

UNIVERSIDAD CATÓLICA “SANTIAGO DE GUAYAQUIL”

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

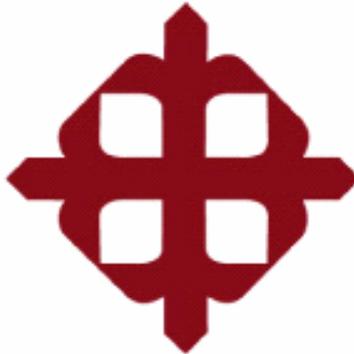
*Carrera: **Gestión Empresarial Internacional***

PLAN DEL PROYECTO DE INVESTIGACION

Proyecto Social “Huertos Urbanos”

*Pedro Velásquez Torres.
Diego Flores Murillo*

Guayaquil, Julio de 2012



Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

*Carrera: **Gestión Empresarial Internacional***

Previa a la obtención del título

Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional

Tema:

Proyecto Social “Huertos Urbanos”

Elaborado por:

*Pedro Velásquez Torres.
Diego Flores Murillo*

Director: Ing. Edgar Jiménez

Guayaquil, Julio de 2012

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta este punto, haberme dado salud, fortaleza para lograr mis objetivos además por su infinita bondad, amor y por iluminar mi vida a cada instante; a mis padres, por haberme apoyado en todo momento, por sus sabios consejos, por su fe puesta en mí, por el valor mostrado para salir adelante, por la educación que me brindaron y por el inmenso amor que me tienen; a mis hermanos y familiares clave fundamental del éxito gracias a sus ejemplos y experiencias compartidas a mis profesores y compañeros que me acompañaron a lo largo de mi carrera universitaria y me dotaron de sabiduría y consejos en especial al Ing. Edgar Jiménez por guiarnos y darnos sus experiencia para poder desarrollar la tesis con éxito y a todas esas personas que contribuyeron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

AGRADECIMIENTO

Los autores expresan sus agradecimientos a:

- Ma. Antonieta Reyes de Luca, Directora Ejecutiva Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio de Guayaquil.
- Ing. Edgar Jiménez directo de admisiones de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Psic. Graciela Trelles Martínez Directora Unidad Ejecutora ZUMAR de la M.I. Municipalidad de Guayaquil Dirección de Acción Social y Educación.
- Arq. Jorge Morán U. Director del Proyecto Planta Piloto Eco materiales de la Facultad de Arquitectura Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Ing. John Franco Decano de la Facultad Agropecuaria Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Ing. Gilberto Navarro A. Gerente Técnico Mundo Verde.
- Ing. Jonathan Rugel técnico del Gobierno Provincial del Guayas Departamento de Producción y Desarrollo.

A todas las personas antes mencionadas agradecerles por su apoyo en el desarrollo del presente trabajo, por su disposición, sus precisiones, por sus reflexiones, sus experiencias y por su interés al atender las entrevistas.

Resumen ejecutivo

A partir del enfoque sobre la agricultura urbana, y el establecimiento de un marco referencial que apunta a la importancia de la implementación de huertos urbanos en zonas periféricas de la ciudad de Guayaquil, este proyecto de graduación examina las posibilidades de crear un centro de mediación en el cual se acumulará la producción, se fomentará el cooperativismo, se desarrollará un canal de venta exclusivo de productos orgánicos y, lo más importante, las familias se verán beneficiadas en su salud y en sus ingresos mensuales.

La investigación se desarrolló en la ciudad de Guayaquil, en el barrio de Bastión Popular por el alto grado de desnutrición y desempleo que mantiene, por la existencia del programa “ZUMAR” desarrollado por la M.I. Municipalidad de Guayaquil, y por la ayuda técnica que ofrece el Gobierno Provincial del Guayas en el departamento de Producción y Desarrollo con su proyecto Huertos Orgánicos. A pesar de que la investigación se enfoca en primera instancia en Bastión Popular, la contribución de los proyectos antes mencionados nos ayudará a complementar acciones ya existentes integrando y coordinando con los demás actores sociales presentes en el área.

La necesidad de ayudar a personas de escasos recursos es el común denominador de estos programas, el nuestro por su parte además de eso también desarrollará un canal de distribución exclusivo para la producción obtenida por las familias y aumentarla con huertos en forma vertical optimizando los recursos de tiempo, espacio y dinero. La vinculación con actores sociales como el gobierno, la sociedad civil y la empresa privada será fundamental para la sostenibilidad y sustentabilidad del proyecto para cumplir los objetivos como: contribuir con la seguridad alimentaria, mejorar las fuentes de ingreso y mejorar el estilo de vida de la comunidad.

Résumé Exécutif

À partir du point de vue sur l'agriculture urbaine, et l'établissement d'un cadre référentiel qui met en joue à l'importance de l'implémentation de jardins urbains dans des zones périphériques de la ville de Guayaquil, ce travail de degré examine les possibilités de créer un centre de la médiation dans laquelle on accumulera la production, le travail en équipe, le développement un canal exclusif de vente de produits organiques. Le bénéfice direct aux familles en santé et revenu. La recherche s'est spécifiquement développée dans la ville de Guayaquil, dans le quartier de Bastion Popular par le haut degré de malnutrition et de chômage ainsi que aussi par l'existence du programme "ZUMAR" développé par la M.I. Mairie de Guayaquil et l'aide technique qui offre le Gouvernement Provincial du Guayas dans le département de Production et de Développement avec son projet les jardins organiques.

Malgré le fait que la recherche est mise en place dans une première instance dans Bastión Popular, la contribution des projets mentionnés nous aidera à compléter des actions déjà existantes en intégrant et en coordonnant avec les autres acteurs sociaux présents.

La nécessité d'aider des personnes avec moins de ressources est le dénominateur commun de ces programmes. Le nôtre développera un canal exclusif de distribution pour la production obtenue par les familles et l'augmenter avec jardins urbains d'une forme verticale en optimisant les recours du temps, d'espace et d'argent. Établir des liens avec les intervenants comme le gouvernement, la société civile et l'entreprise privée sera fondamentale pour la durabilité et viabilité du projet pour accomplir les objectifs comme : contribuer avec la sécurité alimentaire, améliorer les revenus et améliorer le style de vie de la communauté.

Executive Summary

From the approach on the urban agriculture, and the establishment of a reference frame that alludes to the implications of urban gardens in peripheral zones of Guayaquil city, this project examines the possibilities of creating a mediation center in which the production will be accumulated, the cooperative will be promoted, we will develop an exclusive channel of sale of organic products where families will be benefited in their health and in their monthly income. The research was developed specifically in Guayaquil city, in the neighborhood of Bastion Popular because of the high degree of malnutrition and unemployment that this neighborhood have. Also for the existence of the program "ZUMAR" developed by the M.I. Municipality of Guayaquil and the technical help that offers the Provincial Government of Guayas in the department of Production and Development with its project called Organic Gardens.

Despite the fact that research is focused in the first instance in Bastion Popular, the contribution of the above-mentioned projects will help us to complement existing actions, integrating and coordinating with other social actors in the area.

The need to help poor people is the common denominator of these programs. In addition, our project will also develop an exclusive distribution channel for the production obtained by the families and increase with orchards vertically optimizing the resources of time, space and money. Linking with stakeholders such as the Government, civil society and the private sector will be essential for sustainability and viability of the project to meet objectives such as: contributing to food security, to improve the sources of income and improving the lifestyle of the community.

CONTENIDO

<u>INTRODUCCIÓN</u>	1
1. <u>DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN</u>	4
1.1. <u>Justificación</u>	4
1.2. <u>Planteamiento del problema</u>	10
2. <u>MARCO REFERENCIAL</u>	13
2.1. <u>Marco teórico de la cosecha</u>	21
2.1.1. <u>Tomate</u>	23
2.1.2. <u>Rábano</u>	23
2.1.3. <u>Orégano</u>	24
2.1.4. <u>Albahaca</u>	25
2.1.5. <u>Remolacha</u>	26
2.1.6. <u>Pepino</u>	27
2.2. <u>Marco legal</u>	28
3. <u>PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO</u>	
3.1. <u>Resumen Ejecutivo</u>	33
3.1.1. <u>Nombre de la empresa</u>	34
3.1.1.1. <u>Logo y eslogan</u>	34
3.1.2. <u>Idea del producto</u>	36
3.1.3. <u>Modelo de Gestión del negocio</u>	37
3.2. <u>Tipo de empresa</u>	38
3.3. <u>Accionistas</u>	39
3.4. <u>La administración</u>	40
3.5. <u>Organigrama</u>	42
3.6. <u>Beneficios y responsabilidades</u>	43
3.7. <u>Plan estratégico</u>	44
3.8. <u>Plan estratégico: misión visión y objetivos estratégicos</u>	45
3.8.1. <u>Misión</u>	45
3.8.2. <u>Visión</u>	45
3.8.3. <u>Objetivos</u>	45
3.8.3.1. <u>General</u>	45
3.8.3.2. <u>Específicos</u>	45

3.9. <u>Gastos Administrativos</u>	46
4. <u>ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO</u>	47
4.1. <u>Diseño o descripción del producto o servicio</u>	47
4.1.1.1. <u>Etapas del proyecto</u>	49
4.1.1.1.1. <u>Primera etapa</u>	49
4.1.1.1.2. <u>Segunda etapa</u>	52
4.1.1.1.3. <u>Tercera etapa</u>	53
4.2. <u>Proceso de producción</u>	55
4.3. <u>Ubicación del proyecto</u>	56
4.3.1. <u>Macro localización</u>	56
4.3.2. <u>Micro localización</u>	57
4.4. <u>Determinación de la capacidad del centro de mediación</u>	58
4.5. <u>Diseño de la planta</u>	59
4.6. <u>Escogencia de la tecnología del producto</u>	61
4.6.1. <u>Costos reducidos de fabricación</u>	62
4.6.2. <u>Duración del material</u>	62
4.6.3. <u>Abundante en nuestro país</u>	62
4.6.4. <u>Es natural y no utilizamos materiales plásticos</u>	63
4.7. <u>Vida útil del proyecto</u>	63
4.8. <u>Costos de mantenimiento y seguros</u>	63
4.9. <u>Insumos, servicios y mano de obra directa</u>	64
4.10. <u>Sistemas de control de la calidad, de empaque, de transporte, de almacenamiento</u>	65
4.11. <u>Abastecimiento de materias primas</u>	66
4.11.1. <u>Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas</u>	66
4.11.2. <u>Materias primas</u>	66
4.11.3. <u>Localización y característica de las zonas de producción</u>	66
4.11.4. <u>Periodos de disponibilidad de la producción</u>	68
4.11.5. <u>Producción disponible para el proyecto</u>	68
4.11.6. <u>Programación de abastecimiento</u>	69
5. <u>PLAN DE MARKETING</u>	70
5.1. <u>Investigación de mercados</u>	70
5.1.1. <u>Target</u>	70
5.2. <u>Propuestas de mercado</u>	76

5.2.1.	<u>A nuestros asociados</u>	76
5.2.2.	<u>A los consumidores o colaboradores</u>	79
5.3	<u>La oferta</u>	81
5.3.1.	<u>Mercado local y nacional</u>	81
5.3.1.1.	<u>Las ofertas del mercado frente al proyecto</u>	81
5.3.1.2	<u>Perspectivas Futuras</u>	81
5.3.2	<u>Determinación de demanda insatisfecha</u>	80
5.3.2.2	<u>Mercado local y nacional</u>	82
5.3.2.3	<u>Análisis de la demanda actual</u>	82
5.4	<u>Precio</u>	81
5.5	<u>Plaza</u>	85
5.6	<u>Comunicación y sistema de comercialización</u>	86
5.7	<u>Plan estratégico de marketing</u>	87
5.7.1	<u>Objetivos</u>	87
5.7.2	<u>Estrategias de marketing</u>	88
5.7.3	<u>Desarrollo de estrategias</u>	89
6	<u>EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO</u>	93
6.1	<u>Inversión Inicial</u>	93
6.2	<u>Ingresos Mensuales</u>	94
6.3	<u>Costos</u>	96
6.4	<u>Flujo Financiero</u>	97
6.5	<u>Capital de Trabajo</u>	98
6.6	<u>Costo de Pasantes</u>	99
6.7	<u>Gastos Administrativos</u>	100
6.8	<u>Financiamiento</u>	101
6.9	<u>Estado de Perdidas y Ganancias</u>	102
6.10	<u>Balance General Proyectado</u>	103
7	<u>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</u>	104
8	<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	108

ANEXOS

ÍNDICE ANEXOS

ANEXO 1.	Entrevista Ing. María Antonieta Reyes de Lucas	113
ANEXO 2.	Entrevista Arq. Jorge Morán	117
ANEXO 3.	Entrevista Ing. Gilberto Navarro	119
ANEXO 4.	Entrevista Ing. Jonathan Rugel	122

ÍNDICE DE TABLAS, GRAFICOS

Tabla 1Exhibit 1	Aumento de la población mundial
Tabla 2Exhibit 2	Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo
Tabla 3Exhibit 3	informe de Pobreza, desigualdad y mercado laboral
Tabla 4 Exhibit 4	Población económicamente activa en las principales ciudades.
Tabla 5Exitbit 5	Porcentaje de familias urbanas que participan en actividades agrícolas
Tabla 6 Exhibit 6	Índice del hambre mundial.
Tabla 7 Exhibit 7	índice de desnutrición crónica en el Ecuador.
Tabla 8 Exhibit 8	Cultivo en huertos
Tabla 9	Cultivo de Tomate
Tabla 10	Cultivo de Rábano
Tabla 11	Cosecha Orégano
Tabla 12	Cultivo Albahaca
Tabla 13	Cultivo Remolacha

Tabla 14	Cultivo Pepino
Tabla 15	Logo
Tabla 16	Costos Indirectos
Tabla 17	Organigrama de la Asociación
Tabla 18	Plan estratégicoFortalezas y oportunidades
Tabla 19	Plan Estratégico Debilidades y Amenazas
Tabla 20	Gastos Administrativos
Tabla 21	Flujo grama Proceso de producción
Tabla 22	Producción y Venta Positivista
Tabla 4	Producción y Venta Pesimista
Tabla 5	Tecnología del Proyecto
Tabla 6	Matriz Cliente - Asociados
Tabla 7	Matriz Consumidor
Tabla 8	Lista de productos
Tabla 9	Diseño de canasta Nutri Box
Ilustración 1, 2	Capacitaciones
Ilustración 3, 4	Creación de Huertos
Ilustración 5	Productos Cosechados
Ilustración 6	Mapa del Ecuador

Ilustración 1 Diseño del centro de mediación

Ilustración 2 Diseño de la planta

Ilustración 3 Diseño del Huerto

Ilustración 4 Insumos

Ilustración 5 Caña Guadua

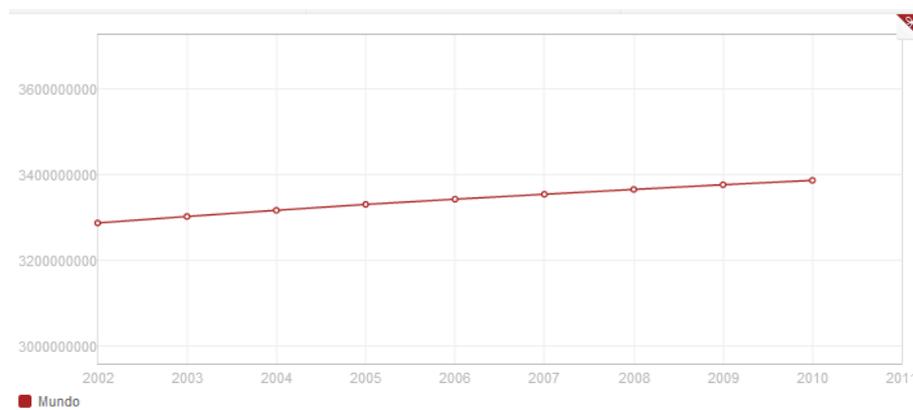
Ilustración 6 Pago del Bono de Desarrollo Humano Provincia del Guayas

Ilustración 7 Flujo grama programa EmprendEcuador

INTRODUCCIÓN

En los últimos años los países han mantenido un aumento en su población. Este aumento se da en gran parte en áreas rurales en la que la necesidad de buscar un mejor futuro se traslada hacia las grandes ciudades. Este crecimiento ha afectado el desarrollo de las ciudades en el aspecto social, territorial, económico y ambiental.

Tabla10 Exhibit 1



Fuente: El banco mundial.

En el Ecuador la población urbana se ha incrementado en un 28 %¹. Este aumento se da por la llegada de gente del campo a la ciudad y con ellos la práctica de la agricultura se ha incrementado notablemente creando un nuevo concepto la cual es llamada Agricultura Urbana².

¹ Banco Mundial estimaciones demográficas. Población de la ciudad con más habitantes (% de la población urbana)

²La agricultura urbana comprende la producción agrícola y ganadera dentro de ciudades y pueblos y en sus zonas aledañas. Incluye desde pequeños huertos de hortalizas en la parte trasera de las viviendas a actividades agrícolas en tierras comunitarias por asociaciones o grupos vecinales.

Para llegar a denominarla como Agricultura urbana (en adelante AU), esta ha tenido varios cambios pero todos bajo un mismo concepto el cual era promover la ayuda comunitaria como es el caso de Cuba y en ciudades europeas como Berlín, Londres, París.

En la actualidad esta práctica se va intensificando en toda América como por ejemplo: Brasil, Uruguay, Perú, entre otros.

La necesidad de realizar este estudio, se da al analizar varias de las características en el crecimiento urbano, muchas de las familias ecuatorianas que se encuentran en sectores urbanos presentan varios problemas sean estos sociales, económicos, ambientales que afectan su diario vivir.

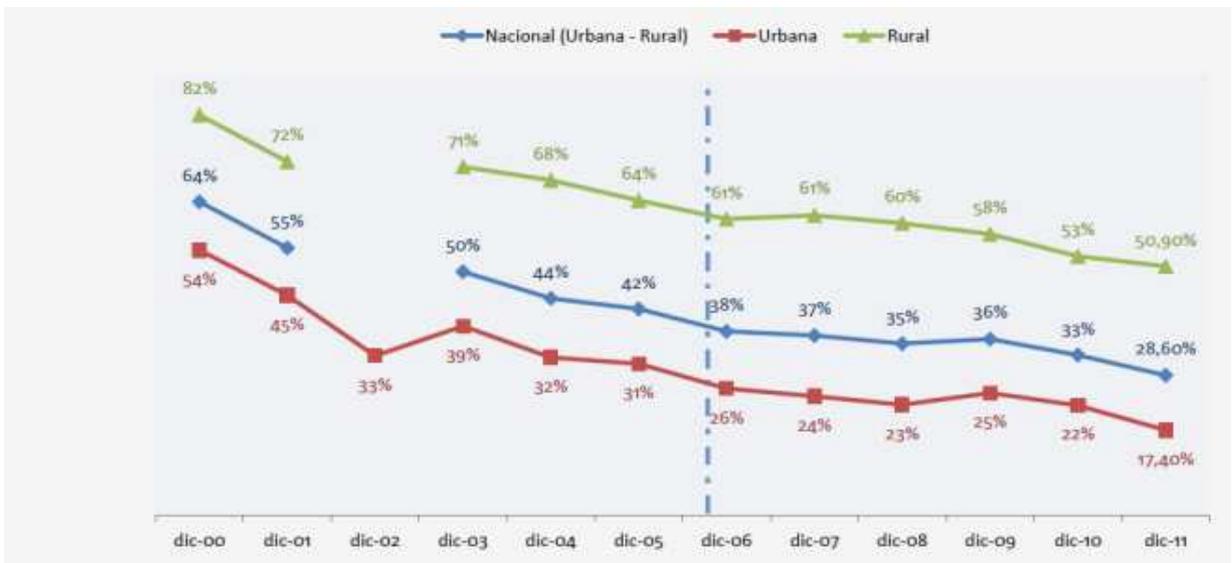
Es necesario tener en consideración los factores que intervienen en la no aplicación de la AU en la ciudad, además de conocer las diferencias que se presentan entre ciudades en donde la AU es comúnmente practicada.

El Ecuador, según los últimos resultados de pobreza, desigualdad y mercado laboral a diciembre de 2011 realizadas por el INEC³ el 28,6% de los ecuatorianos habita en áreas Urbano-rural y es en esta zona donde los problemas se desarrollan con mayor intensidad por falta de fuentes de trabajo, por problemas alimenticios y por el modo de vida del sector.

La práctica de la Agricultura Urbana se ha dado como un proceso de participación solidaria que pretende integrar a la comunidad.

³ INEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Estadísticas oficiales de Ecuador, censos, indicadores de coyuntura y empleo, índices. Catálogo, servicios y publicaciones

Tabla 11 Exhibit 2



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo

Si bien es cierto que sabemos de los problemas que la comunidad tiene en estas zonas y los factores que influyen a los mismos se desea entender con mayor profundidad el desempeño y logros generados con la implementación de la AU, así como también recomendaciones más estructuradas para la implementación de futuros proyectos.

El presente estudio, tiene como finalidad demostrar como la implementación de huertos urbanos en la ciudad de Guayaquil favorecen al desarrollo de la población garantizando la salud alimentaria, proveyendo de fuente de empleo a sus habitantes y por ende mejorar su economía.

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Justificación

El siguiente estudio tendrá como población a los habitantes de la ciudad de Guayaquil específicamente los del barrio populoso llamado “Bastión Popular”. El barrio urbano de Bastión Popular es un área urbana de Guayaquil, Ecuador, ubicado en la zona norte de la ciudad, tiene una superficie de 342 hectáreas. Está dividido en dos etapas y estas, a su vez, subdivididas en once bloques más sus subdivisiones. Posee 95 mil habitantes y 18.500 familias aproximadamente. Resultado de migraciones internas de provincias aledañas en su mayoría del campo.

La elección de este barrio se dio gracias al estudio de varios factores que nos ayudarían al desarrollo de nuestro proyecto tales como:

- La experiencia que han adquirido los habitantes de este sector gracias a la participación en el proyecto Huertos Familiares del programa “Zumar”⁴ desarrollada por la M.I. Municipalidad de Guayaquil actualmente dirigida por la Psic. Graciela Trelles Martínez Directora de la Unidad Ejecutora Zumar.
- La acogida en la creación y práctica de huertos urbanos familiares.

⁴ El proyecto Huertos Familiares surgió del Convenio de Financiación entre la Unión Europea y la M.I. Municipalidad de Guayaquil y es ejecutado por el Programa ZUMAR, Unidad de Gestión del Convenio, y la Corporación Alfa y Omega Comunicación, en términos de cooperación. Se lo planteó como una respuesta al problema de la desnutrición en Bastión Popular, zona de intervención de ZUMAR. Se coordinó con esta ONG por su experiencia en la implementación de huertos familiares y trabajo en comunidades urbano popular. Alfa y Omega Comunicación es miembro de la Red Cantonal de Salud Nutricional.

- El progreso y desarrollo que ha generado este tipo de proyectos en la comunidad, junto con el deseo de auto superación.
- El espacio de terreno disponible para la implementación de los huertos en cada familia.

Este programa tuvo sus inicios en Septiembre del 2002 y hasta la actualidad se ha expandido en la gran mayoría de los 11 bloques que comprende bastión popular. Sin embargo durante todo este periodo, muchas familias no han continuado o no han querido participar del mismo y es hay en la que nuestro proyecto busca insertar a estas personas y a las ya practicantes con una propuesta además de nutritiva como fuente de ingreso.

