>\$ (22,383.30)</b>
Depreciación		\$ (5,477.80)	\$ (5,477.80)	\$ (5,477.80)	\$ (5,067.80)	\$ (5,067.80)
amortización		\$ (226.00)	\$ (226.00)	\$ (226.00)	\$ (226.00)	\$ (226.00)
<b>Utilidad antes de intereses e impuestos</b>		<b>\$ 38,440.50</b>	<b>\$ 45,093.26</b>	<b>\$ 52,411.30</b>	<b>\$ 60,871.14</b>	<b>\$ 69,725.96</b>
interés del préstamo		\$ (4,455.36)	\$ (3,751.67)	\$ (2,964.73)	\$ (2,084.70)	\$ (1,100.56)
<b>utilidad antes del impuesto</b>		<b>\$ 33,985.14</b>	<b>\$ 41,341.59</b>	<b>\$ 49,446.56</b>	<b>\$ 58,786.44</b>	<b>\$ 68,625.40</b>
(-15%) participación de los trabajadores		\$ (5,097.77)	\$ (6,201.24)	\$ (7,416.98)	\$ (8,817.97)	\$ (10,293.81)
(-25%) impuesto a la renta		\$ (8,496.29)	\$ (10,335.40)	\$ (12,361.64)	\$ (14,696.61)	\$ (17,156.35)
<b>utilidad neta</b>		<b>20,391.09</b>	<b>24,804.96</b>	<b>29,667.94</b>	<b>35,271.86</b>	<b>41,175.24</b>
Depreciación		\$ 5,477.80	\$ 5,477.80	\$ 5,477.80	\$ 5,067.80	\$ 5,067.80
Amortización de intangibles		\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 226.00	\$ 226.00
Inversión Inicial	\$ (61,039.00)					
Inversión en capital de trabajo	(33,115.20)					
Préstamo	37,661.51					
amortización de la deuda		(\$ 5,948.35)	(\$ 6,652.04)	(\$ 7,438.97)	(\$ 8,319.01)	(\$ 9,303.14)
Valor de desecho						\$ 229,745.19
<b>Flujo Neto Total</b>	<b>\$ (56,492.69)</b>	<b>\$ 20,146.54</b>	<b>\$ 23,856.72</b>	<b>\$ 27,932.76</b>	<b>\$ 32,246.66</b>	<b>\$ 266,911.08</b>

tir	62.179%
ko	13.90%
Van	\$ 156,882.58

### **3.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)**

Evaluando el flujo de caja proyectado observado en el cuadro 3.14, la **tasa interna de retorno (TIR)** del proyecto para los inversionistas es de **62,17%**, y al ser esta tasa mayor a la tasa de descuento ( $k_0$ ) del 13,9%, se acepta que el proyecto es rentable.

### **3.2.3 Valor Actual Neto (VAN)**

El **valor actual neto (VAN)** del presente proyecto es de **US\$ \$ 156,882.58**

y siendo este valor mayor que cero, se verifica la factibilidad financiera de invertir en el mismo.

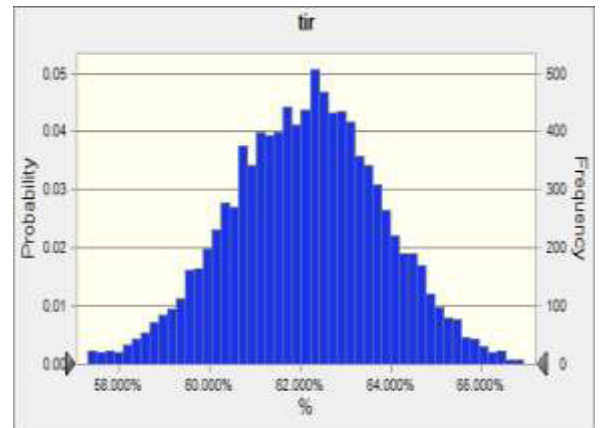
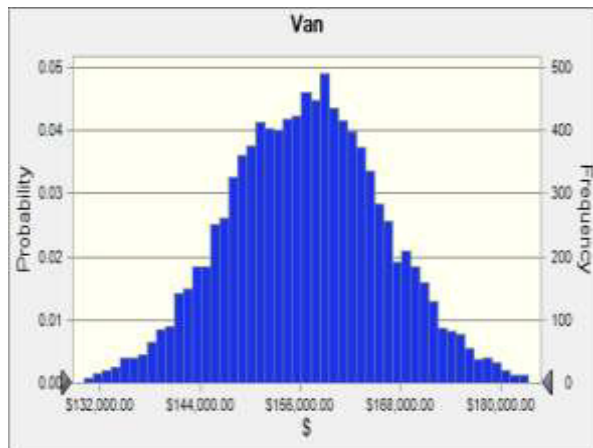
### **3.2.4 Periodo de recuperación de la inversión (PR)**