Otro punto a tomar en consideración son los índices de pobreza que Guayaquil posee en la actualidad. Según el informe de Pobreza, desigualdad y mercado laboral elaborado por el Banco Central del Ecuador en Marzo del 2012, la tasa de pobreza urbana ha presentado una evolución decreciente con respecto al año pasado manteniéndose en 16.03% para marzo del presente año⁵.

Tabla12 Exhibit 3

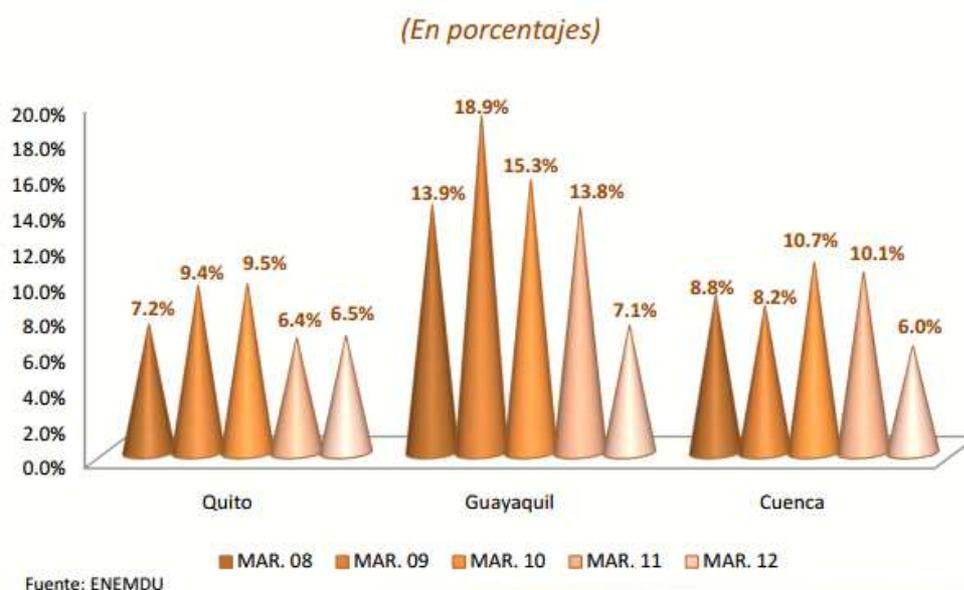


Fuente: Banco Central del Ecuador

⁵Banco central del Ecuador (Marzo 2012), Reporte de Pobreza, desigualdad y Mercado Laboral. Dirección de estadística Económica.

Además, el estudio detalla que Guayaquil es la ciudad con la mayor tasa de pobreza de la población económica activa (PEA)⁶ urbana con el 7,1%. Le sigue Cuenca con el 6.0%. Quito tiene una tasa del 6,5%

Tabla13 Exhibit 4



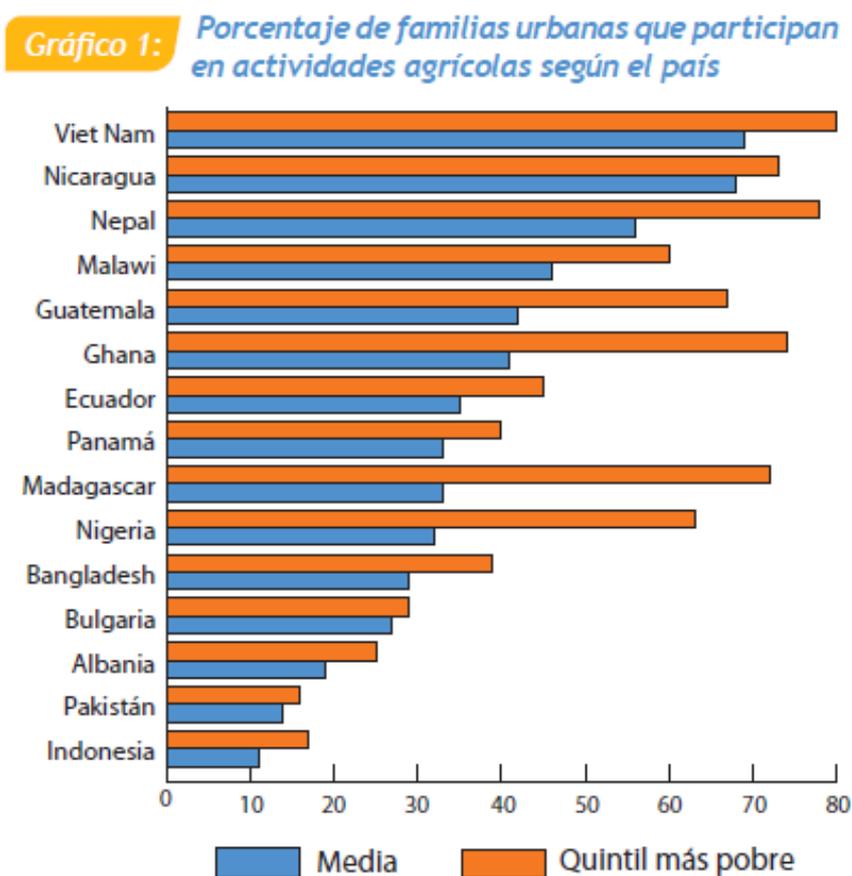
Fuente: Banco Central del Ecuador

El papel que cumple la agricultura urbana o las diversas prácticas agrícolas es fundamental para el sector pobre ya que disminuye los efectos negativos en la seguridad alimentaria y de ingresos.

⁶ Grupo de personas que cumplen con alguna actividad productiva y está comprendida entre las edades de 5 y 65 años.

Un estudio realizado por la FAO señala que hasta un 70 % de familias urbanas participan en actividades agrícolas, en el Ecuador entre un 40 y 50 % del quintil más pobre participa en estas actividades tal como se describe en el gráfico a continuación:

Tabla14Exhibit 5



Fuente: Zezza y Tasciotti (2010).

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social de la Organización de las Naciones

Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

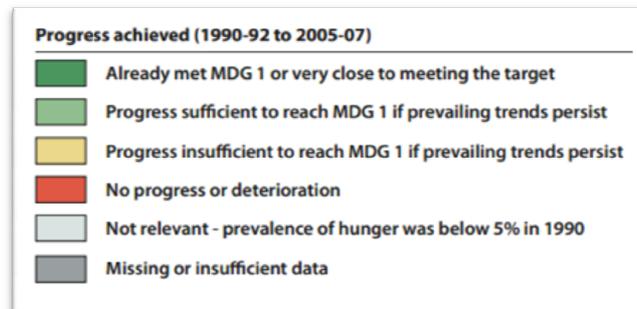
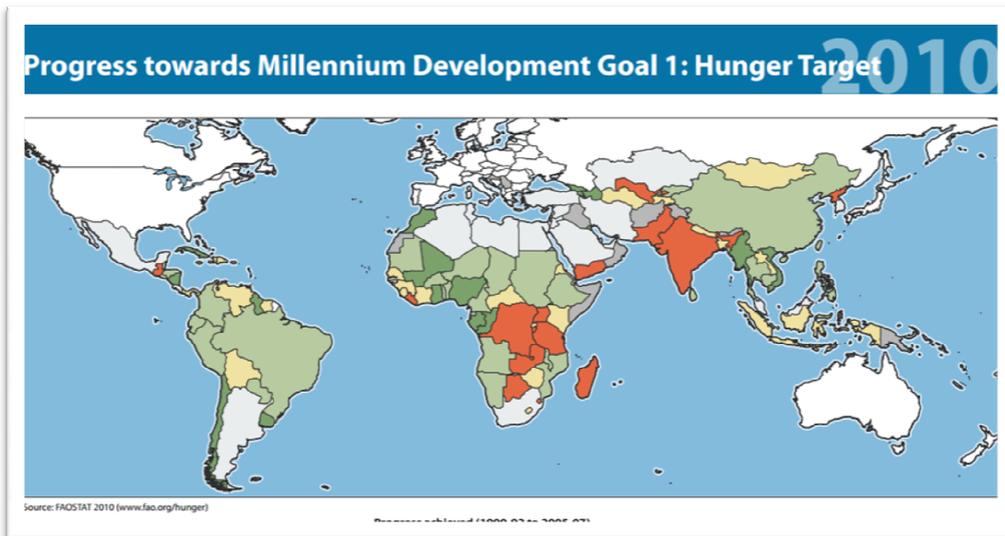
Para poder justificar un poco más porque desarrollaremos el proyecto “Huertos Urbanos “ es importante tener claro en que consiste la seguridad alimentaria y como poder contribuir con ella, es por esto que a continuación mostraremos las dimensiones en que se desarrolla la seguridad alimentaria desde la cumbre mundial sobre la alimentación en el año de 1974 hasta la actualidad.

Dimensiones de la Seguridad Alimentaria extraído de la Conferencia Internacional sobre Agricultura Orgánica y Seguridad Alimentaria Roma, 03 - 05 de mayo 2007, menciona lo siguiente:

1. Disponibilidad de Alimentos.-*La existencia de cantidades suficientes de alimentos de calidad adecuada, suministrados a través de la producción del país o de importaciones. Esta comprendida como la ayuda alimentaria necesaria.*
2. Acceso a los alimentos.-*Acceso de las personas a los recursos adecuados (recursos a los que se tiene derecho) para adquirir alimentos apropiados y una alimentación nutritiva. Estos derechos se definen como el conjunto de todos los grupos de productos sobre los cuales una persona puede tener dominio en virtud de acuerdos jurídicos, políticos, económicos y sociales de la comunidad en que vive (comprendidos los derechos tradicionales, como el acceso a los recursos colectivos).*
3. Utilización.-*Utilización biológica de los alimentos a través de una alimentación adecuada, agua potable, sanidad y atención médica, para logra un estado de bienestar nutricional en el que se satisfagan todas las necesidades fisiológicas. Este concepto pone de relieve la importancia de los insumos no alimentarios en la seguridad alimentaria.*
4. Estabilidad.- *Para tener seguridad alimentaria, una población, un hogar o una persona deben tener acceso a alimentos adecuados en todo momento. No deben correr el riesgo de quedarse sin acceso a los alimentos a consecuencia de crisis repentinas (por ej., una crisis económica o climática) ni de acontecimientos cíclicos (como la inseguridad alimentaria estacional). De esta manera, el concepto de estabilidad se*

refiere tanto a la dimensión de la disponibilidad como a la del acceso de la seguridad alimentaria.

Tabla15 Exhibit 6



Fuente: FAOSTAT 2010 (www.fao.org/hunger)

1.2. Planteamiento del problema

La práctica de la agricultura urbana ha estado presente desde siglos pasados en las ciudades, contribuyendo al desarrollo y la seguridad alimentaria* en tiempos de crisis económica y social. El proceso de cambio que han mantenido las ciudades ha creado un vínculo cercano con el campo debido a las migraciones que se han suscitado.

En la actualidad, algunas ciudades aplican en sus iniciativas públicas, políticas de apoyo a la inserción de la agricultura en la ciudad, pues ésta promueve una mejora hacia un modelo de ciudad más sostenible y sustentable.

Ecuador ha sido tradicionalmente rico en recursos naturales pero con mucha gente pobre a pesar de sus esfuerzos por mejorar la situación de vida de los menos favorecidos. Como se mencionaba anteriormente, el índice de personas dentro de áreas urbano marginales es considerable y su misión diaria es conseguir un sustento para la familia.

Alicia Bárcena, secretaria ejecutiva de la CEPAL⁷, indicó que para el 2010 se espera que haya 180 millones de pobres en Latinoamérica, de los cuales 72 millones estarían en situación de indigencia, retornando los niveles similares anotados en 2008.

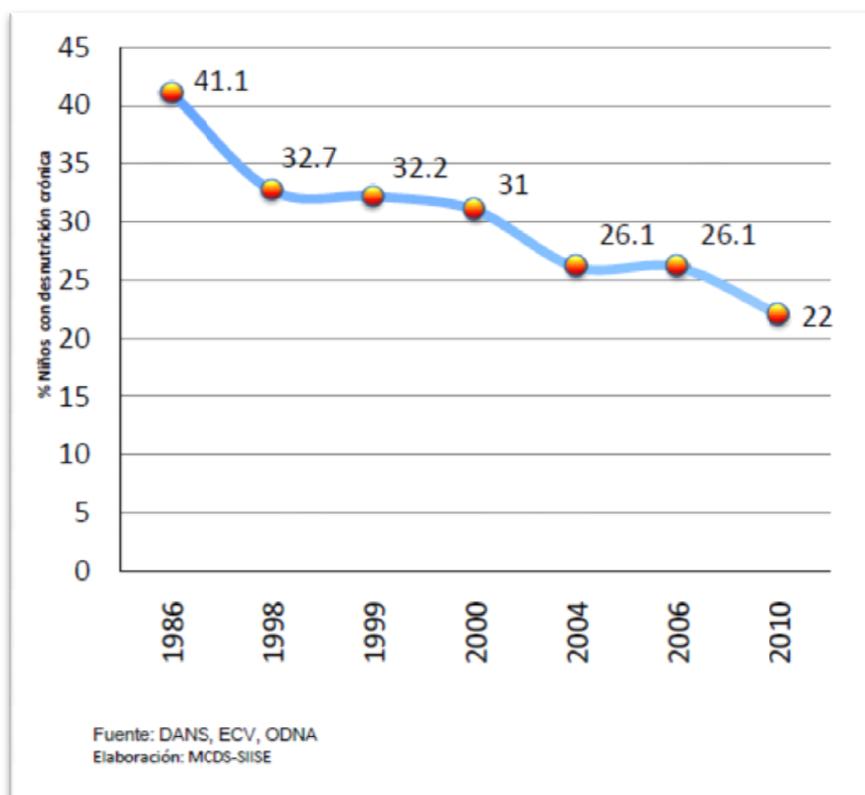
* Según la Organización de las naciones unidas para la Alimentación y Agricultura, la seguridad Alimentaria se define cuando las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos que satisfagan sus necesidades alimentarias para desarrollar una vida activa y sana.

⁷CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe: División de Estadística y Proyecciones Económicas. Unidad de Estadísticas Sociales, sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Esto significa que 32.1% de los habitantes latinoamericanos permanecerán en situación de pobreza y 12.9% en la indigencia. En el Ecuador el índice de pobreza bordea un 33% de acuerdo a los datos estadísticos de esta comisión nuestro país ha experimentado un cambio.

En el Ecuador el índice de desnutrición crónica en menores de 5 años en los últimos años ha disminuido llegando a 7 puntos porcentuales de diferencia entre el año 2006 al 2010.

Tabla16 Exhibit 7



Fuente: Reunión de Grupo de trabajo 2025 por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

Políticas de Seguridad Alimentaria y Compromisos de Estado: Desafíos para el Fortalecimiento de los Esfuerzos Nacionales en el Marco de la Iniciativa América Latina y Caribe Sin Hambre. Ecuador 2010

El gobierno Ecuatoriano ha elaborado varias leyes y propuestas de ley acerca de la agro biodiversidad en la que se encuentran inmersos temas como la soberanía alimentaria, la agro ecología, el fomento de la producción entre otros.

La Ley Orgánica del Régimen de Soberanía Alimentaria (LORSA) mayo 2009, la COPISA (Conferencia Plurinacional e Intercultural de Soberanía Alimentaria) cuyo objetivo es propuestas relacionadas con leyes que regulen todo lo que abarque temas de índole agrícola. Con este tipo de leyes se busca promover la participación social, incentivar a las personas fomentando la producción a mediana o gran escala, garantizar la producción y consumo de alimentos, más nutritivos y diversos, fortalecer la economía y de prevenir problemas climatológicos.

El World Food Programme WFP por sus siglas en inglés (Programa Mundial de alimentos) nos muestra ciertos datos sobre el hambre en el mundo entero.

1. *El Hambre mata a más personas cada año que el SIDA, la Malaria y la Tuberculosis juntas.*
2. *Una de cada siete personas en el mundo se irá a dormir con hambre esta noche.*
3. *Uno de cada cuatro niños en los países de desarrollo tiene bajo peso.*
4. *El 98 por ciento de las personas con hambre en el mundo viven en países en desarrollo. (Fuente: comunicado de prensa de la FAO, 2010)*

La aparición de la AU como respuesta a los desafíos a los que las ciudades deben afrontar en la actualidad como la pobreza, la degradación ambiental y la inseguridad alimentaria, son los objetivos que este estudio se plantea.

Para poder desarrollar los objetivos antes mencionados, es necesario darles a conocer y demostrarles a las personas los diferentes usos que se pueden obtener gracias a la aplicación de la AU; de esta manera podercontrarrestar los problemas que aquejan a la población urbana especialmente los que habitan en este sector de la ciudad de Guayaquil como lo es Bastión Popular.

2. MARCO REFERENCIAL

Para conocer cuales serían los elementos que influyen en la implementación de la Agricultura Urbana, es necesario previamente definir que es la Agricultura Urbana. El enfoque dado a la investigación la agricultura como tal ocupa un lugar especial entre la práctica y la teoría de la sociedad sustentable (Dobson, 1997, p.144).

La AU surge como una iniciativa individual, familiar o comunitaria, al materializarse por medio de proyectos, programas, y políticas, la cual posibilita el establecimiento de espacios de participación para la discusión y la concertación respecto a la diversidad de experiencias de AU, y a los alcances, abrir los espacios de participación para que los ciudadanos se conviertan en agricultores urbanos y que tengan la posibilidad de dar a conocer sus experiencias y su perspectivas.

De esta manera, se garantiza la participación de toda la población de estudio y fortalecen sus compromisos con el desarrollo del proceso, la concertación de los diferentes intereses, y la aplicación más real de la AU y su consolidación como alternativa de obtener grandes beneficios sean estos económicos, sociales o ambientales. De igual forma, fortalece las organizaciones existentes, potencia la creación de unas nuevas, e incluso posibilita la constitución de redes entre las mismas organizaciones.

Ahora la unión o lazos que existen entre el desarrollo y medio ambiente traen forjado un concepto de desarrollo sostenible. Este término apareció por primera vez de manera oficial en el año 1987 en el informe Brundtland de la Comisión Mundial del Medio ambiente y desarrollo, sintetizando al desarrollo sostenible como aquel que satisface las necesidades sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

Actualmente existen múltiples interpretaciones sobre el concepto de desarrollo sostenible en la que la mayoría de estas coinciden en que para lograrlo,

las medidas a desarrollarse deberán ser económicamente viables, respetando el medio ambiente y ser equilibradas entre si; además en la práctica es necesario un cambio en las políticas y programas. (Artaraz, M 2002)

El desarrollo sostenible de las ciudades, según lo plantea Bojo, J. (1990) en su definición, se basa en la optimización de todos los recursos existentes, esto quiere decir, que el concepto de sostenibilidad aplicado a la ciudad, abarca todas las dimensiones; dimensión social, dimensión física-territorial y dimensión ecológica-medioambiental. El concepto de sostenibilidad aplicado a las ciudades, tiene varias acepciones según varios autores; Según Carpenter, “el desarrollo sostenible consiste en sostener los recursos naturales”⁸.

Según Redcliff “el desarrollo sostenible consiste en sostener los niveles de consumo”⁹. Una de las acepciones, que se toma para el desarrollo de este trabajo –la cual manifiesta cierta relación con la agricultura urbana y su inserción en la ciudad- es la que desarrolla Bojo, J. la cual dice:

“El desarrollo sostenible consistirá en; lograrla sostenibilidad de todos los recursos; capital humano, capital físico, recursos ambientales y recursos agotables”

Este último autor trata de agrupar todos los conceptos antes expuestos por Carpenter (sostener los recursos naturales) y Redcliff (sostener los niveles de consumo) ya que son estos los puntos principales para un desarrollo sostenible. Existen muchas definiciones de desarrollo sostenible pero varias de estas coinciden en que deben imperar políticas y acciones para poder alcanzar el crecimiento económico, respetar el medio ambiente y ser socialmente equilibradas.

⁸CARPENTER, citado en Artaraz, M. (2002). Teoría de las tres dimensiones de desarrollo sostenible. Ecosistemas 2002/2. Consulta 10 Enero 2011.

⁹REDCLIFT, citado en Artaraz, M. (2002). Teoría de las tres dimensiones de desarrollo sostenible. Ecosistemas 2002/2. Consulta 10 Enero 2011

Para lograr aquello, el planteamiento de los recursos, políticas de gobierno, de mercado, sociales, económicas y medioambientales deberán ser reformuladas.

La economía solidaria es, por lo tanto, una economía que proviene del pueblo, de manera espontánea o por inducción de agentes externos que le apoyan, haciendo emerger el poder público, la iniciativa privada y una gama variada de ONGs - Organizaciones No Gubernamentales sin finalidad lucrativa, que no corresponden a las formas de comportamiento tratadas por las teorías económicas convencionales. En la perspectiva de SINGER (2000), la economía solidaria es formada por una constelación de formas democráticas y colectivas de producir, distribuir, ahorrar e invertir. Sus estilos clásicos formados por unidades productivas autogestionarias datan del siglo pasado.

Estas unidades autogestionarias son las denominadas "Cooperativas". El origen del pensamiento cooperativo está en los grandes autores socialistas llamados "utópicos" de primera mitad del siglo XIX (Owen, Fourier, Buchez, Rochdale entre otros). Owen y Fourier son considerados los padres de la cooperación sobre todo porque inspiraron sus principios fundamentales: principio de la asociación, principio voluntario, principios de la democracia y principio de la actividad para el servicio. A Rochdale se le conoce también por otra gran aportación: destinar el 2,5 % de los excedentes netos al empleo de educación general. Es un rasgo característico de los socios fundadores y del movimiento cooperativo el de trabajar a favor del perfeccionamiento intelectual de los socios.

El francés Charles Gide (1847-1932) fue profesor de la Facultad de Montpellier quien es considerado uno de los teóricos más importantes de la era moderna del cooperativismo.

Gide resume el cooperativismo en tres puntos: la soberanía del consumidor, la evolución pacífica mediante la competencia victoriosa de las cooperativas, sin expropiación, para finalizar en un régimen económico y social totalmente nuevo, basado en el precio justo y, por tanto, sin lucro¹⁰.

La Alianza Cooperativa Internacional ACI¹¹ Define a las cooperativas como: "Una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales a través de una empresa de propiedad conjunta, democráticamente controlada".

La Real Academia Española define como sociedad cooperativa la que se constituye entre productores, vendedores o consumidores, para la utilidad común de los socios.

Con estas definiciones podemos decir que organizaciones como las uniones de crédito, mutuales y cooperativas tienen como objetivo mejorar la seguridad financiera de las personas, son capaces de crear nuevos negocios, y por sobre todo gracias a los valores y principios sociales buscan responder a las necesidades de la comunidad.

Como ejemplo de las funciones que pueden ejercer las cooperativas hemos tomado a Singapur y su cooperativa llamada NTUC FairPrice.

Este país ha sido expuesto a la globalización en casi todos los sectores de su economía. Singapur ha aceptado los vientos de cambio y se integró a la economía mundial mediante la liberalización de los esquemas regulatorios con el objeto de comerciar exitosamente y atraer a inversores.

¹⁰ "La cooperación como programa económico". Editorial Aecoop- Aragón. Zaragoza 1974. Charles Gide

¹¹ ACI La Alianza Cooperativa Internacional organización no gubernamental independiente que reúne, representa y sirve a organizaciones cooperativas en todo el mundo.

En la economía de Singapur, las cooperativas han jugado un importante papel en el desarrollo del país hacia una economía del primer mundo, en una generación.

Los líderes de ese entonces tuvieron la perspicacia de organizar las cooperativas como un medio de ayudar a los trabajadores más allá de las negociaciones salariales. Hoy en día, nuestras cooperativas son parte de la red de la seguridad social. La cooperativa NTUC INCOME provee seguridad financiera para más de 1 millón de habitantes. NTUC FairPrice es la cadena de tiendas minoristas más grande de Singapur a menudo proveen productos y servicios a más bajos precios que sus competidores, y por ello ayudan a bajar el costo de vida. Aun cuando sus precios no sean los más bajos, su presencia competitiva modera el alza de precios.

Para permanecer competitivas han reclutado talentos y profesionales. Han hecho uso eficiente de la Internet y la tecnología de las comunicaciones para mejorar y servir mejor a sus asociados y clientes.

Este grupo de cooperativas acordó una serie de bajas de precios y alivios financieros al momento de encontrarse el país en la crisis financiera asiática. A parte pusieron precios de referencia logrando implementar lo que ellos denominaban "Indicadores sociales" para medir los beneficios para sus asociados y para la comunidad.

NTUC FairPrice está asegurando que sus asociados y consumidores puedan pagar productos de alta calidad a los más bajos precios del mercado debido a que participa en el 50% del negocio de supermercados minoristas. La promoción de un estilo de vida más sano es solo una de las actividades que realizan además de contratar consultores nutricionistas a brindar información útil sobre las maneras más sanas de comer.

Entonces determinamos ¿cuál es el secreto, cuál es su ventaja? La aplicación de sus valores y principios, la "marca cooperativa" ha sido comunicada

al público mediante productos más baratos que ayudan a la gente a obtener más y acceder a mejores servicios por sus salarios.

Como ejemplo local tenemos al Grupo Salinas mayormente conocido por su marca el “Salinerito” Desde 1970, Salinas apostó al Cooperativismo como la forma efectiva y democrática de enfrentar la pobreza y marginación, con el apoyo de voluntarios extranjeros y la Misión Salesiana y especialmente al impulso que dio la iglesia en la persona del Padre Polo.

Poco a poco se pasó de un pueblo sin cultura organizativa y productor de sal, a un pueblo organizado y agroindustrial, convirtiéndose en referente para la provincia y el país.

La necesidad por organización de su gente así como también la superación terminó creando la Cooperativa de ahorro y crédito salinas Ltda. (Coacsal) en donde mantenían mano de obra, materia prima y gente capaz. Pero no solo bastó una organización para poder progresar. Gracias a la ayuda técnica de la cooperación Suiza y el ministerio de agricultura se llevó a cabo su primer proyecto que fue el de queserías en el año 1978.

Para poder incentivar a la gente que se una a su agrupación se desarrollaron las denominadas “Mingas” estas consistían en la construcción de grandes edificaciones, ayuda a la comunidad y con ello se daba incentivos por la participación. El segundo proyecto que desarrollaron fue la hilandería y luego de ello la merme ladería todo ello con un plus que era el valor agregado la creación de fuentes de empleo y la obtención de ingreso para sus socios.

Los valores y principios son el pilar de esta cooperativa tales como: Transparencia, Democracia, solidaridad, responsabilidad, honestidad y lealtad. Cada 3 meses se proporcionaba información a los socios para aprobación de balances así como también a la toma de decisiones ya que debía existir un consenso entre cada miembro.

El Grupo Salinas, como ente corporativo, está integrado por seis miembros que a su vez son organizaciones salineras dedicadas a actividades sociales y productivas. Los miembros del Grupo Salinas son: Cooperativa de Ahorro y Crédito Salinas Ltda. (Coacsal), Asociación “Desarrollo Social de Artesanos Texal Salinas” (TEXAL), Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas (FUNORSAL), Fundación Grupo Juvenil Salinas, Fundación Familia Salesiana Salinas (FFSS), Cooperativa de Producción Agropecuaria “El Salinerito”¹²

Como podemos darnos cuenta estas cooperativas o asociaciones para que lleguen al éxito depende de la voluntad y la efectividad con los beneficiarios poniendo de su parte para que de esta manera el proyecto funcione.

La forma de organización que se disponga será de vital importancia para cualquier proyecto social que se desee realizarse que gracias a ello se pueden obtener grandes beneficios como los que mostramos anteriormente pero queremos hacer énfasis a uno de los beneficios que es el financiamiento y para ello mostraremos el gran éxito de los microcréditos con los denominados créditos Grameen, estos están basados en la premisa en la que los pobres tienen destrezas que se encuentran inutilizadas o subutilizadas. No es la falta de destrezas lo que hace pobre a la gente más bien son las instituciones o políticas las que los crean manifiesta Grameen. Nuevas políticas y nuevas metodologías para otorgar créditos a los más desfavorecidos permitiría apoyar las iniciativas individuales o grupales de la sociedad para disminuir la pobreza. Por ello a continuación sintetizaremos varias de las características del crédito Grameen a continuación:

¹² Grupo Salinas “Historia Institucional” recuperado de: www.salinerito.com

¹³ snv-wbcd, *Negocios Inclusivos: creando valor en América Latina*, 2010

Características del Crédito Grameen del Grameen Bank¹⁴

- a) La misión es ayudar a las familias pobres a ayudarse a si mismas, focalizado hacia los pobres en especial a las mujeres. Alcanzar la sostenibilidad es una meta directriz debe alcanzarla para poder ampliar su cobertura sin restricciones de fondos.
- b) Se otorga para crear auto - empleo, es decir para actividades generadores de ingreso y vivienda, opuesto al crédito de consumo.
- c) No exige garantía ni contratos legales. Se basa en la "confianza" y no en un sistema de procedimientos legales.
- d) Los créditos son cancelados en cuotas (semanales o quincenales)
- e) Para obtener un préstamo debe unirse a un grupo de prestatarias.
- f) Por lo general estos prestamos son otorgados a través de instituciones sin fines de lucro en primer lugar a las prestarias pero si se lo hace con instituciones con fines de lucro se trata de mantener la tasa de interés a un nivel cercano a la del mercado para la sostenibilidad del programa y no para generar utilidades atractivas para los inversionistas.
- g) Se inició como rento contra la banca convencional ya que rechazaba a los pobres, clasificándolos como "no sujetos de crédito". En consecuencia, rechazó la metodología básica de la banca convencional y creó su propia metodología.
- h) El crédito Grameen da alta prioridad a la construcción de capital social, se promueve a través de la formación de grupos, monitorea la educación de niños, otorga becas, se esfuerza por llevar tecnología.
- i) Posee un servicio de puerta a puerta para los pobres basándose en el principio de que la gente no debe ir al banco, el banco debe ir a la gente.
- j) Promueve el crédito como un derecho humano.

¹⁴Grameen Bank Bankforthe poor. Muhammad Yunus Octubre 2007 El Proyecto Grameen Bank nació en Jobra, una aldea de Bangladesh, en 1976. En 1983 se convirtió en un banco formal en virtud de una ley especial aprobada para su creación. Es propiedad de los prestatarios pobres del banco, que en su mayoría son mujeres
Recuperado de:
http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=52&Itemid=168&limit=1&limitstart=12

Uno de los puntos más trascendentales es el literal C ya que la mejor forma de cancelar estos créditos en base a la confianza se basa en la presión que ejerce la sociedad ya que estimula al pago del mismo puesto que podría afectar al grupo en general, además la apertura de nuevas metodologías para motivar a la obtención de capital social es fundamental para el desarrollo de las personas pobres; este sería uno de los puntos en los que podríamos plantear al gobierno en curso para promover el desarrollo de este grupo social.

Si bien es cierto este tipo de organizaciones se da por iniciativa propia o de un grupo en particular de personas que tienen un único fin el poder progresar y obtener beneficios mutuos; Hoy en día nuevas formas de poder ayudar al desarrollo de la comunidad es gracias a los negocios inclusivos una nueva forma de incluir a las personas que realizan cierta actividad en conjunto y de esta manera poder ayudarlos para su desarrollo.

En la actualidad el gobierno nacional ha implementado nuevas políticas en los negocios para poder insertar a las iniciativas micro empresariales estas son los negocios inclusivos.

Negocios inclusivos

Los negocios inclusivos se los puede definir como “iniciativas empresariales económicamente rentables, ambiental y socialmente responsables, que bajo una lógica de mutuo beneficio contribuyen a mejorarla calidad de vida de las comunidades de bajos ingresos, a través de su participación en la cadena de valor de un negocio¹³”

Según el programa nacional de negocios rurales inclusivos (PRONERI)¹⁴,

“Los negocios inclusivos son instrumentos estratégicos dirigidos a disminuir la pobreza y la inequidad de mercados emergentes. Son iniciativas empresariales que incorporan a pequeños productores como proveedores en su cadena de valor. Esto genera una doble rentabilidad: Rentabilidad financiera y social, tanto para las empresas como para los pequeños productores en términos de reducción de pobreza. El Negocio Inclusivo es una relación ganar-ganar.”

Actualmente, los negocios inclusivos han venido creciendo a nivel mundial por diferentes empresas que desean tener más participación con la comunidad para así ayudar en el desarrollo de las sociedades más desfavorecidas. Este nuevo modelo va en crecimiento y es favorable para las personas que no generan actividades económicas sostenibles en el tiempo.

En Ecuador, los negocios inclusivos han venido en crecimiento tanto que muchas empresas locales y extranjeras han optado por permitir a la comunidad ser parte de su cadena de valor.

En el Ecuador existen empresas que han optado de poner en práctica este tipo de modelo dentro de su negocio principal, tales como: Colineal, Pronaca, Toni, Supermaxi, ILE, Cervecería Nacional, Masisa, La Fabril entre otras, las cuales buscan la inserción de pequeños productores.

¹⁴ PRONERI El Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos (PRONERI) tiene como objetivo general fomentar iniciativas de articulación productiva y comercial entre pequeños productores y empresas agroindustriales que contribuyan al "Buen Vivir Rural" proyecto del ministerio de Agricultura, ganadería, acuacultura y pesca del Ecuador.

Para nuestro proyecto se tiene analizado la incursión en este tipo de negocios una vez que logremos producir gran cantidad de hortalizas ya que las grandes cadenas de supermercados necesitan de gran proporción de unidades para poder abastecerse y además las formas de pago que ellos tienen con sus proveedores matarían nuestra idea de negocio.

Una vez desarrollado y explicado los conceptos y definiciones también es importante describir la información relativa a las formas de cosecha y además de los productos a cultivar.

2.1. Marco Teórico de la cosecha

Para poder desarrollar nuestro proyecto existen varias modalidades de cultivar hortalizas o también llamada horticultura de manera orgánica las cuales las definiremos a continuación según Socorro (2001)

- **Organopónicos.-** Se refiere al cultivo de vegetales en sustratos mixtos es decir: suelo + materia orgánica, depositados en canteros sobre el suelo, a través de prácticas agrícolas orgánicas y bajo manejos Fitotécnicos intensivos y sostenibles.
- **Huertos Intensivos.-** Esta se da en el cultivo de vegetales sobre suelos mejorados.
- **Parcelas y patios.-** También llamados huertos populares es un huerto construido en áreas marginales generalmente en zonas urbanas o sub urbanas.
- **Autoconsumo de fábricas y empresas.-** Estas se llaman así por ser parcelas destinadas a la producción de hortalizas que pertenecen a fábricas y empresas con el objetivo de producir alimentos para sus trabajadores.
- **Cultivos protegidos.-** Estas son casas de cultivos de distinto tipo, invernaderos o umbráculos.

- **Agricultura del hogar.-** Esta es la horticultura desarrollada a nivel doméstico con diferentes estilos, recipientes y prácticas.

De todas esas modalidades antes mencionadas elegiremos a la agricultura del hogar pues desarrollaremos un sistema de huertos con dos camas paradas verticalmente para aprovechar los espacios, la luz del sol y el correcto crecimiento de los productos descrito a lo largo del trabajo.

La modalidad del cultivo Organopónicos es mucho más eficiente debido a la gran acogida que tienen las hortalizas en observar los nutrientes sin embargo, este tipo de cultivos no se puede realizar en nuestro proyecto debido a la falta de estos nutrientes específicos ya que aún no se comercializan dentro del país y su importación haría que el costo de la implementación de los huertos urbanos se eleve.

Los productos que vamos a cosechar en nuestros huertos urbanos son escogidos por:

- Su factibilidad de siembra y cosecha en territorio costero.
- por ciclo de cultivo
- por el espacio utilizado dentro del huerto.
- por la diversificación de productos.
- por el factor nutritivo que genera en la sociedad.
- por la demanda y reducción de costos.

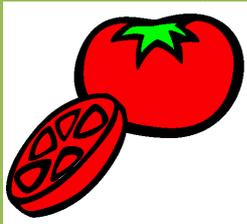
Tabla17 Exhibit 8



2.1.1. Tomate

Está catalogado como uno de los tres productos de mayor incidencia en la inflación del país; “su precio fluctuante en los mercados ha hecho del tomate un cultivo de gran acogida en el Ecuador”¹⁵.

Tabla 18 Cultivo de Tomate

	Ciclo de cultivo	120 días
	Semillas por Ha	168 a 224 g en hileras separadas de 12 a 15 cm con riegos diarios.
	Temperatura	20 – 28°C. No se aconseja sembrar en época lluviosa.
	Riegos	Diarios los primeros 10 días.
	Cosecha	Se la hará de forma manual. 2 a 3 veces por semana.

Elaboración propia

2.1.2. Rábano

El origen de los rábanos no se ha determinado de forma concluyente; aunque parece ser que las variedades de rábanos de pequeño tamaño se originaron en la región mediterránea, mientras que los grandes rábanos pudieron originarse en Japón o China.¹⁶

¹⁵ El tomate, uno de los frutos infaltables en la mesa de los ecuatorianos. Recuperado de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-tomate-uno-de-los-frutos-infaltables-en-la-mesa-de-los-ecuatorianos-542038.html>

¹⁶ El cultivo del rábano. Recuperado de <http://www.infoagro.com/hortalizas/rabano.htm>

Tabla19Cultivo de Rábano

	Ciclo de cultivo	20 días a más de 70 días
	Semillas por Ha	Rabanitos: 12 Kg de semilla por ha. Rábanos: 8 Kg por ha en líneas de 50 cm.
	Temperatura	Desarrollo vegetativo: 6°C y 30°C Óptimo: Se da entre 18-22°C Germinación: 20-25°C
	Riegos	En pequeñas parcelas se la realiza de forma manual. Pequeñas raíces: a los 45 días Medianas raíces: 10 días después de las pequeñas raíces Grandes raíces: 70 a 80 días
	Ciclo de cultivo	20 días a más de 70 días

Elaboración propia

2.1.3. Orégano

Es una planta herbácea que inicialmente posee un tallo alargado que crece en forma vertical, luego de la cosecha se empiezan a formar tallos laterales a partir de la base de cada hoja, estos tallos crecen arrastrados sobre el suelo (rastros) del cual emergen mas tallos laterales; la planta puede alcanzar un tamaño variable según la frecuencia de cosecha. Las hojas son de forma alargada ligeramente redondeada, estas despiden un aroma característico, lo que las convierte en un insumo para dar sabor a las comidas.¹⁷

¹⁷ Cultivo de orégano. Recuperado de <http://ecosiembra.blogspot.com/2012/06/cultivo-de-oregano.html>

Tabla20CosechaOrégano

	Temperatura	Se puede desarrollar desde 50 a 3400 msnm, es decir casi a nivel del mar hasta zonas altas. Temperaturas -5°C, afectan el cultivo de orégano
	Semillas por Ha	Entre 35 a 45cm entre surcos y de 30 a 35cm entre plantas.
	Riegos	Continuos en la parte inicial, posteriormente 2 veces por semana y después del primer mes, se regará semanalmente

Elaboración propia

2.1.4. Albahaca

La albahaca es una hierba aromática anual, originaria de India, con tallos rectos múltiples, hojas verde lustroso, dentadas y textura sedosa, que puede alcanzar 1m de altura. El cultivo de albahaca sólo puede hacerse por semillas, que pueden sembrarse en semilleros o macetas en invernaderos, a principios o mediados de la primavera. La albahaca necesita exposición directa al sol, pero en climas calurosos, necesita algo de sombra.¹⁸

Esta planta se beneficia cuando se cultiva en asociación con el tomate, el cual también se ve favorecido al tener a la albahaca cerca, por lo tanto es aconsejable plantarlos conjuntamente.¹⁹

¹⁸ Cultivo de albahaca. Recuperado de <http://www.jardinerialdigital.com/plantas/cultivo-de-albahaca.php>

¹⁹ Cómo cultivar albahaca orgánica. Recuperado de <http://www.innatia.com/s/c-huerta-organica/a-cultivo-de-albahaca-organica.html>

Tabla21CultivoAlbahaca

	Temperatura	Se de entre los 20 – 25°C con humedad y también tolera los climas más calurosos. No recomendable menos de 10°C
	Ciclo de Cultivo	Se puede cosechar todo el año. Sólo se cosecha por semillas. De 6 a 8 semanas se podría tener resultados.
	Riegos	Debe ser regada generosamente sin causar charcos.

Elaboración propia

2.1.5. Remolacha

La remolacha de mesa (también conocida como remolacha de huerto, nabo de sangre o remolacha roja) es un vegetal popular en los huertos de los Estados Unidos. Las hojas (cuello) de la remolacha son una fuente excelente de vitamina A y las raíces (remolachas) son una buena fuente de vitamina C. Las hojas se cocinan y son servidas frescas como verduras, mientras que las raíces o cabezas pueden ser conservadas en vinagre para ensaladas o cocinadas enteras, para después cortarse en rodajas o en trozos.²⁰

²⁰ El cultivo del pepino. Recuperado de <http://www.infoagro.com/hortalizas/pepino.htm>

Tabla22CultivoRemolacha

	Ciclo de cultivo	Su cosecha se da en un periodo de 2 a 3 meses. Se recomienda plantaciones por escala de 3 a 4 semanas de intervalo para tener el producto todo el año.
	Cosecha	60 días alcanza 1 ½ pulgadas de diámetro, factible para cocinar. Crecen hasta 3 pulgadas con humedad y espacio.
	Temperatura	La remolacha actúa y se desempeña en climas calurosos con abundante agua.
	Riegos	Es necesario asegurar la germinación y plantaciones posteriores con excelente calidad de riego de los cultivos.

Elaboración propia

2.1.6. Pepino

Tabla23CultivoPepino

	Temperatura	Oscilan entre 20 y 30°C. Por encima de los 30°C puede llegar afectar en los procesos de la planta. Día = 60 – 70 % de humedad Noche = 70 – 90 % de humedad
	Ciclo de cultivo	Este proceso toma alrededor de 55 a 60 días desde la floración hasta la cosecha del producto.
	Cosecha	Se debe cortar el fruto con tijeras en lugar de arrancarlos.
	Riego	En cultivo hidropónico el riego está automatizado y existen distintos sistemas para determinar las necesidades de riego del cultivo. El tiempo y el volumen de riego dependerán de las características físicas del sustrato.

Elaboración propia

2.2. Marco legal

Como bien hemos visto, la economía solidaria es un movimiento social, económico que permite mejorar el nivel de vida de las personas, como herramienta fundamental para llegar a cumplir dicho objetivo se basa en el cooperativismo, las asociaciones, mutuales, etc. Gracias a ellas permite a las organizaciones obtener un perfeccionamiento para construir una sólida cooperación fundamentada en sus valores y principios como: la solidaridad, la equidad, la justicia, transparencia, democracia, responsabilidad, honestidad y lealtad.

Desde siglos pasados este tipo de organizaciones necesitó de organismos que intervinieran o que pusieran pautas para de esta manera poder proteger a todos sus miembros. Como no podría ser de otra manera en la actualidad también se encuentran protegidas por la ley.

En nuestro país la economía solidaria dispone de una ley llamada “Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria” con sus respectivos reglamentos. Esta ley define a la economía popular y solidaria como:

“La economía popular y solidaria es la forma de organización económica donde sus integrantes, individual o colectivamente desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”

En el gobierno del Sr. Presidente de la República Rafael Correa Delgado quien presiden su mandato desde el 15 de enero del 2007 cumplimiento con la disposición constitucional que manda en su Art. 309 que el sistema financiero nacional se compone también del popular y solidario, trabajó en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su respectivo Reglamento. Esta ley tiende a reconocer, fomentar y fortalecer ese

sector económico y establecer un marco jurídico para quienes lo integran; Esta organización se basa en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir²¹. Además se creó un reglamento para determinar la igualdad de sus actores y fijación de excepcionalidades aún en cooperativas de una misma clase, como las de ahorro y crédito y de transporte.

La forma de organización en la cual deseamos implementar nuestro proyecto se basa en la forma cooperativista, En la sección 3 Art. 21 el reglamento define al sector cooperativo como:

“Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.”

Su conformación jurídica de acuerdo a la Ley de Cooperativas, está dada en cuatro grandes grupos: de producción, de consumo, de crédito y de servicio.

Las Cooperativas de consumo y servicio están bajo el control del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), a través de la Dirección Nacional de Cooperativas; las de crédito caen bajo la potestad de la Superintendencia de Bancos y Seguros; y, las de producción especialmente agropecuaria tienen el control del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP).

²¹ Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria – Ministerio Coordinador de desarrollo Social. Recuperado de: <http://www.desarrollosocial.gob.ec/index.php/programas-emblematicos>

Como nuestro proyecto se basa en la Agricultura urbana nuestra cooperativa será de producción. Estas son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles.

Con esta cooperativa de producción evitaríamos los intermediarios que en ciertas ocasiones crean especulación en los precios encareciendo los alimentos. Nosotros implementaríamos un centro de acopio y con ello puntos de ventas alrededor de él para poder ofrecer los alimentos a un mejor precio, mejor calidad creando precisamente lo que se conoce como cooperativa de consumo, igualmente si los agricultores son víctimas de las maniobras monopolistas, se unen, forman cooperativas agrarias y comercializan e industrializan por sí mismo su producción, obteniendo también mejores precios y condiciones de pago.

Como medida de protección el gobierno nacional también ha implementado normas y regulaciones para la vigilancia de precios en el registro oficial N° 633 en la que se somete a Régimen de Libertad Vigilada de Precios a: fertilizantes, agroquímicos, balanceados, semillas y demás insumos agropecuarios que se importen, fabriquen, distribuyan y/o comercializan en territorio nacional. Decretado el 24 de enero del 2011 de esta manera se controlaría los insumos agropecuarios vitales para nuestro proyecto.

En estos últimos años el Gobierno nacional ha implementado políticas y regulaciones para respaldar y apoyar la producción nacional.

Como hemos mencionado anteriormente la regulación de una ley de economía popular y solidaria es uno de estos cambios. Otros de las acciones que ha puesto en marcha es la creación de Ferias Inversas.

Las ferias inversas tienen con finalidad impulsar el desarrollo de las Pymes, el sector artesanal y los emprendedores ecuatorianos tratando de incluirlos en

cadena de valor productivas con la finalidad de reducir costos de producción y mejorar la competitividad del sector y evitar las importaciones.

La última feria inversa se desarrolló en la ciudad de Guayaquil del 30 de agosto al 1 de septiembre en el centro de Convenciones con el objetivo de generar una actividad que incentive el intercambio y la complementación entre los distintos actores económicos nacionales, tanto públicos como privados.

Es una feria inversa porque es para comprar, no para vender. Asistirán importantes empresas de todo el país que buscarán comprar una gran diversidad de materia prima, partes, piezas, insumos, productos y servicios, que permitirán que artesanos, micros, pequeños y medianos empresarios se conviertan en sus proveedores.

El Ing. Henry Kronfle Kozhaya, Presidente de AILA – Asociación de Industriales Latinoamericanos y Presidente de la Cámara de Industrias de Guayaquil, se refirió sobre las alianzas público-privadas que promueven la Responsabilidad Social Empresarial (RSE)²²; económico, junto con la competitividad sostenible que es la que genera productividad además, manifestó que la RSE hace posible que el crecimiento económico se torne en desarrollo.