El capital que los inversionistas aportarían para la ejecución del presente proyecto, se recuperaría en el segundo año de vida útil.

### **3.3.1 Simulación de MonteCarlo: aplicación del Crystal Ball**

El modelo de MonteCarlo simula los resultados que puede asumir el VAN del proyecto, mediante la asignación aleatoria de un valor a cada variable pertinente del flujo de caja. Cada variable asume individualmente valores aleatorios concordantes con una distribución de probabilidades propia para cada una de ellas.

El modelo de simulación de MonteCarlo se diferencia del análisis de sensibilidad univariable en que mientras en este último los valores de las variables son definidos sobre la base del criterio del evaluador y de acuerdo con lo que él estima pesimista u optimista, en el primero se asignan en función a la distribución de probabilidades que se estime para cada una y dentro de un intervalo determinado por el evaluador.



Para la valoración del van tenemos un:

Máximo \$122,439.23

Mínimo \$200,394.33

Para la valoración del tir tenemos un:

Máximo 55.445%

Mínimo 69.456%

## CONCLUSIONES

- Las personas que habitan en los diferentes sectores del Cantón Duran, están consientes que la educación primaria que se ofrece en las distintas escuelas del mismo, es regular o buena por lo que no cumplen las expectativas de los padres de familia, considerando que la mayoría de sus hijos estudian en escuelas públicas, ya que a las instituciones les falta implementar tecnología, tener una adecuada infraestructura y dotar de mejores profesores a las mismas.
- Al crear una institución que les brinde la oportunidad de que sus hijos tengan una mejor educación, que les den tres comidas diarias y que estén ahí hasta las 17:00 recibiendo computación e inglés, los padres de familias estarían interesados en que sus hijos estudien ahí, ya que les da la oportunidad no sólo a los niños sino también a los padres de formar parte de los distintos proyectos de la institución.
- En caso de que los padres no quieran formar parte de la institución, ellos están concientes que la misma les presenta la oportunidad de encontrar un trabajo ya que saben que sus hijos están en un lugar donde están cuidados, educados y atendidos como la ley lo establece.
- Que a pesar de que los ingresos familiares son bajos, ellos estarían dispuestos a cancelar un valor significativo por los beneficios de la institución, en caso de que la misma asuma todos los gastos, los padres de familia estarían dispuestos a participar en todos los eventos que la institución realice para conseguir fondos. Lo que conlleva que para que la

Corporación pueda financiar todos sus gastos se estima que deberá recibir una ayuda tanto nacional como internacional de aproximadamente 5.600 personas que donen US\$ 15 mensuales para el proyecto.

- Que para poder llevar a cabo la realización de este proyecto es necesario trabajar en conjunto, no sólo la Asociación de ex alumnas nacionales sino también buscar ayuda internacional a través de una Asociación de Alumnas y ex alumnas que se encuentran en el exterior, ya que se tendría la ventaja de que la Congregación de Religiosas Mercedarias Misioneras se encuentran en algunos países, especialmente en España donde tiene mayor representación.
- Con la implementación de las tres Fundaciones, con sus respectivas microempresas, las personas que pondrían a sus hijos en la institución están interesadas en aprender algún oficio como corte y confección, belleza, panadería para mejorar sus condiciones de vida de los hogares, ya que están consientes que la Corporación les ofrecerá una oportunidad para poder salir adelante y generar ingresos para sus hogares, ya que la Corporación generaría aproximadamente 100 puestos de trabajo tanto en las escuelas como en las microempresas que ella administra.
- Que la Corporación no busca un beneficio económico, sino a través de su creación busca un beneficio social para mejorar las condiciones socioeconómicas de aproximadamente 100 unidades familiares que equivalen a 500 personas que se beneficiarían directamente en el primer año del funcionamiento de estos proyectos en los sectores donde va a actuar la Corporación con sus distintas Fundaciones.