Verónica Sión titular del Ministerio de Industrias y Productividad, señaló que el desarrollo de las ferias inversas es una muestra de la aplicación de políticas públicas. “La política de desarrollo industrial que promueve el Gobierno inicia por los pequeños empresarios y rebasó las expectativas, porque al concluir la primera rueda se cerraron negocios por \$ 4 millones”.

Estas ferias se desarrollan por etapas: La primera etapa consiste en reunir a grandes comerciantes con pequeños y medianos productores de artículos que normalmente se importan para que expongan los productos y requerimientos que desean comprar en Ecuador.

En la segunda etapa, el productor presentará productos en base a los requerimientos que recibió en la etapa anterior, buscando convertirse en un nuevo proveedor de los grupos comerciantes para de esta manera poder crear alianzas²³.

²³ Boletín de Prensa CSR Américas 2012 - IX Conferencia sobre Responsabilidad Social Empresarial en las Américas 23 de mayo de 2012

3. PRESENTACIÓN ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

3.1. Resumen Ejecutivo

3.1.1. Nombre de la empresa

Nosotros no crearemos una empresa lo que sí crearemos es una asociación denominada “Mi Huerto” y su eslogan será “Cosechando un futuro Mejor”. En base a nuestro proyecto queremos crear un vínculo entre la comunidad y el mundo empresarial. Queremos dar el primer paso, en cambiar paradigmas que aquejan a la población más vulnerable que se encuentran en zonas urbanas marginales de nuestra ciudad, deseamos poder contribuir al desarrollo de la comunidad en aspectos sociales, culturales, ambientales y económicos.

Amparados en el ámbito legal y de acuerdo a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria²⁴ del 2012 la Constitución de la República del Ecuador reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.²⁵

Dentro de las organizaciones que integran la economía popular y solidaria están todas las organizaciones de los sectores comunitarios, asociativos y cooperativistas y las unidades económicas y populares²⁶

²⁴ La economía popular y solidaria según el ministerio coordinador de desarrollo social a través de la ley orgánica de EPS, es la forma de organización económica donde sus integrantes, individual o colectivamente desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

²⁵ Art. 5 del Reglamento a la Ley EPS.

²⁶ Art. 6 del Reglamento a la Ley EPS.

3.1.1.1. Logo y eslogan

A continuación presentaremos nuestro logo y el eslogan que nos identificará como proyecto y como marca.

Tabla24 Logo



El sector en la cual nuestro proyecto estará inmerso es el asociativo. La ley antes mencionada define a este sector como: “El conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, autoabastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajos los principios de la Ley”.

Para poder constituir nuestra asociación necesitamos seguir los siguientes requisitos:

Las asociaciones EPS presentarán como requisito, los siguientes documentos:

1. Solicitud de constitución;
2. Reserva de denominación;
3. Acta constitutiva, suscrita por un mínimo de diez asociados fundadores;
4. Lista de fundadores, incluyendo, nombres, apellidos, ocupación, número de cédula, aporte inicial y firma;
5. Estatuto social, en dos ejemplares; y,
6. Certificado de depósito del aporte del capital social inicial, por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, efectuado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito²⁷.

²⁷ Constitución de una asociación según la LEPS aprobada el 13 de Abril del 2011 y vigente desde el mes de mayo del mismo año

3.1.2. Propuesta de Valor

El proyecto Huertos Urbanos tendrá como producto principal huertos elaborados con caña guadua en la que se implementarán dos camas puestas en forma vertical. El huerto tendrá 1.40 metros de alto x 1.50 metros de ancho, de profundidad tendrá 1 metro. Cada cama tendrá una dimensión de 0.30 cm de alto con una separación entre cama y cama de 0.60 cm.

El huerto se vería de esta manera:

Ilustración8DiseñodelHuerto



Elaboración: El autor

Los productos que en el huerto cosecharemos serán dotados de nutrientes además de una alta calidad en el producto serán orgánicos ya que contaremos con semillas certificadas y además el uso de insecticidas o químicos serán limitados.

3.1.3. Modelo de Auto Gestión

Gracias al aporte de las familias al proyecto “Huertos Urbanos” tendremos la capacidad de poder producir alimentos en mayor cantidad, variedad y calidad. Con todo esto podremos dedicarnos a la comercialización, distribución, entrega y venta de los productos cosechados.

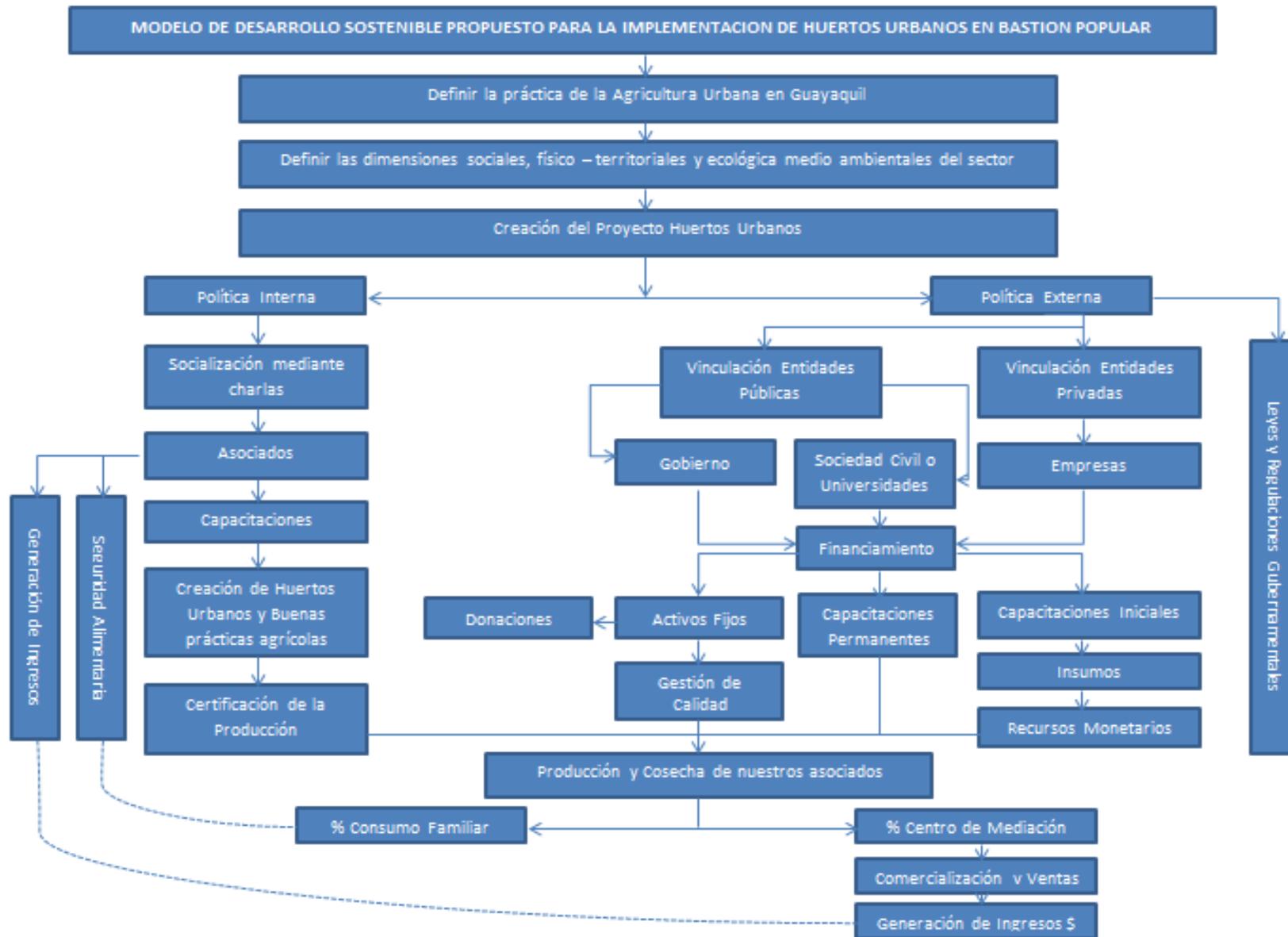
Nuestro activo estratégico diferenciador será la forma en la que podamos involucrar a las personas, la capacitación continua en las formas de cultivos, cuidados y producción de los alimentos en los huertos y por último nuestro centro de mediación que será el lugar en común para el desarrollo de las capacitaciones, seguimiento, recepción y distribución de los alimentos cosechados.

Una de las formas para la obtención de recursos será vender publicidad tanto para las empresas privadas que nos aportarán con insumos, financiamiento, etc., y con nuestros colaboradores que serán las familias que apliquen y desarrollen nuestro servicio.

Nosotros buscamos tener un impacto tanto en las personas naturales como jurídicas para que lleguen a formar parte de nuestra cadena de valor en un futuro, y así fortalecer nuestro proyecto en el tiempo y poder expandirlo a otras zonas en el territorio nacional. El método cluster para la optimización de todos los recursos necesarios para el proyecto sería de gran ayuda en el tiempo.

Al tener este impacto en la comunidad, podremos generar esos recursos antes mencionados y poder sacar adelante nuestro proyecto. Muchas de las empresas privadas buscan quedar bien ante la comunidad, mostrando la Responsabilidad Social Empresarial que generan, y es ahí donde nuestra empresa se beneficiará otorgando un reconocimiento a las empresas que participen con nosotros. Por otro lado, al generar el impacto, muchas familias de recursos socioeconómicos medio-bajo querrán formar parte de este cambio y ponerlos en práctica en sus zonas de asentamiento. De esta forma, nuestra idea de negocio se verá solidificada y será parte primordial de nuestro activo estratégico que

se enfoca en el compromiso que se obtenga tanto con nuestros colaboradores (familias), y asociados(empresas privadas)



3.2. Tipo de empresa

Nuestro tipo de empresa como ya lo mencionamos anteriormente se constituirá como una Asociación. Esta será una institución de carácter privado sin fines de lucro ya que esta será una asociación de pequeños agricultores legalmente reconocida. Sus bienes e ingresos se destinan a fines específicos.

Según el Ministerio de Inclusión económica y social (MIES), son corporaciones de primer grado aquellas que agrupan a personas naturales con un mínimo de cinco miembros fundadores con un fin delimitado, tales como: Asociaciones, clubes, Comités, colegios profesionales y centros. Además, define que la naturaleza jurídica de las corporaciones de 1er. Grado es la Asociación que promueven o buscan el bien común de sus asociados.

Las asociaciones son organizaciones no vecinales cuyos miembros desarrollan una actividad en común.

La constitución de nuestra asociación como una organización de la economía popular y solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la Ley EPS.

De acuerdo a esta ley el artículo 11 indica lo siguiente:

“Registro Público.- El Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social, será el responsable del Registro Público de las personas y organizaciones, sujetas a la Ley, que se llevará en forma numérica y secuencial. Los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos se registrarán presentando una declaración suscrita por el titular de la unidad, en la que conste el tipo de actividad, los nombres y apellidos de los integrantes y copia de la cédula. Los emprendimientos unipersonales, familiares o domésticos, cuyos titulares sean ciudadanos en situación de movilidad, deberán presentar, además, el pasaporte y el documento que acredite el estatus migratorio, cuando sea procedente. Los comerciantes minoristas y artesanos se registrarán presentando el documento que acredite el cumplimiento de las condiciones previstas en la Ley”

Según la ley orgánica de régimen tributario interno este tipo de asociaciones están exentos del impuesto a la renta, siempre que las utilidades obtenidas sean reinvertidas en la propia organización. Además, cuando una misma organización genere, durante un mismo ejercicio impositivo, utilidades y excedentes, podrá acogerse a esta exoneración, únicamente cuando su contabilidad permita diferenciar inequívocamente los ingresos y los costos y gastos relacionados con las utilidades y con los excedentes.

Los requisitos se los anexará al final del proyecto para su verificación.

3.3. Accionistas

En el Capítulo III de la Ley EPS nos muestra la estructura interna de las organizaciones del sector Asociativo las cuales se detallaran a continuación:

“Con respecto al órgano de gobierno estará integrado por todos los asociados, los cuales se reunirán, ordinariamente, mínimo una vez al año y cuantas veces sea necesario. Sus decisiones serán obligatorias, para los órganos directivos, de control, administrador y la totalidad de sus integrantes.

Sobre el capital social.- estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación”.

A continuación se detalla el artículo 19 del estatuto social de una corporación de primer grado asociaciones:

Art. 19.- Ingresos de instituciones de carácter privado sin fines de lucro.- No estarán sujetos al Impuesto a la Renta los ingresos de las instituciones de carácter

privado sin fines de lucro legalmente constituidas, de: culto religioso; beneficencia; promoción y desarrollo de la mujer, el niño y la familia; cultura; arte; educación; investigación; salud; deportivas; profesionales; gremiales; clasistas; partidos políticos; los de las comunas, pueblos indígenas, cooperativas, uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas y demás asociaciones de campesinos y pequeños agricultores, legalmente reconocidas, en la parte que no sean distribuidos, siempre que sus bienes e ingresos se destinen a sus fines específicos y cumplan con los deberes formales contemplados en el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno, este Reglamento y demás Leyes y Reglamentos de la República; debiendo constituirse sus ingresos con aportaciones o donaciones en un porcentaje mayor o igual a los establecidos en la siguiente tabla:

<i>INGRESOS ANUALES EN DOLARES</i>	<i>% INGRESOS POR DONACIONES Y APORTES SOBRE INGRESOS</i>
<i>De 0 a 50.000</i>	<i>5%</i>
<i>De 50.001 a 500.000</i>	<i>10%</i>
<i>De 500,001 en adelante</i>	<i>15%</i>

Las donaciones provendrán de aportes o legados en dinero o en especie, como bienes y trabajo voluntario, provenientes de los miembros, fundadores u otros, como los de cooperación no reembolsable, y de la contraprestación de servicios.

3.4. La administración

Con respecto a la Administración, la ley estipula lo siguiente:

“La administración o dirección será electo por el órgano de gobierno y estará integrada por un mínimo de tres y máximo de cinco asociados, quienes se reunirán ordinariamente, cuando menos, una vez cada trimestre y, extraordinariamente, cuantas veces sea necesario, previa convocatoria efectuada por el presidente, señalando el orden del día a tratarse.

El administrador será elegido por los asociados y será el representante legal de la asociación. Será responsable de cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emanadas de los órganos de gobierno, directivo y de control de la asociación EPS.

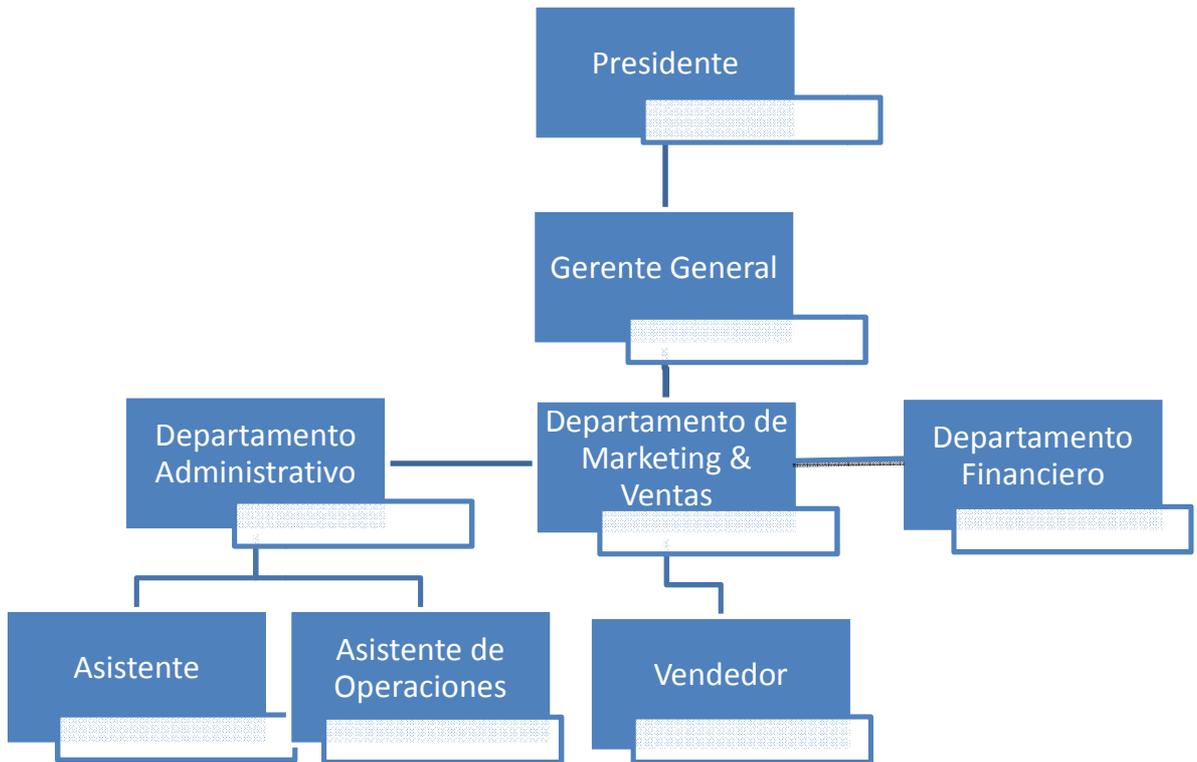
Este deberá presentar un informe administrativo y los estados financieros semestrales para consideración de los órganos de gobierno y control.

El Administrador de la asociación EPS, está obligado a entregar a los asociados en cualquier momento la información que esté a su cargo y que se le requiera.

El número de vocales y el período de duración de los órganos directivos y de control, así como sus atribuciones y deberes al igual que las funciones del administrador constarán en el estatuto social de la asociación”.

3.5. Organigrama

Tabla 25 Organigrama de la Asociación



Elaboración Propia

3.6. Beneficios y Responsabilidades.

Tenemos varios beneficios dentro de la asociación los cuales mencionaremos a continuación:

- Garantizar la seguridad alimentaria de las familias que la integran.
- Fomentar el cooperativismo dentro de la población.
- Promover el trueque de productos cosechados a través del centro de mediación.
- Recibirán una remuneración salarial de \$500 más los beneficios de ley todos los accionistas del proyecto.
- Participar en ferias inversas y bio-ferias para promover nuestra asociación y captar las fuentes de financiamiento.
- Capacitación y asesoría técnica para la cosecha de productos.
- A los asociados no recibirán remuneración básica en el primer año del proyecto. Luego del año en caso de obtener utilidades se las reinvertirá en el proyecto y se estudiará la entrega de remuneración salarial.
- Los capacitadores y gestores de calidad recibirán un incentivo económico gracias a la participación permanente en el proyecto.

3.7. Plan estratégico

A continuación mostraremos el FODA de nuestra organización:

Tabla 26 Plan estratégico Fortalezas y oportunidades

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Proveer de comida saludable• Reducidos costos de elaboración• Bajo costo de materia prima• Costos de transportes inexistentes o bajos• Proximidad a los mercados y clientes.• Alimentos de calidad y excelente sabor• Ofrecer capacitación y ayuda técnica permanente.• Promover la practica de agricultura urbana en el país.	<ul style="list-style-type: none">• Crear nuevos productos con un valor agregado diferente a los demás• Posibilidad de expandir el proyecto• Crear una nueva red de distribución• Participación en ferias para promover el proyecto y mejorarlo• Uso de residuos urbanos para compost• Aumento de la demanda de productos

Elaboración: El autor

Tabla 27 Plan Estratégico Debilidades y Amenazas

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Poca participación en el proyecto• desconocimiento y desinterés de la población• La desconfianza• Desconocimiento o desinterés por productos orgánicos• Dificultades en el flujo de caja	<ul style="list-style-type: none">• Inestabilidad política• La incertidumbre por la implementación de nuevas políticas gubernamentales• Competencia ardua con precios bajos• Cambian necesidades y deseos de los consumidores.• Costos administrativos.

Elaboración: El autor

3.8. Plan estratégico: misión visión y objetivos estratégicos.

3.8.1. Misión

Desarrollar las zonas urbanas de escasos recursos del Ecuador ofreciendo servicio técnico y capacitaciones en el sector agrícola contribuyendo con la seguridad alimentaria de la comunidad, brindando fuentes de ingreso, y satisfaciendo las necesidades comunes, y aspiraciones económicas o sociales.

3.8.2. Visión

Ser la empresa líder en la implementación de Huertos Urbanos en zonas de nivel socioeconómico medio-bajo del Ecuador en los próximos 5 años, comprometiéndose con el desarrollo de todos los involucrados en nuestra cadena de valor.

3.8.3. Objetivos

3.8.3.1. General

- Generar un modelo de auto gestión que vincule a las familias del sector del Barrio Bastión Popular para la implementación de un sistema de producción agrícola en base a huertos urbanos para contribuir en la seguridad alimentaria y la generación de fuentes de ingresos.

3.8.3.2. Específicos

- **Indagar en las necesidades de la comunidad**
- **Determinar la capacidad de adhesión que tienen las familias hacia el proyecto.**
- Promover un sistema integrado de capacitaciones brindando constantemente charlas informativas sobre nuestra empresa y los servicios que se promoverán en los alrededores de estas zonas urbano

marginales para la captación de nuevos participantes en nuestra cadena de valor.

- Demostrar la viabilidad del proyecto tanto a los asociados como a los interesados y que obtendrían del proyecto.
- Enfocarnos en cosechar productos de calidad y que brinden seguridad alimentaria a la sociedad en general.
- Crear un vínculo entre la sociedad civil, el gobierno y las empresas privadas y de esta manera diversificar el riesgo en caso de problemas que se den en el país. Motivar la inversión pública y privada en el proyecto.

3.9. Gastos Administrativos

Dentro de los costos o gastos administrativos tendremos un director de proyecto y otro de campo que se encargarán de la ejecución del proyecto, tendremos también los gastos de la secretaria encargada de la recepción de los visitantes a las instalaciones y del chofer que será el destinado a la movilización y despacho de los productos.

Tabla 28 Gastos Administrativos

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	Director 1	400,00	33,33	24,33	16,67	45,40	519,73	6.236,76
2	Director 2	400,00	33,33	24,33	16,67	45,40	519,73	6.236,76
3	Secretaria	310,00	25,83	24,33	12,92	35,19	408,27	4.899,24
4	Chofer	310,00	25,83	24,33	12,92	35,19	408,27	4.899,24
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS							1.856,00	22.272,00

Elaboración: El autor

4. ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

4.1. Diseño o descripción del producto o servicio

Nuestro proyecto va a buscar satisfacer un servicio dentro de la sociedad guayaquileña, en específico, trabajando en conjunto con los ciudadanos del sector Bastión Popular en lo que concierne a los huertos urbanos, su siembra y cosecha y la distribución de los productos obtenidos. Para esto hemos forjado diversas alianzas con empresas del sector privado para la obtención de materias primas para la elaboración de las macetas, sistemas de riego.

Además de contar con el apoyo de empresas del sector agrícola que nos proveen con insumos necesarios para el ciclo de cultivo de los productos a cosechar. De esta forma, hemos generado el servicio principal que está orientada a la empresa.

Luego de dotar con lo necesario a nuestros asociados, se generará como sub-producto la implementación de capacitaciones en lo que se refiere a agricultura y como ser personas productiva. Para esto, establecimos un convenio con alumnos de universidades agrarias para que las impartan con el fin de fomentar un nuevo concepto de pasantías en las que la sociedad sea la beneficiada, la cual las llamaremos Pasantías Sociales. Dentro de este concepto de pasantías, los alumnos brindarán sus conocimientos en agricultura.

Una vez que nuestros asociados estén dotados de materias primas, insumos y la información necesaria para cosechar los productos, tendrán a su disposición un centro de mediación dónde se almacenará los productos cosechados para su posterior intercambio entre las familias y con los excedentes se los negociará en ferias inversas, bioferias, entre otras, con el fin de obtener recursos monetarios para solventar los pagos mensuales de los trabajadores del centro de mediación y compra de nuevos insumos.

A parte de ser un centro de mediación, será un centro de venta de insumos para nuestros asociados, ya que, gracias a las alianzas establecidas anteriormente descritas, nos permitirán ofrecerlos con un bajo coste y accesibles a su economía.

Como ya sabemos nuestros productos principales serán los alimentos cosechados a través de los huertos urbanos complementando la 2da fase del proyecto tenemos la implementación de un centro de acopio para el almacena, distribución y procesamiento de los productos. El objetivo de este centro de acopio es poder seleccionar los productos de buena calidad para que pueda ser distribuido a los diversos puntos de venta y de esta manera poder llegar al mercado ofreciendo calidad y cantidad al precio justo.

Para poder desarrollar nuestra idea de producto hemos decidido dividir por etapas nuestro proyecto, con la finalidad de alcanzar todos nuestros objetivos propuestos.

A continuación explicaremos más detalladamente todas las etapas de nuestro proyecto.

4.1.1.1. Etapas del Proyecto.

4.1.1.1.1. Primera Etapa

A la primera etapa la llamaremos etapa de inserción, de socialización. En esta etapa nos involucraremos más con la comunidad visitando a cada una de las familias para saber un poco más sobre la forma de pensar, sus deseos, sus necesidades para de esta manera poder llegar a ellas y poder recordarles o impartirles nuevos conocimientos sobre la agricultura urbana, la horticultura²⁸ que es el campo en la que nos desenvolveremos.

Mediante estudios y programas antes realizados dentro y fuera del Ecuador en el campo de la AU se ha demostrado que las mujeres, niños, jóvenes y personas adultos mayores son los mas interesados que generan una mayor participación y desenvolvimiento en los huertos familiares. Además, las madres de familia son las encargadas de las compras del hogar y por ende tienen el conocimiento en los tipos de productos que se requieren para la preparación de los alimentos. Por esta razón, nos dirigiremos con mayor énfasis a ellas para así poder vincularnos con la familia de una mejor manera.

Esta primera etapa tendrá una duración de 3 meses. El primer mes nos encargaremos de estudiar a la comunidad objetiva y tratar de involucrar a la mayor cantidad de familias para poder pasar a la segunda fase con éxito. En el segundo mes procederemos a impartir charlas, conferencias entre otras relacionadas al proyecto y darles a conocer los objetivos que deseamos alcanzar al corto, mediano y largo plazo. Además, en este periodo dotara de ejemplos y vivencias reales en cuanto a trabajo comunitario ha sobresalido en el ámbito empresarial

²⁸ Rama de la agronomía, es una actividad económica cuyos objetivos consisten en obtener mayor rentabilidad posible de una determinada producción.

como lo es el grupo Salinas, los helados Salcedo y demás agrupaciones que han sido modelos a seguir para este tipo de prácticas.

Ilustración9Capacitaciones



Fuente: Charla dirigida a la comunidad de Durán por el Gobierno Provincial del Guayas,
Departamento de Producción y Desarrollo.

En el último mes se pondrá en marcha las capacitaciones teórico-práctico con la comunidad las cuales se las desarrollarán dentro de un espacio proporcionado por la organización del sector. En estas capacitaciones se darán a conocer en primer lugar los materiales necesarios para el cultivo y la construcción de la cajonera o camas altas, también se especificarán los productos a cosechar y los debidos procesos a seguir para alcanzar un cultivo orgánico y de fácil desarrollo.

Ilustración 10



Ilustración 11



Ilustración 12

Fuente: Gobierno Provincial del Guayas, Departamento de Producción y Desarrollo y Consuagrie
S.A. Consultoría agrícola especializada.

En esta etapa involucraremos al sector público sean estos el gobierno provincial o la Municipalidad como entes de apoyo para impartir las capacitaciones.

4.1.1.1.2. Segunda Etapa

Una vez concluida la primera etapa, se procederá a la puesta en marcha del huerto familiar con un seguimiento continuo durante el periodo productivo. Para esta fase trabajaremos en conjunto con la sociedad civil como universidades agrícolas, colegios de ingenieros agrónomos y demás entes involucrados en la agricultura con el objetivo de brindar el apoyo necesario que las familias necesitarían dentro de este periodo.

Cada huerto tendrá un cultivo principal como lo es el tomate, pimiento entre otros que se caracterizan por tener mayor tiempo para la obtención del fruto; sin embargo, también existirán productos con una duración de un mes los cuales ya podrían ser consumidos. Para tener una gama de productos cosechados a cada familia se le asignará cierto tipo de cultivo de esta manera a cada una se les dotará productos variados para aportar con la correcta alimentación y seguridad alimentaria; además, nos beneficiará para la puesta en marcha de la tercera y última etapa con lo que a producción en escala se refiere. Otro aspecto importante por el cual hemos decidido diversificar la producción, es para no desmotivar a las personas en el caso que uno de los productos cultivos no diera frutos, y también para la rotación y protección de los huertos en contra de las plagas ya que de esta forma se las combate naturalmente evitando el uso de productos químicos.

Esta etapa tendrá una duración aproximada de 6 a 8 meses, ya que se desarrollarán 2 ciclos de cosecha por familia para que ellos mismos se den cuenta que la factibilidad de este proyecto es a largo plazo.

Ilustración13ProductosCosechados



Fuente: Productos elaborados en el Gobierno Provincial del Guayas, Departamento de Producción y Desarrollo.

4.1.1.1.3. Tercera Etapa

Este ciclo es considerado como un valor agregado que se le da a éste tipo de servicio, puesto que integra lo social con lo empresarial. En la etapa anterior se desarrollaron 2 ciclos de cultivos para poder demostrar el tiempo que se necesita para obtener frutos y a su vez definir la producción que se puede obtener del huerto.

En base a esto las personas tendrán la necesidad de vender los excedentes que se generen, puesto que ya tienen conocimiento de cuantos productos necesitan por mes para su alimentación. Es aquí en la que nosotros implementaremos la creación de un centro de acopio y distribución de los productos para poder ser comercializados.

Además, a futuro se espera transformar la materia prima y realizar productos elaborados como conservas, pastas, etc. que nos darán a conocer. Por otra parte, se fomentará el turismo en el sector ya que varias personas se interesarían en poder desarrollar este tipo de programas en otros sectores, también las empresas privadas desearán involucrarse y hacernos parte de su

cadena de valor como negocios inclusivos o poder desarrollar la responsabilidad social empresarial en este campo.

El objetivo que tiene el centro de mediación es acumular la producción asociativa de la comunidad para poder ser expendidas en canastas que contengan diversas hortalizas a nichos pocos desarrollados como pequeños restaurantes, urbanizaciones privadas, entre otros. De esta manera, le estamos brindando una vía rápida para el expendio de sus productos, y así abolir los intermediarios que en muchos de los casos influyen en el precio del producto. Además, buscaremos preservar la sustentabilidad y sostenibilidad del proyecto en el tiempo.

Ilustración 14 Fases del Proyecto

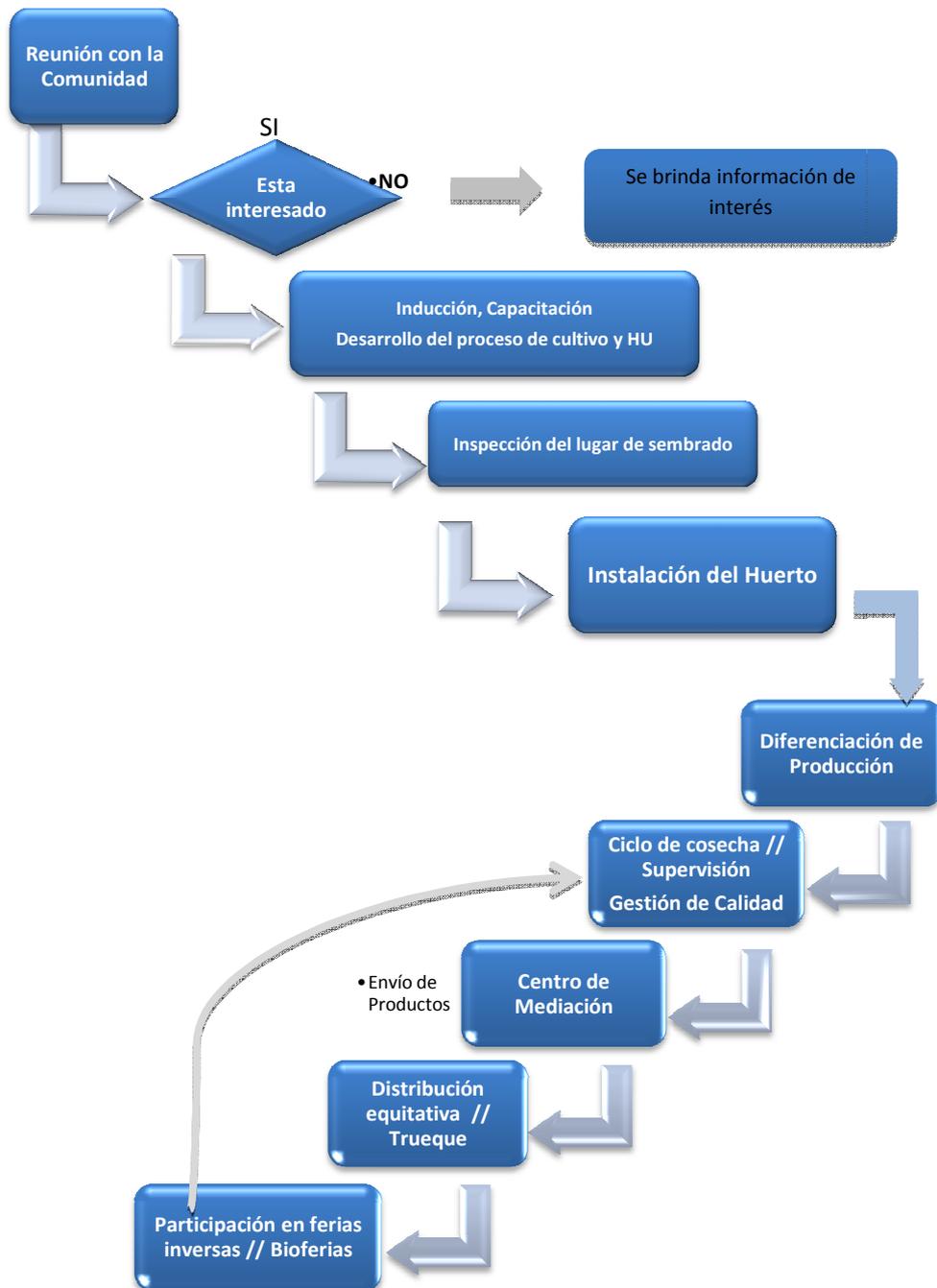


Elaboración Propia

Como parte estratégica en la sostenibilidad del proyecto, se demostrará las diversas formas para incentivar a nuestros asociados a vincularse y a promover el mismo.

4.2. Proceso de Producción

Tabla 29 Flujo grama Proceso de producción



Elaboración: El autor

4.3. Ubicación del Proyecto

Hemos optado por tener nuestro centro de mediación en un punto cercano a las familias que desarrollan los huertos urbanos para de esta manera poder abaratar los costos de transportación. Uno de los posibles espacios para poder desarrollar este centro en el inicio será una escuela del sector.

La ubicación del centro de mediación se complementa en dos partes:

4.3.1. Macro localización

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil

Distrito: Bastión Popular

Población: 95 mil habitantes – 18500 familias.

Vías: km 7.5 vía Daule

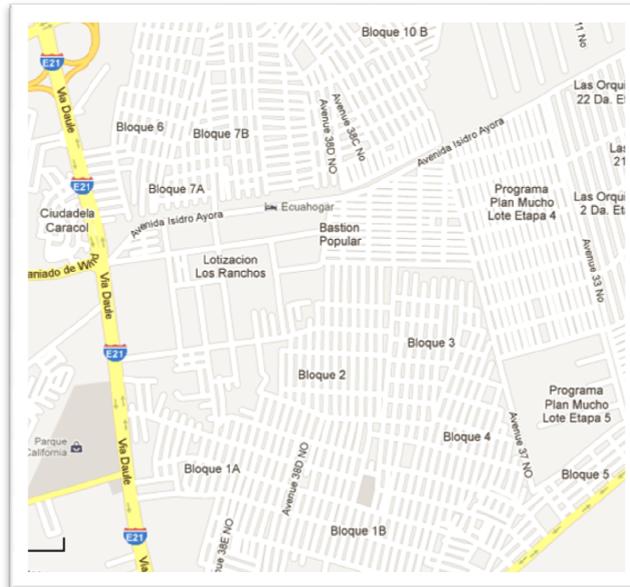
Servicios: Agua corriente, Luz, Alumbrado, Pavimento, Instalaciones eléctricas trifásicas.

Ilustración15Mapadel Ecuador



4.3.2. Micro localización:

Ilustración16 Micro localización



Fuente: Google Maps

El centro de mediación se lo ubicará en el Bloque 2 de Bastión Popular, el cual cuenta con una variedad de establecimientos educativos que serán de gran ayuda para fomentar la AU en la sociedad empezando por los niños.

En estos centros educativos se construirán huertos para que los jóvenes desarrollen estas habilidades agrícolas y a su vez pueden tener alimentos sanos que puedan ser consumidos.

A partir del segundo-tercer año del proyecto, luego de haber obtenido grandes resultados a lo que a cosecha, producción y venta se refiere optaremos por financiar la adquisición de un terreno propio.

Este terreno contará con tres frentes, uno de ellos hacia un corredor comercial. Tiene 5.364,40m² de terreno y 4.598,52m² de construcción perfectamente distribuidos de la siguiente manera:

- 3693,60 m² en galpones.
- 857,38 m² en dos edificaciones para oficinas.
- 47, 54 m² en garitas de control: una ubicada en el frente de la propiedad que controla la entrada y salida de vehículos y personas, y la otra en el área de bodegas que controla el área de carga y descarga.
- 928,16m² en parqueos para vehículos.

Adicionalmente, cuenta con cerramiento frontal con rejas, cerramiento lateral de mampostería, cerramiento de valla galvanizada, cisterna, cuarto de bomba

Área de terreno: 5.364,40m²

Área de construcción: 4.598,52m²

Los materiales necesarios para su edificación estarán a cargo de empresas como MASISA S.A. que están orientadas a la ayuda y desarrollo de proyectos sociales.

La construcción se la llevará a cabo con el personal del mismo sector para que haya ese carácter social que estamos buscando y abaratar los costos de mano de obra.

4.4. Determinación de la capacidad del centro de mediación.

Para determinar la producción en escala, cada huerto familiar cosecha 12.27kg es decir 27 libras aproximadamente en un escenario positivista y 18.18 libras en un escenario pesimista debido a que se pueden presentar cierto tipo de problemas como lo son las plagas, la no producción entre otros.

A continuación mostraremos la capacidad de producción desde el primer año del proyecto hasta el 5to año de gestión incrementando en un 5% mensual la participación de nuevas familias con lo que la producción aumentará.

- **Primer Escenario (Positivista)**

Tabla 30 Producción y Venta

6.1.5 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

(en unidades)

AÑO 2011	
Canal de ventas 1	3,159.00
	-
TOTAL PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	3,159.00

Elaboración: El autor

PROYECCIÓN GENERAL DE PRODUCCIÓN Y VENTAS (AÑO)

(en unidades)

Meses	OFERTA DEL PROYECTO
Junio	253.00
Julio	258.00
Agosto	271.00
Septiembre	265.00
Octubre	274.00
Noviembre	253.00
Diciembre	253.00
Enero	271.00
Febrero	260.00
Marzo	265.00
Abril	262.00
Mayo	274.00
Total anual	3,159.00

Elaboración: El autor

Vta. Proyectada mensual por punto de venta **230** Unids.

4.5. Diseño de la planta

La planta o centro de acopio estará distribuido por parte administrativa y parte de logística. En la primera sección tendremos los distintos departamentos, recepción, sala de reuniones, presidencia para poder recibir a todas las personas que deseen información sobre nuestro proyecto. En la segunda sección tendremos netamente la parte de recepción y distribución de los productos, además tendremos una sección para la venta, elaboración de canastas y venta de insumos para la comunidad.

Ilustración 17 Diseño del centro de mediación



Ilustración 18 Diseño de la planta



Elaboración: El autor

4.6. Escogencia de la tecnología del producto

Para el desarrollo de nuestro proyecto hemos desarrollado una extensa investigación sobre las formas de cultivo, los sistemas que hay que utilizarse, los costos de instalación y materia prima. Resultados de esta investigación se obtuvieron 6 opciones las cuales se las mostraremos a continuación:

Tabla31Tecnología del Proyecto

<p>OPCION #1 PALETS RECICLADOS</p>	<p>OPCION #2 CAÑA DE BAMBU</p>
	
<p>OPCION #3 MESAS DE CULTIVO</p>	<p>OPCION#4 CAJONERA</p>
	
<p>OPCION#5 JARDINERA RECTANGULAR MADERA</p>	<p>OPCION#6 JARDINERA RECTANGULAR PLASTICA</p>
	

Elaboración: El autor

Luego de estudiar estas opciones escogimos la opción número 2 que es la creación de huertos con caña de bambú por los siguientes motivos:

4.6.1. Costos reducidos de fabricación

Podríamos utilizar macetas plásticas que tienen un costo entre los \$9 y \$12 por unidad, pero necesitamos aprovechar al máximo lo que nos proporciona la naturaleza. Además de ser natural, es más económico ya que la caña guadua tiene un costo entre \$1.50 y \$3 con una longitud de seis metros.

4.6.2. Duración del material.

En comparación a los maceteros de material plástico estos con el tiempo, la humedad, el sol tienen a desquebrajarse ocasionando remplazarlas periódicamente. Por lo contrario, a la caña guadua se la puede tratar y cuidar para obtener una duración hasta de 2 años según lo mencionó el Ing. Carlos Vargas²⁹ en la entrevista realizada en el Centro Poli funcional ZUMAR de la M. I. Municipalidad de Guayaquil.

4.6.3. Abundante en nuestro país

El bambú es considerado una planta de fácil reproducción por lo cual los agricultores las cultivan en sus fincas para generar productos terminados en gran cantidad y variedad. El bambú es un material caracterizado por la fortaleza de su fibra, también llamado acero vegetal. Se cultiva en la región costa como: el empalme, Manabí, Santo Domingo de los Tsachilas.

²⁹ Ing. Carlos Vargas es el técnico en la parte de Huertos Urbanos en el Centro Polifuncional ZUMAR de la M. I. Municipalidad de Guayaquil.

4.6.4. Es natural y no utilizamos materiales plásticos.

Si bien es cierto en el gráfico se puede observar un solo huerto de forma vertical sobre el suelo. En nuestro caso vamos a desarrollar estos tipos de huertos de forma vertical para optimizar el espacio de los hogares. Además, desarrollaremos un sistema de riego ahorrativo y fácil de implementar por las familias a través de tarrinas o envases que tengan orificios pequeños en la base.

4.7. Vida útil del proyecto

La duración de este proyecto dependerá, en primer lugar, de las personas que se encuentran inmersas, puesto que gracias a ellos podremos mejorar la seguridad alimentaria, solventar los problemas económicos y ayudar a la sociedad en general. Aparte de ellos, el proyecto también dependerá de los costos de mantenimiento que este tenga, ya sea, al centro de mediación, los capacitadores, supervisores de calidad o administradores. Es por ello que el impacto mediático que este tenga, será fundamental en la vida del proyecto. Mientras más empresas se vuelvan involucradas en el proyecto, más alianzas se realicen y, si es el caso, siguiera existiendo ayuda por parte del gobierno, no sólo se mantendría sino que crearíamos células en cada sector que se necesite.

4.8. Costos de mantenimiento y seguros

Para poder determinar los costos de mantenimientos que el proyecto va necesitar, los hemos especificado a través de los siguientes puntos:

1. La utilización de capacitadores será gratuita ya que se implementaran las pasantías sociales gracias al convenio con universidades agrónomas beneficiando de esta manera tanto a la sociedad como a sus estudiantes poniendo en práctica sus conocimientos.

2. La ayuda que tengamos de organismos municipales, provinciales y gubernamentales sería óptimo ya que ellos nos dotaran de: Terrenos (Municipio de Guayaquil), Asesoría técnica (Prefectura del Guayas), bioferias o ferias inversas (Gobierno Nacional).

4.9. Insumos, servicios y mano de obra directa.

De los insumos, los que se utilizarán serán: semillas, herramientas y productos orgánicos.

Ilustración19Insumos



Elaboración: El autor

Estos insumos serán proporcionados por compañías comercializadoras de artículos agrícolas como Agripac, Fertiandino, Fertisa, Mundo verde, entre otras.

Se tendrá mucho cuidado de emplear fertilizantes orgánicos naturales, como compost, humus de lombriz o estiércol. Además, se excluirá el uso de productos químicos artificiales, como herbicidas, fitosanitarios o fertilizantes, de efectos perjudiciales para el suelo y el ecosistema del huerto.

Los servicios que impartiremos serán el de capacitación, Inducción, técnicas de cultivos; así como también, la venta de productos agrícolas para los asociados a menor costo.

De la mano de obra: Esta serán las familias que cultivan sus productos en los huertos urbanos. Luego de ello, también tendremos técnicos especialistas que no generarán un gasto, puesto que provienen del sector público.

4.10. Sistemas de: control de la calidad, de empaque, de transporte, de almacenamiento

Del control de calidad: Este control de calidad será un punto fundamental para este proyecto ya que se implementarán acciones como:

- Implementar asociaciones y rotaciones de cultivos para aprovechar al máximo los huertos
- Aprovechar a los huertos con un sistema de riego eficiente, fácil y ahorrativo.
- Prevenir y controlar las plagas, hongos y enfermedades por métodos más ecológicos en la mayoría de casos.
- Seleccionar especies de hortalizas de variedad local mejor adaptadas al clima, temporada, suelo y tiempo del ciclo productivo.
- Respetando los ciclos de cultivos obteniendo diversos tipos de productos de hortalizas en función a la temporada.
- Desarrollar un estudio del medio que nos permita adaptar nuestras necesidades a las posibilidades que nos ofrezca el entorno.

4.11. Abastecimiento de materias primas

4.11.1. Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas

Las materias primas serán la parte principal del proyecto que estamos llevando a cabo, puesto que sin ellas no podríamos establecer los HU en las diferentes familias ubicadas en Bastión Popular. Por ese motivo, buscamos la alianza con empresas privadas que tengan como principios organizacionales la Responsabilidad Social Empresarial para que nos aporten con las mismas.

Entre la principal materia prima que necesitamos será la caña guadua o bambú, necesaria para la fabricación de los maceteros.

4.11.2. Materias primas

Entre las principales materias primas con las que contamos tenemos la caña guadua o bambú necesaria para la elaboración de las macetas en las que se desarrollará y cosechará los productos agrícolas previamente determinados.

Ilustración20CañaGuadua



4.11.3. Localización y característica de las zonas de producción

La caña guadua o bambú tiene alrededor de 10 mil hectáreas en el Ecuador, las mismas que se encuentran distribuidas en las provincias de Pichincha, Santo Domingo, Chimborazo, Manabí, Guayas, y Los Ríos.