## RECOMENDACIONES

Según el análisis realizado, se puede recomendar que:

- Se cree una institución en donde los niños cuenten con profesores preparados dentro de una infraestructura que les brinde todas las comodidades necesarias para la educación.
- Que esta institución les de a los niños clases de computación, idiomas y que además les proporcionen los implementos necesarios como son los libros, la alimentación y los uniformes para ir a la escuela, ya que son los motivos por el cual existe una gran deserción de los niños a las escuelas.
- Que en caso de que esta institución no cuente con los fondos necesarios, puede cobrar un valor significativo de 10 dólares mensuales por cada niño estando consientes que se les brindará educación de excelencia, alimentación, clases de computación e idiomas diariamente.
- Que dentro de esta institución se creen microempresas con el fin de crear fuentes de trabajo directas a los padres de familia que sus hijos se encuentren estudiando en las escuelas que forman parte de la institución, con el fin de mejorar las condiciones de vida de los hogares que se integran a la institución.
- Que la Corporación Mercedaria aproveche la oportunidad que el Gobierno está otorgando préstamos para la creación de microempresas a una tasa de

interés baja y a un tiempo estimado que a la empresa le sea factible cancelar sus haberes financieros.

- Que a pesar de tener una demanda fija, para el exceso de producción en las microempresas se busque realizar convenios con otras instituciones educativas o con Centros de Desarrollo Infantil del sector para poder proveerles de los productos que fabrican las microempresas.
- Que dentro de la Congregación Mercedarias del Ecuador, se fomente el empleo a través de la elaboración de todos los uniformes de los distintos centros educativos que hay en el país, siendo la Congregación tanto de alumnas como ex alumnas las que se beneficien de estos productos.
- Que la Corporación cree una cultura de consumo de sus productos con el fin de que en un futuro las empresas puedan crecer en su producción y que los ingresos que se generen pueda servir para crear otras fundaciones en las demás provincias donde se encuentra la Congregación Mercedaria.

## Anexo 1 Encuesta

Buenas..... somos un grupo de estudiante de la ESPOL, que estamos realizando Proyecto a futuro en el Cantón Durán, sus opiniones nos serán muy valiosa, le solicitamos unos minutos de su tiempo y a la vez le agradecemos por su valiosa colaboración.

Datos del encuestado.

Sector donde vive: \_\_\_\_\_

Composición de la Familia

	Oficio	Edad	Educación
Papa_____	_____	_____	_____
Mamá_____	_____	_____	_____
Hijos en edad escolar _____ (2-12 años)			Otros _____

1.- Usted considera que la educación primaria en el Cantón Durán es (escoja una):

Muy Mala  Mala  Regular   
Buena  Muy Buena

2.- Que considera usted que haga falta dentro de la educación (escoja una):

Infraestructura  Profesores  Computadores   
Tecnología  Alimentación  Horario   
Libros  Otros

3.- Sus hijos estudian en una institución:

Particular  Pública  Fiscomisional

4.- Mejoraría las condiciones de vida de su hogar si tuviera la oportunidad de que sus hijos permanezcan en una institución

Si  No

5.- Que le gustaría que esta institución le proporcione a sus hijos : (Escoja máximo 2 alternativas):

Uniformes	<input type="checkbox"/>	Alimentación	<input type="checkbox"/>	Idiomas	<input type="checkbox"/>
Vitaminas	<input type="checkbox"/>	Libros	<input type="checkbox"/>	Computación	<input type="checkbox"/>
Medicinas	<input type="checkbox"/>	Pintura	<input type="checkbox"/>	Deportes	<input type="checkbox"/>
Teatro	<input type="checkbox"/>	Danza	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>

6.- Si sus hijos estudiaran en esta institución con todos los beneficios sin ningún costo porque es solventada por una corporación; usted estaría dispuesto/a a colaborar en todos los eventos que se realicen para recaudar fondos.