La disponibilidad de la materia prima sería constante puesto que es un producto que se lo ha sembrado en escala por las diferentes fincas que se dedican a su cosecha, con el fin de tener producción durante todo el año.

En el cantón Bucay de la provincia del Guayas existe plantaciones de caña guadua de donde se podría extraer nuestra materia prima. Bucay se encuentra localizado a 105km de la ciudad de Guayaquil, es decir, a hora y media con excelentes carreteras de asfaltado para poder acceder sin ningún problema.

“Las principales zonas donde se haya bambú en el país son Esmeraldas, donde se estima hay unas 300 Ha.; en el Oriente también se calcula que existe una cantidad similar. Pero las provincias más importantes son Guayas, Manabí y Los Ríos, que totalizan cerca de 2000 Ha.

Actualmente, los principales productores de bambú son: el Grupo Wong, el Sr. Sucre Pérez, Grupo NOBIS, Acero Vegetal, entre otras.

En nuestro país hay un problema de materia prima para producir bambú, yaque no se hallan plántulas certificadas que puedan abastecer la demanda existente de los nuevos productores.³⁰

Otros puntos cercanos a Guayaquil se encuentran las zonas de producción de Valencia localizada en la provincia de Los Ríos pero no nos sería factible ya que tomaría más tiempo en arribar al punto de destino con lo cual elevaría nuestros gastos.

Por ese motivo, hemos concluido obtener nuestra materia prima del cantón Bucay, además que es considerado entre las zonas de mejor acogida para la siembra de la caña.

³⁰ PERFIL DEL PRODUCTO BAMBU (CAÑA GUADÚA ANGUSTIFOLIA). Recuperado de <http://jdelgado.blogspot.com/2009/03/perfil-del-producto-bambu-cana-guadua.html>

4.11.4. Periodos de disponibilidad de la producción

Al encontrarnos en una zona productora de caña guadua, podemos determinar que poseemos la disponibilidad del producto de forma periódica, ya que se encuentran sembradas alrededor de 2000 has de caña en las provincias del Guayas, Manabí y Los Ríos con lo que podemos abastecernos sin ningún tipo de inconveniente.

Un factor a considerar para el abastecimiento y disponibilidad de la caña es la reducción del costo de transporte hasta nuestro centro de mediación, con lo cual hemos decidido tener una vinculación más cercana con los cañicultores del cantón Bucay que cuentan con zonas de producción que han sido sembradas en escala para contar con la producción durante el año. De esta forma, nos estamos cubriendo para la respectiva elaboración de nuestras macetas.

4.11.5. Producción disponible para el proyecto

Para el proyecto que venimos desarrollando vamos a necesitar una cantidad mínima de caña guadua que será extraída de las cercanías de la ciudad como lo es el cantón Bucay.

Para iniciar el proyecto, contaremos con la colaboración de 150 familias dentro de la zona urbana de Bastión Popular; con los cuales desarrollaremos y elaboraremos 2 repisas de 2 macetas cada una, es decir cada familia contará con 4 macetas.

Concluiremos que la primera elaboración de macetas tendrá un aproximado de 200 macetas de caña guadua. Para la elaboración de cada maceta se ha destinado la obtención de 6 metros lineales, con un resultado de 12 metros lineales para la fabricación de las 2 macetas y 6 metros más para la repisa. Concluyendo un exacto de 36 metros lineales de caña para cada familia para la elaboración de las 4 macetas y las repisas que las sostendrán.

En definitiva, se necesitará 300 metros lineales para el proyecto y puesta en marcha con las 150 familias asociadas. Es una producción que tranquilamente puede ser acaparada por la plantación de caña guadua localizada en el cantón Bucay.

4.11.6. Programación de abastecimiento

La programación de abastecimiento se verá reflejado en el inicio del proyecto con la entrega de los 300 metros lineales de caña, y posteriormente se verá los primeros resultados de la producción agrícola en los asociados dentro de 8 meses en adelante, es decir, el abastecimiento de materia prima va de la mano con el éxito que se tenga en los primeros ciclos de producción.

Una vez cosechado los productos y visto el desarrollo que tuvo el proyecto, se estudiará la posibilidad de expandir este proyecto con otras familias del sector y también en otras zonas urbanas de la ciudad de Guayaquil.

Como sabemos, la caña guadua es un material de dura consistencia y soporta alrededor de 3 a 5 años antes de su posterior degradación. Para esos casos, estará presente el estudio de Gestión de Calidad para verificar su estado y el tiempo aproximado de cambio de macetas para lo cual se volverá a la obtención de nueva materia prima.

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Investigación de mercados

5.1.1. Target

Para poder desarrollar nuestro proyecto, definiremos nuestros pilares fundamentales: La sociedad civil u ONG'S, el gobierno y la empresa privada para poder hacer más sostenible el proyecto en el tiempo.

Para poder determinar nuestro target nos basaremos por esos tres pilares.

Sociedad civil.- nos enfocaremos a los habitantes del barrio “Bastión Popular” que está dividido en dos etapas y estas, a su vez, subdivididas en once bloques más sus subdivisiones. Posee 95 mil habitantes y 18.500 familias aproximadamente Resultado de migraciones internas de provincias aledañas en su mayoría del campo.

Se ha escogido a este barrio en esta ciudad del Ecuador debido a los índices de pobreza que esta ciudad posee. En junio de 2011 la incidencia de la pobreza a nivel urbano se ubicó en el 19,24%. Hace un año, el mismo índice estaba en 22,91%. La investigación revela que al finalizar el primer semestre de 2011, el indicador de extrema pobreza estaba en el 5,91%. Y en el mismo período del año pasado era de 7,85%.

Otro actor inmerso en la sociedad civil de gran importancia son los institutos superiores, los gremios de profesionales, las escuelas que tienen relación al mundo agrícola como lo son las carreras agropecuarias, los gremios agrícolas. Con ellos pensamos desarrollar convenios y alianzas estratégicas para poder llevar a cabo el proyecto.

Como iniciativa realizamos una entrevista con el Ing. Agr. John Eloy Franco Rodríguez Directo de las carreras agropecuarias de la facultad de educación técnica para el desarrollo de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil en la cual le dimos a conocer nuestra propuesta en base a desarrollar pasantías

sociales con los alumnos de dicha carrera. Él nos manifestó que es una gran propuesta que puede darse a cabo con la implementación de un convenio y el desarrollo de un programa específico ya que el tema de agricultura urbana ligado a huertos urbanos está sumamente ligado al mejoramiento de la seguridad alimentaria y a su vez al desarrollo de la población.

Gobierno.-Desarrollaremos una propuesta en base al bono de desarrollo humano recibido por estas personas ya que según las estadísticas del MIES (Ministerio de inclusión económica y social) en la provincia del Guayas, en el área rural 46751 Madres reciben el bono de desarrollo humano que representa el 16% mientras que 240883 madres del área urbana que representan el 84% reciben el bono en la provincia.

En la parte rural los adultos mayores que reciben el bono son 17304 es decir el 14% en la provincia y en la parte urbana 105027 que representan el 86% de personas que reciben dentro de la provincia. Esto en el marco provincial, ahora como nos enfocamos en el barrio de Bastión popular este pertenece a la parroquia Pascuales ubicado en la zona urbana de los cuales 47 madres y 78 adultos mayores reciben el bono por lo que representa un 0.041 % y 0.13 % respectivamente.

A continuación se detalla cual es el objetivo por la entrega de este bono de desarrollo social por parte del gobierno:

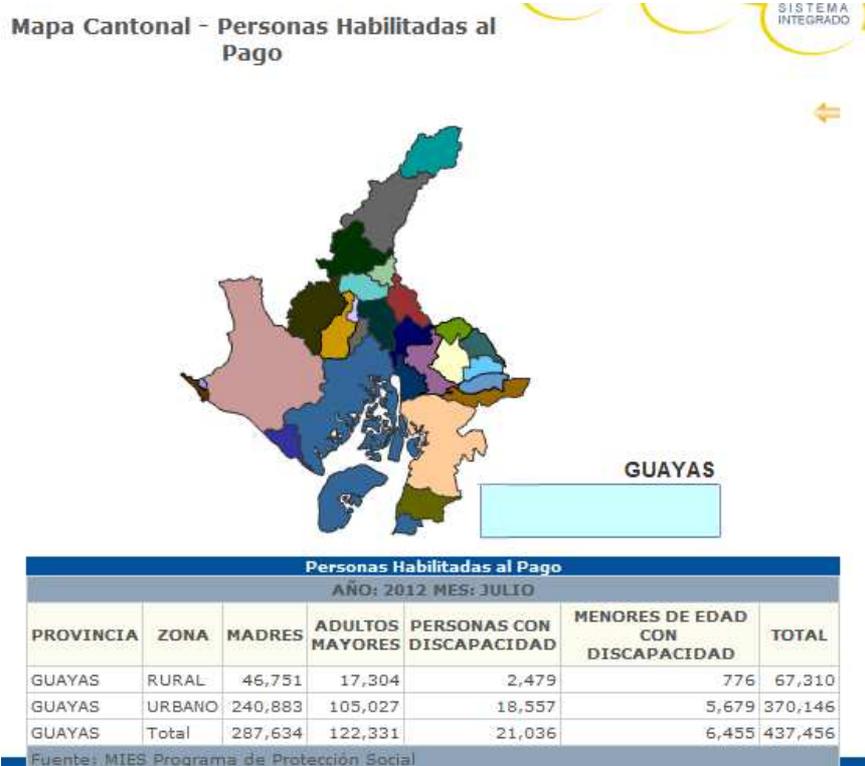
Ampliar el capital humano y evitar la persistencia de la pobreza mediante la entrega de compensaciones monetarias directas a las familias que se encuentran bajo la línea de pobreza establecida por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social de acuerdo a los resultados obtenidos del Registro Social, a fin de:

- *Garantizar a los núcleos familiares un nivel mínimo de consumo.*
- *Incorporar corresponsabilidades específicas orientadas a la inversión en educación y salud lo que permitirá:*
- *Contribuir con la disminución de los niveles de desnutrición crónica y de enfermedades prevenibles para niñas y niños menores de 5 años de edad;*
- *Promover la reinserción escolar, y asegurar la asistencia continua a clases a niñas, niños y adolescentes de entre 5 y 18 años de edad.*
- *Proteger a los adultos mayores y personas con discapacidad.* ³¹

Partiendo de estos objetivos nos podemos dar cuenta que coinciden en la mayoría de sus puntos con los de nuestro proyecto que son: garantizar la seguridad alimentaria de la población, educación y garantizar un nivel mínimo de consumo por medio de la inserción laboral propondremos la creación de un “Crédito de emprendimiento” con este crédito que podría ser un aumento en el beneficio monetario de \$10 dólares o a su vez de los \$35 dólares que es el valor actual del bono destinar \$5 dólares al proyecto en una cuenta general con el fin de poder financiar el proyecto con las personas del sector antes mencionado.

³¹ Ministerio de Inclusión económica y Social, Programa de Protección Social, Bono de Desarrollo Humano. Recuperado de: <http://www.pps.gob.ec/PPS/PPS/BDH/INF/ObjetivosEstrategicos.aspx>

Ilustración 21 Pago del Bono de Desarrollo Humano Provincia del Guayas



Fuente: Ministerio de Inclusión económica y social, Programa de protección social.

Nuestro siguiente actor será el gobierno en la cual las políticas establecidas concernientes a la actividad que nosotros desarrollaremos serán fundamentales para la sostenibilidad del proyecto en el tiempo. En la actualidad el gobierno nacional está poniendo mucho énfasis en lo que ha emprendimientos se refieren en cualquier aspecto tales como: social, cultural o económico.

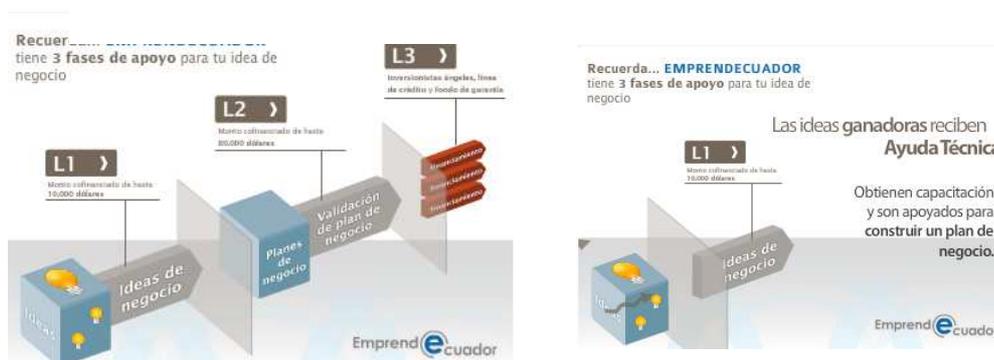
Nuestro proyecto está encaminado con las políticas establecidas dentro de la ley de la economía popular y solidaria en la que incentiva a la comunidad a crear y fomentar el cooperativismo, la ayuda mutua y el desarrollo de la sociedad en general. En base a esto hemos decidido optar por la creación de una asociación sin fines de lucro para poner en marcha nuestro proyecto. A parte de implementar leyes el gobierno nacional también elabora programas para poder financiar proyecto denominado Emprende Ecuador.

El programa nace como parte del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad y se centra en apoyar a ciudadanos apasionados por la creación de negocios con potencial de crecimiento, innovador o altamente diferenciado y con gran capacidad de incursionar en el ámbito internacional.

Este programa tiene 3 fases de apoyo por lo cual nos guiaremos por la primera fase que es conseguir ayuda técnica es decir obtener capacitación y apoyo para construir un plan de negocios y luego de ello poder continuar con las demás fases.

En la primera fase del proyecto, EmprendEcuador aporta el 85% de los costos de asesorías especializadas, hasta un monto máximo de 8.500 dólares no reembolsables. El emprendedor deberá aportar el otro 15%, es decir alrededor de 1.500 dólares.

Ilustración 22 Flujo gram programa EmprendEcuador



Fuente: Programa Emrende Ecuador

A través del ministerio de coordinación de la producción, empleo y competitividad, el actual gobierno dispone de varios programas de apoyo tanto a empresas como a jóvenes emprendedores de los cuales mencionaré los siguientes: EmprendEcuador, InnovaEcuador, CreEcuador, InvestEcuador, Jóvenes Productivos.

Con todos estos programas podemos darnos cuenta cuan importante es el emprendimiento para el gobierno nacional para poder desarrollar nuevas empresas, organizaciones y demás ofreciendo nuevas plazas de trabajo mejorando el estilo de vida de la población.

Empresa privada.-Por último y no menos importante que los otros pilares antes mencionados tenemos a la empresa privada. Lo fundamental es acercar el proyecto social a lo que hace la empresa en su día a día es decir su corebusiness, para que este proyecto social pase de un tema filantrópico caritativo de beneficencia a un tema de incorporación a la cadena de valor. Por ello hemos planificado previamente la elección de estas empresas en base a un estudio geográfico es decir desarrollamos un mapeo a las empresas que se encuentran alrededor de nuestro proyecto para poder vincularlos.

Por ejemplo elegiremos una empresa la cual se encarga de fabricación de productos de plástico. Una de las formas para poder involucrarla en nuestro proyecto es elaborando fundas plásticas con el logo de nuestra asociación a precios módicos o a su vez gratis brindándole participación y publicidad en la parte del mercadeo. Otras de las formas de poner vincular a la empresa es proveyéndola de alimentos como verduras y hortalizas al personal encargado de la elaboración de la comida para los trabajadores ellos por su parte compran nuestros productos y ayudan a nuestro proyecto. Estas y otras formas tenemos para poder vincularlas pero lo esencial antes de pensar en producción o difusión de nuestro proyecto

Se ha escogido a este barrio en esta ciudad del Ecuador debido a los índices de pobreza que esta ciudad posee. Según el informe de Pobreza, desigualdad y mercado laboral elaborado por el Banco Central del Ecuador en Marzo del 2012, la tasa de pobreza urbana ha presentado una evolución decreciente con respecto al año pasado manteniéndose en 16.03% para marzo del presente año.

El barrio “Bastión Popular” está dividido en dos etapas y estas, a su vez, subdivididas en once bloques más sus subdivisiones. Posee 95 mil habitantes y

18.500 familias aproximadamente como demanda potencial este es el resultado de migraciones internas de provincias aledañas en su mayoría del campo.

Nuestro proyecto se llevara a cabo en principio con 150 familias según los datos del INEC cada familia posee aproximadamente 5 personas por lo cual concluiremos que nuestro target potencial serán de 250 personas.

Además de esto, contaremos con las ventas de los excedentes en nuestro de mediación y las bioferias que participaríamos a futuro; de esta manera nuestro target aumentará en 70% dentro del segundo y tercer año posteriores.

5.2. Propuestas de mercado

Las propuestas de mercado las definiremos dependiendo del colaborador en el proyecto los cuales se definirán a continuación:

5.2.1. A nuestros asociados

Con el objetivo de mostrar responsabilidad social en la implementación y creación de los Huertos urbanos incorporaríamos a las empresas del sector público y privado dándoles un reconocimiento público por el aporte que proporcionan al proyecto. Aparte del reconocimiento brindado, nuestro proyecto generará un impacto mediático favoreciendo nuevamente a las empresas así como también al número de personas que día a día se involucrarán en el proyecto.

A estas se las clasificará según el grado de participación que tengan en el proyecto sea a través de recursos monetarios, capacitación técnica, alianzas estratégicas, auspicios, etc.

- *Como capacitación técnica especializada tendremos dos categorías:*
 1. Empresas que imparten charlas, conferencias y foros
 2. Empresas encargadas del seguimiento técnico y práctico en los cultivos

Las primeras estarán en la primera y segunda etapa del proyecto; además, se encargarán de dotar información a través de trípticos, flayers etc., con el objetivo de dar una idea clara sobre los procesos y la información necesaria para que nuestros colaboradores desarrollen las buenas prácticas agrícolas. Con su ayuda, lograremos nutrir y despejar todas las dudas que tengan nuestros participantes sobre la siembra de los productos y dotar con conocimientos en insumos y lo importante para poder ser productivos. De esta manera, aseguraremos un buen inicio de los sembríos y del proyecto.

Las segundas estarán permanentemente inmersas en el proyecto ya que son estas las que se encargarán de la gestión de calidad que los huertos necesitan así como también definir los tipos de colaboradores y clasificarlos para de esta manera poder fomentar la sana competitividad entre ellos y los clasificaremos en los siguientes tipos:



Colaborador Golden: Este colaborador será el que perfeccione y contribuya con eficacia en la producción y cuidado de los productos cultivados. Se lo seleccionará a partir de los 9 meses de su iniciación previo análisis minucioso y evaluación por parte de la gestión de calidad, técnicos y resultados obtenidos. A partir del primer año o 4ta siembra estos colaboradores recibirán un descuento del 50% en compra de insumos.



Colaborador Silver: Este colaborador será el que perfeccione y contribuya con eficacia en la producción y cuidado de los productos cultivados. Se lo seleccionará a partir de los 6 meses de su iniciación previo análisis minucioso y evaluación por parte de la gestión de calidad, técnicos y resultados obtenidos. A partir del primer año estos colaboradores obtendrán un descuento del 25% en compra de insumos.



Colaborador Bronce: también llamado de iniciación ya que es desde aquí que las familias o colaboradores comienzan el proceso. Al igual que los anteriores este

contará con un acompañamiento arduo por parte de los capacitadores y técnicos encargados.

Dependiendo del tipo de colaborador que cada familia tenga se dotará de insumos y suministros para poder aumentar la producción, calidad y perfeccionamiento de los cultivos. A partir del primer año ofreceremos a las nuevas familias que se incorporen en el proyecto un descuento del 10% en compra de insumos.

- *Por la contribución económica en el proyecto:*

Con esto podremos determinar nuestros auspiciantes que al igual que los demás contribuyentes a este proyecto será de vital importancia para la permanencia del mismo en el tiempo.

Para determinar nuestros auspiciantes estos deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Por Monto inicial: Necesitaremos la ayuda de ellos desde el inicio del proyecto para ello necesitamos demostrar la viabilidad del mismo durante el tiempo, cuales serán los beneficios que obtendrán, que aportarán, en que beneficiarán a la comunidad. (un monto de \$1000 o en insumos).

Dependiendo el valor aportado se definirá el tipo de marketing que se le de a su marca o empresa. Estarán presentes en: Las bio-ferias o ferias inversas en los flyers, trípticos y publicidad; las diferentes entrevistas, medios que se muestre el proyecto; presencia en los huertos urbanos con publicidad.

- Periodo de Contribución: Estará determinada la contribución anual para el proyecto, basada en resultados mostrados cada 3 meses es decir luego de cada ciclo de cultivo.

5.2.2. A los consumidores o colaboradores

El servicio que ofreceremos a nuestro consumidores es decir a las familias participantes será de capacitación, alquiler y venta de insumos a precios módicos para contribuir con el proyecto y con el progreso de las familias en general.

La base fundamental de nuestro proyecto son las familias y como herramienta principal tenemos a los huertos. Como sabemos nuestro proyecto se localizará en zonas populares con escasos recursos es por ello que para el inicio del proyecto se firmará un contrato de alquiler para la adquisición del huerto juntamente con los insumos y herramientas para los primeros seis meses de cosecha de los productos. Luego se les ofrecerá extender el contrato de adquisición para continuar en el proyecto.

Se les proporcionará capacitaciones permanentes a todos los involucrados gracias a las alianzas estratégicas que mantenemos con organizaciones especializadas en cosechas de productos vegetales y hortalizas.

Fomentaremos un nuevo concepto de pasantías denominadas pasantías sociales. Las pasantías sociales tienden a desarrollar y a organizar actitudes, destrezas, hábitos conocimientos culturales, de formación y de actuación integral en comunidades y así avivan el necesario espíritu de servicio social en el profesional universitario.

El pasante recibirá entonces un conjunto de ideas que conjuguen el estudio y el trabajo, con la finalidad de capacitar al futuro profesional, que podría formar parte una vez egresado del desarrollo del país. Estas estarán direccionadas a instituciones, universidades técnicas o agrónomas ya que los estudiantes necesitarán de pasantías para poder poner en práctica todo lo aprendido y que mejor práctica que instruir y capacitar permanentemente a las familias. Trabajando con el departamento de talento humano elaboraremos un formulario para poder evaluar a los pasantes los cuales permanecerán en el proyecto por tres meses.

Los pasantes dentro de los 3 meses deberán cumplir 180 horas por ello hemos definido que realizaran sus pasantías 3 veces a la semana 5 horas diarias con ello logran culminarlas en el tiempo estimado.

Pero para poder disponer de estos pasantes necesitaremos obtener recursos financieros para poder costear la alimentación, movilización y materiales. Luego de cumplido el primer mes en el proyecto las familias contribuirán semanalmente con un valor de \$2 para cubrir los gastos antes mencionados.

A continuación se detallaran los costos en que se incurrirá por la participación de los pasantes.

Si bien es cierto que tendremos ayuda de las empresas privadas necesitaremos también obtener recursos económicos para poder cubrir los costos indirectos a lo que a capacitaciones se refiere tales como:

GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS		
Rubro	Costo mensual	Costo anual
1 Servicios básicos (agua, luz, teléfono)	\$ 160.00	\$ 1,920.00
2 Internet	\$ 30.00	\$ 360.00
3 Servicios de guardiana	\$ -	\$ -
4 Servicio de mantenimiento de equipos de oficina	\$ 30.00	\$ 120.00
5 Servicio de mantenimiento de vehículos	\$ 80.00	\$ 480.00
6 Combustible de vehículos	\$ 120.00	\$ 1,440.00
7 Suministros de oficina	\$ 100.00	\$ 1,200.00
8 Servicio y suministros de limpieza		\$ -
9 Varios	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Total Gastos	\$ 620.00	\$ 6,720.00

5.3. La Oferta

5.3.1. Mercado local y nacional

Debido al tipo de producto que nuestros huertos ofrecen, la forma de cosecha y tiempo que nos tomará para su producción nos enfocaremos en el mercado nacional y como nuestro primer canal de ventas será la población cercana geográficamente determinada en el proyecto, luego de ello nos enfocaremos a ciudadelas privadas.

5.3.1.1. Las ofertas del mercado frente al proyecto

En el mercado ecuatoriano la producción, comercialización de hortalizas es muy explotada si hablamos de hortalizas en general ya que el principal punto de venta son los mercados y centros de transferencias de víveres en la ciudad de Guayaquil sin embargo, si hablamos de hortalizas orgánicas tendremos una oportunidad dentro del mercado ya que actualmente estos productos son comercializados por grandes cadenas de supermercados como lo son Supermaxi o Mi comisariato pero a un precio poco asequible para los sectores urbanos o rurales lo cual tendríamos una ventaja competitiva sobre los demás productores o comercializadores de hortalizas tradicionales.

5.3.1.2. Perspectivas Futuras

Nuestro proyecto espera contar con los suficientes recursos y participación de las familias de los barrios populares para la producción de nuestros productos con ello poder mejorar la seguridad alimentaria de la población y comercializar los productos con la finalidad de generar mayores ingresos para la localidad. Poder desarrollar nuestras propias semillas así como también cultivar nuestras propias plantaciones de caña guadua para poder abaratar los costos de producción y obtener una mayor rentabilidad.

5.3.2. Determinación de demanda Insatisfecha

5.3.2.1. Mercado local y nacional

Como sabemos nuestro proyecto se lo llevará a cabo dentro del barrio urbano “Bastión Popular”, este posee 95 mil habitantes y 18.500 familias aproximadamente. Los lugares con los cuales estaríamos compitiendo serían las tiendas de barrio, los mercados y el principal que es el mercado de transferencia de víveres. Cerca a nuestro objetivo de estudio también se encuentran cadenas de centros comerciales pero estos son los menos pensados por los habitantes para comprar hortalizas debido a su alto precio aunque de mejor calidad.

Productos orgánico o cultivados propiamente por las familias del sector o comunidad son muy poco conocidos en nuestra ciudad lo cual sería una ventaja para nosotros por lo que una estrategia que implementaríamos sería la implementación de puntos de ventas estratégicos y el más importante nuestro centro de mediación.

5.3.2.2. Análisis de la demanda actual

Nuestro proyecto o empresa es nuevo por lo tanto tendría mucha competencia y se debería investigar el mercado para acaparar dicho sector. Las medidas que podríamos tomar en acción serían las siguientes:

- Crear una imagen novedosa, llamativa de nuestro producto y demostrar quienes están involucrados en el proyecto.
- Crear alianzas con empresas para mejorar nuestra presentación y eficiencia.
- El trabajo en conjunto con nuestros tres pilares (Sociedad Civil, Gobierno y Empresa privada) será de vital importancia para ganar mercado.

Nuestros clientes serán nuestros asociados es decir las familias involucradas en la siembra y cosecha de los productos agrícolas dentro de los HU.

Nos referimos a ellos como nuestros clientes o asociados puesto que ellos proveen, consumen y deciden comprar el producto ya que están involucrados en el proyecto. Nos proveen de insumos en el caso de las compañías agrícolas, consumen los productos cosechados y además tienen la decisión de comprar este producto ya que se beneficiará la comunidad en conjunto.

Una vez definido a nuestros clientes y asociados es necesario definir también a nuestros consumidores que en nuestros casos serán todas las personas o empresas que compran y utilizan nuestros productos en las ferias inversas o bioferias en las que presentamos nuestros productos y ganar:

- Lealtad hacia el producto
- Aumento de los incentivos y valor agregado
- Eliminación de intermediarios que afectan el precio final
- Incentivar a más empresas a que participen en el proyecto

Entre uno de nuestros consumidores se verán reflejados las posibles relaciones comerciales que mantengamos con empresas como supermercados incluyéndonos en su cadena de valor a través de los negocios inclusivos.

No se efectuaron encuesta ya que nuestro trabajo es de participación acción, por lo que se acudió directamente a la fuente la cual fue el programa ubicado en Bastión Popular del proyecto ZUMAR en la cual nos manifestaron la participación parcial de la población de la totalidad de los bloques de Bastión.

Se pudo determinar que las personas más involucradas en este tipo de proyecto eran las amas de casa y las personas de edad adulta ya que era implementado como una forma de desesterarse y de socialización. Los jóvenes de las escuelas y colegios alledaños también contribuyen con el proyecto en menor grado ya que necesitan de tiempo y dedicación.

5.4 Precio

Para poder determinar el precio de los productos que comercializaremos previamente debemos hacer un estudio de mercado para poder verificar el costo de nuestros productos en las tiendas, en los supermercados y en los mercados de abastos. Los productos de cada familia se establecerán a través del precio del mercado de commodities ya que estos se venderán a precio del mercado y se evaluará con el precio del mismo.

Nuestro producto principal serán las canastas de hortalizas las cuales tendrán un costo de \$15.00 en la que incluirán los siguientes productos:

Tabla 32 Lista de productos

PAQUETE DE INSUMOS ANUALES				
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tomate Acerado 3gr	unidad	1	\$ 36,75	\$ 36,75
Tomate Alambra x 1000	unidad	1	\$ 81,22	\$ 81,22
Cebolla Regal	lata	1	\$ 65,10	\$ 65,10
Pimiento Marte x 1000	unidad	2	\$ 48,30	\$ 96,60
Repollo Gloria x 2500	unidad	1	\$ 10,40	\$ 10,40
Remolacha Detroit	libra	1	\$ 15,75	\$ 15,75
Cilantro	libra	1	\$ 10,50	\$ 10,50
Albahaca	libra	1	\$ 37,70	\$ 37,70
Puerro Geovanni x 100gr	unidad	1	\$ 14,18	\$ 14,18
Pepino Diamante x 3000	unidad	1	\$ 40,95	\$ 40,95
Microorganismos	galón	1	\$ 35,00	\$ 35,00
Melaza	saquillos	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Ecofoliar	litro	2	\$ 19,80	\$ 39,60
			TOTAL INSUMOS	\$ 513,75

Elaboración: El autor

Se producirá un total de 230 canastas mensuales, cada canasta tendrá aproximadamente 9.4 libras de productos. En el primer año del proyecto se producirán 25944 libras de productos logrando obtener \$3450 dólares en ventas mensuales. Los precios pueden variar de acuerdo a la demanda, capacidad de producción de cada familia y el Precio de venta en los mercados como referencia.

Tabla 33 Diseño de canasta Nutri Box



Elaboración: El autor

Para nuestros asociados los precios de compra se los determinará según un sistema de control de peso y ventas diarias del producto, en la mayoría de las veces existirá el trueque de alimentos para la variedad de productos que poseen las familias y sería gratuito para ellas.

Para los consumidores, el precio de venta será un 10% menor al ofrecido en mercados y tiendas de barrio para que puedan colaborar con el proyecto desde su inicio. Luego del primer año se estudiará nuevamente el precio de los productos ya que implementaremos certificaciones y ofreceremos productos de mejor calidad y sin químicos o fertilizantes.

5.5 Plaza

Nuestro punto de mediación será nuestra plaza principal de oferta e intercambio de productos con nuestros asociados, puesto que, estará localizado cerca a sus hogares. Esta plaza contará con su debido espacio para el espacio administrativo, ventas, bodegas y parte de despacho de productos, lo mismo que se verá reflejado con mayor detalle en el plano de la edificación.

Ésta decisión de tener la plaza cerca a nuestros clientes para poder reducir costos y trabajar mejor con la comunidad de Bastión Popular.

Otra plaza para poder comercializar los productos serán las ferias o bioferias desarrolladas en todo el año ya que de esta manera se pueden vender no solo nuestros productos sino también nuestra marca, otra de las formas para la venta de los productos serán las “Nutribox”, estas serán ofrecidas a conjuntos residenciales de los alrededores como la urbanización Caracol, Metrópolis I y II, Las joyas, entre otras.

De esta manera hemos diversificado nuestra plaza de distribución de productos, ya que no sólo se la hará en el centro de mediación, sino también en las ya mencionadas.

5.6 Comunicación y sistema de comercialización

El centro de mediación jugará un rol importante en el ámbito comunicativo, puesto que, estará localizado cerca de nuestros asociados con el fin de reducir costos al momento de la venta de insumos, intercambio y venta de productos, información en general, etc.

La comunicación y promoción también se la dará a través de las charlas, capacitaciones y demás eventos que se realizarán al inicio y durante el desarrollo de nuestro proyecto. Esta va a ser una estrategia a largo plazo, ya que periódicamente se las vendrán dando y además nos generará una comunicación interna, es decir entre los beneficiados los cuales nos recomendarán ante sus vecinos y conocidos para que formen parte de nuestra cadena de valor con el afán de suplir sus necesidades y a la vez ayudándonos en nuestro desarrollo ante la sociedad.

Las bioferias o ferias inversas son consideradas un medio por el cual nos daremos a conocer a futuros compradores y también buscar la captación de

patrocinadores o inversionistas que estén interesados en formar parte de nuestro proyecto social. Una vez alcanzado el éxito en la cosecha y comercialización de nuestros productos la prensa escrita y televisiva se acercará para saber un poco más sobre nosotros.

La participación de nuestro producto en las redes sociales sería la forma de promocionar más efectiva y económica en la cual mostraremos información de nuestra empresa y tips para cambiar la mentalidad de las personas con respecto al cultivo de hortalizas en el hogar.

Estos medios de promoción o comunicación son de vital importancia al momento de buscar un desarrollo sostenible y de expansión en el territorio ecuatoriano.

5.7 Plan estratégico de Marketing

5.7.1 Objetivos

El marketing que llegará alcanzar nuestra empresa, será de vital importancia para llegar a generar un impacto en la sociedad; lo cual nos beneficiará en el incremento de nuestra cadena de valor en el tiempo.

Entre nuestros objetivos de marketing tenemos:

- Promover nuestro proyecto a las demás familias de estos sectores para lograr una capacidad de 150 familias en el inicio de nuestro proyecto, y así irnos expandiendo.
- Alcanzar la captación de 25 pasantes de Facultades orientadas a la Agricultura, para poder desarrollar las primeras capacitaciones de las familias antes y después de iniciar el ciclo de cultivo.
- Generar una participación de empresas privadas y públicas para la obtención de recursos necesarios para el sostén de nuestro proyecto.

5.7.2 Estrategias de Marketing

Familias

- Charla con el párroco de la localidad para buscar tener su apoyo a nuestro proyecto, y así tener una persona que incentive a las demás a conocer sobre nuestras propuestas.
- Se realizará una presentación en un colegio de la zona urbana para poder explicar detalladamente los procesos a tomar para llegar hacer funcionar este proyecto. El evento se lo llevará a cabo un día sábado empezando a las 11:00 am y dando por concluido el mismo a las 17:00pm, para que así las personas puedan asistir y obtener la información necesaria para conocer y familiarizarse con el proyecto.
- Capacitadores visitarán a las familias que dejaron sus datos el día del evento para darle una charla más personalizada y despejar todo tipo de dudas que la familia presente. De esta manera, se buscará que las personas ingresen a ser parte definitivamente del proyecto.
- Los gestores de calidad serán los encargados de la supervisión del buen desarrollo de los productos en el huerto, a su vez se creará un sistema de recolección de alimentos (SIRA) en la que se establecerá la cantidad de libras recibidas por cada familia determinadas por el producto que se cosecha con este sistema se podrá analizar el desarrollo del asociado con respecto a producción, calidad y además servirá para poder pagar por los productos recibidos. El sistema tendrá el siguiente formato:

SIRA SISTEMA DE RECOLECCION DE ALIMENTOS HUERTOS URBANOS

PRODUCCION DE: _____ GESTOR DE CALIDAD: _____
 FAMILIA: _____ FECHA DE INGRESO: _____
 UBICACIÓN: _____

	MES 1 :																FIRMAS
	Semana 1				Semana 2				Semana 3				Semana 4				
	Calidad		Volumen		Calidad		Volumen		Calidad		Volumen		Calidad		Volumen		
Nutrientes																	
Microorganismos																	
Plagas																	
Humedad																	
Sol																	
Cuidado																	
Observaciones																	
Semana 1																	
Semana 2																	
Semana 3																	
Semana 4																	

	MES 2 :																FIRMAS
	Semana 1				Semana 2				Semana 3				Semana 4				
	Calidad		Volumen		Calidad		Volumen		Calidad		Volumen		Calidad		Volumen		
Nutrientes																	
Microorganismos																	
Plagas																	
Humedad																	
Sol																	
Cuidado																	
Observaciones																	
Semana 1																	
Semana 2																	
Semana 3																	
Semana 4																	

Pasantes

- Reunión con directores de carreras agropecuarias para crear las alianzas y promover las pasantías sociales.
- Desarrollar una charla informativa en los auditorios de las facultades agropecuarias para incentivar a los estudiantes a formar parte de este cambio social poco explotado en el Ecuador.
- Desarrollar un esquema específico de los materiales y beneficios que puedan obtener los estudiantes, una vez que estén involucrados con nuestro proyecto.

Empresas

- Se realizarán presentaciones a distintas empresas privadas, en las cuales su Core Business esté relacionado con nuestro proyecto, y así dar a conocer los beneficios que ellos obtendrían al ser parte de nuestra cadena de valor.
- Se realizarán visitas a las distintas empresas que se encuentren cerca del sector de Bastión Popular para que generen un aporte social más riguroso con la comunidad que está a sus alrededores.
- Se hará una invitación formal a las empresas privadas y públicas al evento que se llevará a cabo en el colegio del sector de Bastión Popular, para que tengan una idea más profunda del proyecto.

5.7.3 Desarrollo de estrategias

Familias

- Los párrocos son una parte importante dentro de las localidades, ya que son consideradas como personas de buenos valores y que buscan el bienestar de la sociedad. Es por eso que tener una charla con el, será de vital importancia para lograr introducirnos en la comunidad. Se le detallará de una manera explícita en que consiste nuestro proyecto. Su participación se dará durante el periodo de las misas, emitiendo comentarios sobre nosotros para que las personas vayan teniendo una idea de lo queremos hacer y busquen tener más conocimiento asistiendo al evento que se efectuará en su comunidad.
- Entre los principales puntos a explicarse en el evento, tendremos la presentación de un Huerto como ejemplo, productos a sembrarse, explicación del sistema de mediación. Al finalizar con las presentaciones se tomará los datos de las personas que estén interesadas en formar parte de nuestro proyecto. El evento tendrá cita un día sábado con la previa anticipación a los moradores del sector para que acudan a ella, mediante las volantes que se impartirán y carros con altavoces que motivarán a las personas para que asistan.
- Una vez terminado el evento, se tendrá en consideración a las personas que mostraron su interés en conocer más sobre nosotros habiendo dejado sus datos para poder contactarlos. Los capacitadores asistirán a sus viviendas para darles una charla más privada para así despejar las dudas que se tiene. Se regalarán trípticos sobre la empresa e información más profunda de la forma de cultivo.

Pasantes

- A través de presentaciones y la entrega de trípticos, se difundirá los objetivos que tiene el proyecto para con los estudiantes, y la forma como ellos ganarán y desarrollarán conocimientos adquiridos en la práctica. Para esto, es necesario crear un ambiente amigable a las personas y que se sientan a gusto en llegar a efectuar algo en lo que se sientan bien. Además, buscamos crear una concientización en las personas para que se apeguen más en la ayuda y colaboración a las personas y su desarrollo en conjunto.
- Se contactará a los respectivos directores de carreras para tener una reunión e informarles detalladamente en qué consistiría las pasantías sociales y los beneficios que se alcanzaría por parte de los estudiantes y el realce positivo que tendría la Universidad ante la sociedad.
- Garantizar kits con materiales necesarios en el desarrollo de sus desempeños para poderlos realizar sin inconvenientes, además; dotar de mayor conocimientos provistos por los supervisores de calidad para un mejor crecimiento y desenvolvimiento.

Empresas

- Las empresas cercanas al sector de bastión popular serán de vital importancia para nuestro proyecto y de gran aporte para su Responsabilidad Social Empresarial. Estas empresas en diversas ocasiones generan destrucción ambiental, entre otras., pero que al incluirse en este proyecto, estarían poniendo su granito de arena para ayudar a la comunidad en que se desarrollan. Entonces, visitaremos estas empresas y les plantaremos nuestro proyecto de forma detallada

con el objetivo de adquirir recursos esenciales necesarios para el día a día de nuestras actividades.

- Nuestra meta es vincular empresas del territorio ecuatoriano que se encuentren relacionados su corebusiness con nuestro proyecto. Tendremos una búsqueda de dichas empresas para después de todo, poder realizar las presentaciones frente a los encargados de la parte de responsabilidad social y lograr incentivarlos con los beneficios que ello le traería como lo social y monetario que le generaría.
- Este evento antes mencionado será una gran puerta para la captación también de empresas que deseen dimensionarse en casos sociales con el fin de ayudar a la comunidad e indirectamente sentirse beneficiados con los resultados del proyecto a futuro. Se ejemplificará como serían los resultados de los huertos urbanos y mencionará como ganarán ellos ante lo económico y social. Se darán ejemplares de donde podrían estar presentes los logotipos de las empresas y porque unos son diferentes con otros como por ejemplo de acuerdo al tipo de colaborador sea este Golden, Silver o Bronze.

6 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

6.1 Inversión Inicial

6.1.1. PLAN DE INVERSIÓN, CLASIFICACIÓN Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

RUBROS	PERIODO 0					PERIODO 1	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 1	TOTAL INVERSIÓN	PROPIO	PRESTAMO	DONACIONES
Terrenos y obras	120,000.00	80,000.00					200,000.00	-	-	200,000.00
Equipos y maquinarias			590.00				590.00	590.00		
Equipos y muebles de oficina			3,303.00				3,303.00	3,303.00		
Equipos de computación			3,000.00				3,000.00		3,000.00	
Capital de trabajo			22,154.06				22,154.06	22,154.06		
Gastos Financieros		225.00	225.00	225.00	225.00		900.00	900.00		
Vehiculos			15,000.00				15,000.00	-	15,000.00	
Gastos de Constitución y permisos		2,500.00					2,500.00	2,500.00		
Seguros de vehículo y maquinarias			150.00				150.00	150.00		
TOTAL DE INVERSIÓN	120,000.00	82,725.00	44,422.06	225.00	225.00	-	\$ 247,597.06	\$ 29,597.06	\$ 18,000.00	\$ 200,000.00
								12%	7%	81%

Elaboración: el autor

Como inversión inicial tendremos terreno, edificio y vehículo que serán otorgados, por parte del gobierno central o el municipio, y empresas del sector privado. El vehículo servirá para la transportación de los productos cosechados al momento de asistir a ferias o bioferias dentro y fuera de la ciudad para dar a conocer nuestra marca y nuestro proyecto asociativo.

6.1.2 PROGRAMA Y CALENDARIO DE INVERSIONES

CAPITAL PROPIO

RUBROS	PERIODO 0					PERIODO 1			TOTAL INVERSIÓN
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 1	Mes 2	Mes 3	
Terrenos y obras									-
Equipos y maquinarias			590.00						590.00
Equipos y muebles de oficina			3,303.00						3,303.00
Equipos de computación									
Capital de trabajo	-		22,154.06						22,154.06
Financiero	0	225.00	225	225.00	225				900.00
Vehiculos									-
Gastos de Constitución y permisos		2,500.00							2,500.00
Seguros de vehículo y maquinarias			150.00						150.00
TOTAL DE INVERSIÓN	-	2,725.00	26,422.06	225.00	225.00	-	-		\$ 29,597.06

CAPITAL PRESTADO

RUBROS	PERIODO 0					TOTAL INVERSIÓN
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	
Terrenos y obras						-
Equipos y maquinarias						-
Equipos y muebles de oficina						-
Equipo de computación			3,000.00			3,000.00
Capital de trabajo						
Vehiculos			15,000.00			15,000.00
Gastos de Constitución y permisos						
Seguros de vehículo y maquinarias						-
TOTAL DE INVERSIÓN	-	-	18,000.00	-	-	\$ 18,000.00

CAPITAL DONADO

RUBROS	PERIODO 0					TOTAL INVERSIÓN
	PERIODO 0	0	0	0	0	
Terrenos y obras	120,000.00	80,000.00				200,000.00
Equipos y maquinarias						-
Equipos y muebles de oficina						
Capital de trabajo						
Vehiculos						-
Gastos de Constitución y permisos						
Seguros de vehículo y maquinarias						-
TOTAL DE INVERSIÓN	120,000.00	80,000.00	-	-	-	\$ 200,000.00

6.2 Ingresos Mensuales

DETALLE DE PROYECCIONES DE INGRESOS (VENTAS PROYECTADAS)

AÑOS	OFERTA	CRECIMIEN. %	INFLACIÓN ANUAL	PRECIO VENTA	INGRESOS
AÑO 2013	3,159.00			\$ 15.00	\$ 47,385.00
AÑO 2014	5,370.30	70%	5.00%	\$ 15.75	\$ 84,582.23
AÑO 2015	9,398.03	75%	5.00%	\$ 16.54	\$ 155,443.42
AÑO 2016	16,916.45	80%	5.00%	\$ 17.37	\$ 293,838.74
AÑO 2017	30,449.61	80%	5.00%	\$ 18.24	\$ 555,400.89

PROYECCIÓN GENERAL DE PRODUCCIÓN Y VENTAS (AÑO)

(en unidades)

Meses	OFERTA DEL PROYECTO
Junio	253.00
Julio	258.00
Agosto	271.00
Septiembre	265.00
Octubre	274.00
Noviembre	253.00
Diciembre	253.00
Enero	271.00
Febrero	260.00
Marzo	265.00
Abril	262.00
Mayo	274.00
Total anual	3,159.00

Con respecto a los ingresos mensuales, se donará el valor de \$30.00 mensuales a cada familia, los cuales se verán reflejadas en la entrega de 2 canastas de productos mensuales debido a su colaboración. Este valor no será cobrado a las familias, puesto que es el beneficio que ellos obtienen por cultivar los productos en sus hogares. Por otra parte, tenemos las canastas para el público y empresas con un valor de \$15 c/u debido a que estos productos son orgánicos con su respectiva certificación de comercialización. Cabe recalcar que ambas canastas poseen 9.4 lbs de productos.

Las familias tendrán los ingresos de las canastas con productos agrícolas, además ahorrarán el dinero que antes gastaban en la obtención de los mismos. Ahora, ellos tendrán una alimentación más equilibrada y sana que ayudará a su salud en el futuro. Otra ventaja será que ellos ganarán los conocimientos de plantación y cosecha para poder fomentarlos con sus conocidos o familiares de otros lugares, así, se expande la práctica a nivel nacional.