Si  No

7.- Si dentro de esta institución hubiera la oportunidad que usted colabore a tiempo parcial de unos de los programas con una retribución mínima, estaría dispuesto a hacerlo

Si  No

8.- Si existiera esta institución usted estaría en condiciones de cancelar mensualmente por cada uno de sus hijos:

Nada	<input type="checkbox"/>	Hasta 5 dólares	<input type="checkbox"/>	6-10 dólares	<input type="checkbox"/>
11-15 dólares	<input type="checkbox"/>	15-20 dólares	<input type="checkbox"/>	Más de 20	<input type="checkbox"/>

9.- Cuáles son sus ingresos familiares aproximados

Menos de \$200	<input type="checkbox"/>	\$201- \$400	<input type="checkbox"/>	\$401- \$600	<input type="checkbox"/>
\$601- \$800	<input type="checkbox"/>	más de \$800	<input type="checkbox"/>		

10.- Si tuviera la oportunidad de que sus hijos estudien en una institución en donde le ofrezcan una buena educación, alimentación (tres comidas) y cuidados hasta las 17:00 usted los matricularía

Si  No

## Anexo 2

### Ingresos de Proyecto de Vaca Mecánica

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Dias	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	240.00
Cantidad de Leche (lts)	300.00	380.00	460.00	540.00	620.00	700.00	780.00	860.00	940.00	1,020.00	1,100.00	1,180.00	1,260.00
PVP	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90	\$ 0.90
<b>Subtotal de leche</b>	<b>\$ 5,400.00</b>	<b>\$ 6,840.00</b>	<b>\$ 8,280.00</b>	<b>\$ 9,720.00</b>	<b>\$ 11,160.00</b>	<b>\$ 12,600.00</b>	<b>\$ 14,040.00</b>	<b>\$ 15,480.00</b>	<b>\$ 16,920.00</b>	<b>\$ 18,360.00</b>	<b>\$ 19,800.00</b>	<b>\$ 21,240.00</b>	<b>\$ 159,840.00</b>
Dias	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
Cantidad de Okara (lbs.)	33.00	41.00	49.00	57.00	65.00	73.00	81.00	89.00	97.00	105.00	113.00	121.00	924.00
PVP	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35	\$ 0.35
<b>Subtotal de okara</b>	<b>\$ 231.00</b>	<b>\$ 287.00</b>	<b>\$ 343.00</b>	<b>\$ 399.00</b>	<b>\$ 455.00</b>	<b>\$ 511.00</b>	<b>\$ 567.00</b>	<b>\$ 623.00</b>	<b>\$ 679.00</b>	<b>\$ 735.00</b>	<b>\$ 791.00</b>	<b>\$ 847.00</b>	<b>\$ 6,468.00</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 5,631.00</b>	<b>\$ 7,127.00</b>	<b>\$ 8,623.00</b>	<b>\$ 10,119.00</b>	<b>\$ 11,615.00</b>	<b>\$ 13,111.00</b>	<b>\$ 14,607.00</b>	<b>\$ 16,103.00</b>	<b>\$ 17,599.00</b>	<b>\$ 19,095.00</b>	<b>\$ 20,591.00</b>	<b>\$ 22,087.00</b>	<b>\$ 166,308.00</b>
<b>Total Ingresos US\$</b>	<b>\$ 5,631.00</b>	<b>\$ 7,127.00</b>	<b>\$ 8,623.00</b>	<b>\$ 10,119.00</b>	<b>\$ 11,615.00</b>	<b>\$ 13,111.00</b>	<b>\$ 14,607.00</b>	<b>\$ 16,103.00</b>	<b>\$ 17,599.00</b>	<b>\$ 19,095.00</b>	<b>\$ 20,591.00</b>	<b>\$ 22,087.00</b>	<b>\$ 166,308.00</b>

### Costos de Proyecto de Vaca Mecánica

Costos Directos	Cantidad	Costo Unit.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Agua m3	40.00	\$ 1.78	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 71.20	\$ 854.40
Soya	4,400.00	\$ 0.24	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 1,056.00	\$ 12,672.00
Gas	4.00	\$ 45.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 2,160.00
Electricidad	5,000.00	\$ 0.08	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Diesel		\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Saborizantes	20,000.00	\$ 0.07	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 1,400.00	\$ 16,800.00
Envases (500cc)	20,000.00	\$ 0.12	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 2,400.00	\$ 28,800.00
<b>Costos Directos US\$</b>			<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 5,627.20</b>	<b>\$ 67,526.40</b>

## Anexo 3

### Ingresos del proyecto de Panadería

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Dias	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Pan	1000	1100	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000	2100	18600
PVP	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10
<b>Subtotal de Pan</b>	<b>\$ 2,000.00</b>	<b>\$ 2,200.00</b>	<b>\$ 2,400.00</b>	<b>\$ 2,600.00</b>	<b>\$ 2,800.00</b>	<b>\$ 3,000.00</b>	<b>\$ 3,200.00</b>	<b>\$ 3,400.00</b>	<b>\$ 3,600.00</b>	<b>\$ 3,800.00</b>	<b>\$ 4,000.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 37,200.00</b>
Dias	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Pan de Molde	150	160	170	180	190	200	210	220	230	240	250	260	2460
PVP	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00	\$ 1.00
<b>Subtotal de Pan de Molde</b>	<b>\$ 3,000.00</b>	<b>\$ 3,200.00</b>	<b>\$ 3,400.00</b>	<b>\$ 3,600.00</b>	<b>\$ 3,800.00</b>	<b>\$ 4,000.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 4,400.00</b>	<b>\$ 4,600.00</b>	<b>\$ 4,800.00</b>	<b>\$ 5,000.00</b>	<b>\$ 5,200.00</b>	<b>\$ 49,200.00</b>
Dias	100	110	120	130	140	150	160	170	180	190	200	210	1860
Pasteles	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50	\$ 0.50
<b>Subtotal de Pasteles</b>	<b>\$ 1,000.00</b>	<b>\$ 1,100.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,300.00</b>	<b>\$ 1,400.00</b>	<b>\$ 1,500.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,700.00</b>	<b>\$ 1,800.00</b>	<b>\$ 1,900.00</b>	<b>\$ 2,000.00</b>	<b>\$ 2,100.00</b>	<b>\$ 18,600.00</b>
Dias	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Empanadas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
PVP	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30	\$ 0.30
<b>Subtotal de Empanadas</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 1,200.00</b>	<b>\$ 14,400.00</b>
Dias	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Tortas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
PVP	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00	\$ 16.00
<b>Subtotal de Empanadas</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 1,600.00</b>	<b>\$ 19,200.00</b>
<b>Total Ingresos US\$</b>	<b>\$ 8,800.00</b>	<b>\$ 9,300.00</b>	<b>\$ 9,800.00</b>	<b>\$ 10,300.00</b>	<b>\$ 10,800.00</b>	<b>\$ 11,300.00</b>	<b>\$ 11,800.00</b>	<b>\$ 12,300.00</b>	<b>\$ 12,800.00</b>	<b>\$ 13,300.00</b>	<b>\$ 13,800.00</b>	<b>\$ 14,300.00</b>	<b>\$ 138,600.00</b>

## Costos del proyecto de panadería

Costos Directos	Cantidad	Costo Unit.	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total US\$
Harina	7640	\$ 0.31	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 2,368.40	\$ 28,421.11
Pan	880														
Molde	4950														
Pasteles	308														
Empanadas	308														
Tortas	1194														
Azúcar	688	\$ 0.28	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 192.64	\$ 2,311.96
Pan	6														
Molde	330														
Pasteles	308														
Empanadas	0														
Tortas	44														
Levadura	200	\$ 2.50	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,202.50
Huevos	700	\$ 0.12	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00	\$ 84.00
Varios	440	\$ 4.40	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00	\$ 440.00
Fundas	5000	\$ 0.03	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 130.00	\$ 1,560.00
Leche	40	\$ 0.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 40.80	\$ 489.60
<b>Total Costos Directos US\$</b>			<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 3,755.84</b>	<b>\$ 39,509.17</b>

Gastos Básico	Costo Mes	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	total
EE	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Agua	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 600.00
Telefono	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
Caja Chica	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Diesel	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 98.41	\$ 1,180.92
Gas	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 1,080.00
<b>Total Gastos Básico US\$</b>		<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 763.41</b>	<b>\$ 9,160.92</b>

## Bibliografía

- Matemáticas financiera de Alfredo Díaz Mata de Mc Graw Hill
- Estadísticas aplicada a la administración y a la Economía de Schaum
- Investigación de Mercado de Kinneer
- Mercadotecnia de Philip Kotler – Gary Armstrong de Prentice Hall Decima edición

Páginas web:

- [www.duran.gov.ec](http://www.duran.gov.ec)
- [www.innfa.com.ec](http://www.innfa.com.ec)
- [www.mies.gov.ec](http://www.mies.gov.ec)