6.3 Costos

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN		
Rubro		Costo
1	Materia prima	\$ 0.58
2	Materiales indirectos	\$ 1.13
Costo de producción unitario		\$ 1.71

HUERTO (CAMAS DE SEMBRADO, AREA DE CUBIERTA, MESONES)				
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cañas de 6 metros	unidad	300	\$ 2.00	\$ 600.00
Cuartones de 4 metros	unidad	150	\$ 2.50	\$ 375.00
Clavos de 2½"	libra	8	\$ 1.20	\$ 9.60
Clavos de 2"	libra	8	\$ 1.30	\$ 10.40
Plástico negro	metro	500	\$ 1.30	\$ 650.00
Kit de jardinería	unidad	100	\$ 5.00	\$ 500.00
TOTAL			\$	2,145.00

INSUMOS ORGANICOS ANUALES				
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tamo de arroz	saco	30	\$ 2.50	\$ 75.00
Ceniza de tamo de arroz	saco	30	\$ 3.50	\$ 105.00
Tierra de sembrado	saco	100	\$ 2.00	\$ 200.00
Harina de hueso	saco	2	\$ 32.00	\$ 64.00
Turba 107 Lt	paca	2	\$ 50.00	\$ 100.00
Lombrices	1/2 saco	2	\$ 40.00	\$ 80.00
TOTAL ANUAL			\$	624.00

PAQUETE DE INSUMOS ANUALES				
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANT.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Tomate Acerado 3gr	unidad	1	\$ 36.75	\$ 36.75
Tomate Alambra x 1000	unidad	1	\$ 81.22	\$ 81.22
Cebolla Regal	lata	1	\$ 65.10	\$ 65.10
Pimiento Marte x 1000	unidad	2	\$ 48.30	\$ 96.60
Repollo Gloria x 2500	unidad	1	\$ 10.40	\$ 10.40
Remolacha Detroit	libra	1	\$ 15.75	\$ 15.75
Cilantro	libra	1	\$ 10.50	\$ 10.50
Albahaca	libra	1	\$ 37.70	\$ 37.70
Puerro Geovanni x 100gr	unidad	1	\$ 14.18	\$ 14.18
Pepino Diamante x 3000	unidad	1	\$ 40.95	\$ 40.95
Microorganismos	galón	1	\$ 35.00	\$ 35.00
Melaza	saquillos	3	\$ 10.00	\$ 30.00
Ecofoliar	litro	2	\$ 19.80	\$ 39.60
TOTAL INSUMOS			\$	513.75

Los costos se los obtiene después de la sumatoria de los gastos en la construcción de los Huertos, los debidos insumos orgánicos necesarios para la cosecha de los mismos, junto con las semillas apropiadas para cada cultivo.

GASTOS

GASTOS			
Rubro	Gasto Periodo 0	Gasto Periodo 1 mensual	Gasto Anual
1	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
		\$ 1.856,00	\$ 22.272,00
		\$ 840,00	\$ 10.080,00
2	GASTOS VENTAS		
	\$ 408,27	\$ 408,27	\$ 4.899,24
	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
3	GASTOS MARKETING Y PUBLICIDAD		
	\$ 0,00	\$ -	\$ -
4	GASTOS DE PRODUCCIÓN		
		\$ -	\$ -
		\$ 80,00	\$ 960,00
5	GASTOS FINANCIEROS		
	\$ 1.231,16	\$ 585,78	\$ 7.029,36
Total Gastos		\$ 1.739,43	\$ 3.870,05
		\$ 3.870,05	\$ 46.440,60

La producción de cada canasta va a tener un costo de \$1.71 puesto que el costo de los insumos y los huertos son anuales. Con una producción total anual de 3159 canastas se pudo obtener dicho costo antes mencionado.

6.4 Flujo Financiero

FLUJO DE CAJA - TIEMPO DE DESINVERSIÓN NOMBRE DE LA EMPRESA PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	Precio	\$ 15.00	\$ 15.75	\$ 16.54	\$ 17.37	\$ 18.24
Costo de producción		\$ 172	\$ 181	\$ 190	\$ 2.00	\$ 2.10
Udades de Producción		3,159.00	5,370.30	9,398.03	16,916.45	30,449.61
Inflación		0%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Tasa de crecimienmto		0%	70.00%	75.00%	80.00%	80.00%
	Periodo 0	ANO 2013	ANO 2014	ANO 2015	ANO 2016	ANO 2017
INGRESOS						
VENTAS	-	47,385.00	84,582.23	155,443.42	293,838.74	555,400.89
COSTOS		10,901.13	11,446.18	12,018.49	12,619.42	13,250.39
MATERIA PRIMA DIRECTA		1,832.22	1,923.83	2,020.02	2,121.02	2,227.07
MATERIAL INDIRECTO DE FABRIC.		3,569.67	3,748.15	3,935.56	4,132.34	4,338.96
SUMINISTROS Y SERVICIOS		600.00	630.00	661.50	694.58	729.31
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA		4,899.24	5,144.20	5,401.41	5,671.48	5,955.05
MARGEN DE CONTRIBUCION	-	36,483.87	73,136.05	143,424.93	281,219.32	542,150.50
GASTOS	1,610.97	103,904.68	121,343.06	151,787.33	205,807.74	308,743.35
ADMINISTRATIVOS						
PERSONAL ADMINISTRATIVO		60,337.92	63,354.82	66,522.56	69,848.69	73,341.12
SUMINISTROS Y SERVICIOS		7,440.00	7,812.00	8,202.60	8,612.73	9,043.37
DEPRECIACION		6,159.96	6,160.00	6,160.01	4,059.00	4,059.00
AMORTIZACION		2,650.00	2,650.00	2,650.00	2,650.00	2,650.00
VENTAS						
FUERZA DE VENTAS	385.97	4,631.64	4,863.22	5,106.38	5,361.70	5,629.79
COMISION EN VENTAS	100.00	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61
PUBLICIDAD Y MARKETING	-	-	-	-	-	-
PRODUCCION						
PERSONAL OPERATIVO		18,000.00	32,130.00	59,147.04	111,723.84	211,000.32
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS		960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89
GASTOS FINANCIEROS	1,125.00	2,525.16	2,105.02	1,617.34	1,051.31	394.25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC.	(1,610.97)	(67,420.81)	(48,207.01)	(8,362.40)	75,411.58	233,407.15
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-	(10,113.12)	(7,231.05)	(1,254.36)	11,311.74	35,011.07
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	(1,610.97)	(57,307.69)	(40,975.96)	(7,108.04)	64,099.84	198,396.08
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		(14,326.92)	(10,243.99)	(1,777.01)	16,024.96	49,599.02
UTILIDAD NETA	(1,610.97)	(42,980.80)	(30,731.97)	(5,331.03)	48,074.88	148,797.06
(+) DEPRECIACION		6,159.96	6,160.00	6,160.01	4,059.00	4,059.00
(+) VALOR RESIDUAL						60,295.00
(-) INVERSIONES PROPIA	\$ 29,597.06					
(-) AMORTIZACION DE CAPITAL		2,613.48	3,033.62	3,521.30	4,087.33	4,744.54
Flujo de caja	(31,208.03)	(39,434.32)	(27,605.59)	(2,692.32)	48,046.55	208,406.52
payback	(31,208.03)	(70,642.35)	(98,247.94)	(100,940.26)	(52,893.71)	155,512.81

TIR	27%
VAN	\$ 34,720.84

Como podrán observar en el 4 año de labores se comenzará a obtener un flujo neto positivo debido a que se pudo maximizar la producción de canastas en el año sobre pasando el punto de equilibrio necesario anualmente, el cual se lo reflejará a continuación:

Punto de equilibrio	CF	<u>109,403.92</u>	8,238.25	unidades anuales
	Margen de contribucion	13.28		
	Es decir, mensual		686.52	unidades mensuales

6.5 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO

DETALLES	Periodo 0	Ene.11	Feb.11	Mar. 11
COSTOS	643,38			
MATERIA PRIMA	49,22			
MATERIALES INDIRECTOS	135,89			
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	408,27			
SUMINISTROS Y SERVICIOS	50,00			
GASTOS	3.284,27			
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	1.856,00			
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS	840,00			
GASTOS DE FUERZAS DE VENTA	408,27	-	-	
COMISIONES EN VENTAS	100,00	-	-	
PUBLICIDAD Y MARKETING	-	-	-	
GASTOS DE PERSONAL DE PRODUCCIÓN	-	-	-	
GASTOS DE SUMINISTROS DE PRODUCCIÓN	80,00	-	-	
PROVEEDORES - CREDITO 15 DÍAS				
COMPRA DE INSUMOS	135,89		-	-
CAPITAL DE TRABAJO	3.791,76	-	-	-

6.6 Costo de Pasantes

Costo Pasantes				
	Cantidad		Unidad	Precio
Cuaderno/Tablero	25	1		\$ 25
plumas	108	4.50	cajasx24	\$ 20.25
lapiz	50	1	cajasx72	\$ 11.00
borrador	25	1	cajasx60	\$ 4
trípticos	100		ciento	\$ 20.00
volantes	100		ciento	\$ 20.00
Total				\$ 100.25

El costo que incurren los 25 pasantes mensualmente será de \$100.25 que se los distribuirá entre materiales necesarios para las capacitaciones, inducción y control de calidad que desarrollaran durante su periodo de pasantías.

6.7 Gastos Administrativos

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	Presidente	1,200.00	100.00	24.33	50.00	136.20	1,510.53	18,126.36
2	Gerente General	800.00	66.67	24.33	33.33	90.80	1,015.13	12,181.56
3	Director 1	550.00	45.83	24.33	22.92	62.43	705.51	8,466.12
4	Director 2	550.00	45.83	24.33	22.92	62.43	705.51	8,466.12
5	Director 3	550.00	45.83	24.33	22.92	62.43	705.51	8,466.12
6	Asistente	292.00	24.33	24.33	12.17	33.14	385.97	4,631.64
							-	-
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS							5,028.16	60,337.92

Dentro de los gastos administrativos que la asociación tendrá será principalmente destinado a los directores encargados del control del centro de

mediación y la producción de los cultivos; además, se contará con una secretaria o asistente para la debida información que impartirá a las personas interesadas en nuestro proyecto via telefónica y personalmente en el centro de mediación. También, se contratará un vendedor detallado a continuación:

GASTO FUERZA DE VENTAS								
No.	Cargo	Sueldo mensual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacac.	Aporte Patronal	Mensual inc. benef.	Anual
1	Vendedor 1	292.00	24.33	24.33	12.17	33.14	385.97	4,631.64
2	Vendedor 2							
3	Vendedor 3						-	-
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS (en dólares)							385.97	4,631.64

MESES	PERIODO C	AÑO	
	Interés	Interés	Capital
	-		
	225.00		
	225.00		
	225.00		
	225.00		
		225.00	203.22
		222.46	205.76
		219.89	208.33
		217.28	210.94
		214.65	213.57
		211.98	216.24
		209.27	218.95
		206.54	221.68
		203.77	224.45
		200.96	227.26
		198.12	230.10
		195.24	232.98
TOTALES	900.00	2,525.16	2,613.48

6.8 Financiamiento

RUBROS	PERIODO 0					PERIODO 1	FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 1	TOTAL INVERSIÓN	PROPIO	PRESTAMO	DONACIONES
Terrenos y obras	120,000.00	80,000.00					200,000.00	-	-	200,000.00
Equipos y maquinarias			590.00				590.00	590.00		
Equipos y muebles de oficina			3,303.00				3,303.00	3,303.00		
Equipos de computación			3,000.00				3,000.00		3,000.00	
Capital de trabajo			22,154.06				22,154.06	22,154.06		
Gastos Financieros		225.00	225.00	225.00	225.00		900.00	900.00		
Vehiculos			15,000.00				15,000.00	-	15,000.00	
Gastos de Constitución y permisos		2,500.00					2,500.00	2,500.00		
Seguros de vehículo y maquinarias			150.00				150.00	150.00		
TOTAL DE INVERSIÓN	120,000.00	82,725.00	44,422.06	225.00	225.00	-	\$ 247,597.06	\$ 29,597.06	\$ 18,000.00	\$ 200,000.00
								12%	7%	81%

El proyecto “Huertos Urbanos” tiene como objetivo la puesta en marcha de lo antes detallado junto con la participación del Banco del Fomento para la asistencia financiera necesaria para cubrir con los gastos varios que el mismo tendrá.

El Banco del Fomento es una entidad financiera que apoya a los microempresarios del sector agrícola con un financiamiento hasta \$20000 con garantía hipotecaria y el interés es del 11 al 15% con un plazo máximo de 5 años. La utilización del financiamiento se destinará para el capital de trabajo; además, se comprará una certificación para la transformación de semillas orgánicas lo que le agregará un valor adicional a nuestros productos.

6.9 Estado de Perdidas y Ganancias

6.1.12.2 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

NOMBRE DE LA EMPRESA

PROYECCIÓN A 5 AÑOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio	\$ 15.00	\$ 15.75	\$ 16.54	\$ 17.37	\$ 18.24
Costo de producción	\$ 1.72	\$ 1.81	\$ 1.90	\$ 2.00	\$ 2.10
Udades de Producción	3,159.00	5,370.30	9,398.03	16,916.45	30,449.61
Inflacion	0%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Tasa de crecimienmto	0%	70.00%	75.00%	80.00%	80.00%
INGRESOS					
VENTAS	47,385.00	84,582.23	155,443.42	293,838.74	555,400.89
COSTOS	10,901.13	11,446.18	12,018.49	12,619.42	13,250.39
MATERIA PRIMA DIRECTA	1,832.22	1,923.83	2,020.02	2,121.02	2,227.07
MATERIAL INDIRECTO DE FABRIC.	3,569.67	3,748.15	3,935.56	4,132.34	4,338.96
SUMINISTROS Y SERVICIOS	600.00	630.00	661.50	694.58	729.31
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	4,899.24	5,144.20	5,401.41	5,671.48	5,955.05
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	36,483.87	73,136.05	143,424.93	281,219.32	542,150.50
GASTOS	103,904.68	121,343.06	151,787.33	205,807.74	308,743.35
ADMINISTRATIVOS					
PERSONAL ADMINISTRATIVO	60,337.92	63,354.82	66,522.56	69,848.69	73,341.12
SUMINISTROS Y SERVICIOS	7,440.00	7,812.00	8,202.60	8,612.73	9,043.37
DEPRECIACIÓN	6,159.96	6,160.00	6,160.01	4,059.00	4,059.00
AMORTIZACIÓN	2,650.00	2,650.00	2,650.00	2,650.00	2,650.00
VENTAS					
FUERZA DE VENTAS	4,631.64	4,863.22	5,106.38	5,361.70	5,629.79
COMISION EN VENTAS	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61
PUBLICIDAD Y MARKETING	-	-	-	-	-
PRODUCCIÓN					
PERSONAL OPERATIVO	18,000.00	32,130.00	59,147.04	111,723.84	211,000.32
GASTOS DE SUMINISTROS Y SERVICIOS	960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89
GASTOS FINANCIEROS	2,525.16	2,105.02	1,617.34	1,051.31	394.25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y PARTIC. TRABAJ.	(67,420.81)	(48,207.01)	(8,362.40)	75,411.58	233,407.15
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(10,113.12)	(7,231.05)	(1,254.36)	11,311.74	35,011.07
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	(57,307.69)	(40,975.96)	(7,108.04)	64,099.84	198,396.08
(-) 23% IMPUESTO A LA RENTA	(13,180.77)	(9,424.47)	(1,634.85)	14,742.96	45,631.10
UTILIDAD NETA	(44,126.92)	(31,551.49)	(5,473.19)	49,356.88	152,764.98

Según el Estado de Perdida y Ganancia, a partir del tercer año se logrará obtener utilidades operativas, lo que incrementará la utilidad neta de la asociación.

6.1.12.1 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
NOMBRE DE LA EMPRESA
AÑO 2013

	Precio	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Costo de producción	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72
Unidades de Producción	253.00	258.00	271.00	265.00	274.00	253.00	253.00	271.00	260.00	265.00	262.00	274.00	3,159.00		
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiemb.	Octubre	Noviemb.	Diciemb.	Total		
INGRESOS															
VENTAS BANANACHIP'S	3,795.00	3,870.00	4,065.00	3,975.00	4,110.00	3,795.00	3,795.00	4,065.00	3,900.00	3,975.00	3,930.00	4,110.00	47,385.00		
COSTOS	890.90	899.45	921.68	911.42	926.81	890.90	890.90	921.68	902.87	911.42	906.29	926.81	10,901.13		
MATERIA PRIMA DIRECTA	146.74	149.64	157.18	153.70	158.92	146.74	146.74	157.18	150.80	153.70	151.96	158.92	1,832.22		
MATERIAL INDIRECTO	285.89	291.54	306.23	299.45	309.62	285.89	285.89	306.23	293.80	299.45	296.06	309.62	3,569.67		
SUMINISTROS Y SERVICIOS	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		
MANO DE OBRA DIREC. E INDIRECTO	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	408.27	4,899.24		
MARGEN DE CONTRIBUCION	2,904.10	2,970.55	3,143.32	3,063.58	3,183.19	2,904.10	2,904.10	3,143.32	2,997.13	3,063.58	3,023.71	3,183.19	36,483.87		
GASTOS	8,673.29	8,670.75	8,668.18	8,665.57	8,662.94	8,660.27	8,657.56	8,654.83	8,652.06	8,649.25	8,646.41	8,643.57	103,904.68		
ADMINISTRATIVOS															
PERSONAL ADMINISTRATIVO	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	5,028.16	60,337.92		
SUMINISTROS Y SERVICIOS	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	620.00	7,440.00		
DEPRECIACION	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	513.33	6,159.96		
AMORTIZACION	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.83	220.87	2,650.00		
VENTAS															
FUERZA DE VENTAS	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	385.97	4,631.64		
COMISION EN VENTAS	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		
PUBLICIDAD Y MARKETING	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
PRODUCCION															
PERSONAL OPERATIVO	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00		
GASTOS DE SUMINISTROS Y SER	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	960.00		
GASTOS FINANCIEROS	225.00	222.46	219.89	217.28	214.65	211.98	209.27	206.54	203.77	200.96	198.12	195.24	2,525.16		
UTIL. ANTES DE IMPUES.Y PARTIC	\$ (5,769.19)	\$ (5,700.20)	\$ (5,524.86)	\$ (5,601.99)	\$ (5,479.75)	\$ (5,756.17)	\$ (5,753.46)	\$ (5,511.51)	\$ (5,654.93)	\$ (5,585.67)	\$ (5,622.70)	\$ (5,460.38)	\$ (67,420.81)		
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJA	\$ (865.38)	\$ (855.03)	\$ (828.73)	\$ (840.30)	\$ (821.96)	\$ (863.43)	\$ (863.02)	\$ (826.73)	\$ (848.24)	\$ (837.85)	\$ (843.41)	\$ (819.06)	\$ (10,113.14)		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ (4,903.81)	\$ (4,845.17)	\$ (4,696.13)	\$ (4,761.69)	\$ (4,657.79)	\$ (4,892.74)	\$ (4,890.44)	\$ (4,684.78)	\$ (4,806.69)	\$ (4,747.82)	\$ (4,779.29)	\$ (4,641.32)	\$ (57,307.67)		
(-) 29% IMPUESTO A LA RENTA	₱ (1,225.95)	₱ (1,211.29)	₱ (1,174.03)	₱ (1,190.42)	₱ (1,164.45)	₱ (1,223.19)	₱ (1,222.61)	₱ (1,171.20)	₱ (1,201.67)	₱ (1,186.96)	₱ (1,194.82)	₱ (1,160.33)	₱ (14,326.92)		
UTILIDAD NETA	\$ (3,677.86)	\$ (3,633.88)	\$ (3,522.10)	\$ (3,571.27)	\$ (3,493.34)	\$ (3,669.55)	\$ (3,667.83)	\$ (3,513.58)	\$ (3,605.02)	\$ (3,560.86)	\$ (3,584.47)	\$ (3,480.99)	\$ (42,980.75)		

6.10 Balance General Proyectado

BALANCE INICIAL PROYECTADO 2013			
ACTIVOS			PASIVOS
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>		\$ 23,313.96	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>
BANCOS	22,462.39		\$ 259.90
INVENTARIO	851.57		<u>PASIVO LARGO PLAZO</u>
CREDITO TRIBUTARIO	-		\$ 18,000.00
			TOTAL PASIVO
			\$ 18,259.90
<u>ACTIVO FIJO</u>		\$ 221,893.00	PATRIMONIO
Equipo y maquinaria	590.00		\$ 229,597.06
Equipos y mueble de oficina	3,303.00		Capital
Equipos de computacion	3,000.00		\$ 29,597.06
Equipo de transporte	15,000.00		Resultado de ejercicio actual
Obras civiles (edificaciones)	80,000.00		Donaciones
Terreno	120,000.00		\$ 200,000.00
<u>ACTIVO DIFERIDO</u>		\$ 2,650.00	
Gastos de Constitución	2,500.00		
Gastos de Funcionamiento			
Seguros	150.00		
TOTAL ACTIVOS		<u>\$ 247,856.96</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
			<u>\$ 247,856.96</u>

INDICES FINANCIEROS

TIR	27%
VAN	\$ 34,720.84

	TMAR		15.60%
Costo de Oportunidad		20%	12%
Costo de capital ajeno		15.00%	7%
Costo donaciones		15.00%	81%

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



El hambre, la desnutrición, el desempleo y la pobreza son problemas que afectan a las comunidades más vulnerables que viven en sectores rurales, urbano marginales muchas veces sin acceso a servicios públicos, son a todas estas personas que el proyecto “Mi Huerto” busca ayudar, a contribuir con su desarrollo a disminuir esos índices para un mejor vivir.

Nuestro proyecto contribuye notablemente en la seguridad alimentaria que es uno de nuestros objetivos planteados siguiendo las dimensiones establecidas de la FAO mencionadas anteriormente de la siguiente manera:

Con respecto a la disponibilidad de alimentos.-Gracias a nuestro proyecto la comunidad inmersa en el proyecto podrá contar con suficientes alimentos para contribuir con su alimentación ya que no será necesaria la compra de estos

alimentos debido a que ellos mismos serán los encargados de la siembra y cultivo de los mismos.

Con respecto al acceso a los alimentos.- Tendrá total acceso a los alimentos apropiados y de calidad permanentemente en base a acuerdos económicos y sociales que mantendremos con entes públicos y privados así como también con la comunidad.

Con respecto a la utilización.- Esta parte comprende a los insumos no alimentarios es decir los servicios básicos. En base al desarrollo y progreso que tenga el proyecto y a los beneficios nutricionales y económicos que tendremos podremos contribuir en la obtención de estos recursos que necesitaría la comunidad.

Con respecto a la estabilidad.-El acceso constante de alimentos será factible debido a la rotación de cultivo que implementaremos en cada una de las familias participantes con ello obtendremos productos variados, productos acordes a la temporada estacional y también en temporadas en que estos productos son escasos a nivel nacional.

Una objetivo con lleva a otro es decir partiendo de cumplir con el objetivo de mejorar la inseguridad alimentaria que tiene la población podremos combatir la desnutrición, la pobreza y progresivamente las fuentes de empleo. Progresivamente ya que a medida que el proyecto avance varias personas se involucrarán en el mismo con ello podremos obtener mayor cantidad de alimentos para poder proveer a todas las personas además de obtener excedentes. Con estos crearemos nuestras “Nutribox” las cuales se las comercializará directamente en conjuntos residenciales, participar en ferias o bio-ferias y de esta manera poder obtener recursos monetarios para toda la asociación.

Con referencia a las estadísticas proporcionada por el INEC con respecto a la Canasta Familiar Básica Nacional y por Ciudades -Junio 2012 podemos darnos cuenta a nivel nacional el ingreso actual en verduras frescas es de \$10.19, en

leguminosas y derivados \$2.85 lo que comprende mensualmente \$13.04 aproximadamente.

Con respecto a la Ciudad de Guayaquil el consumo de verduras frescas es de \$10.87, en leguminosas y derivados \$2.87 comprendiendo \$13.74. Estas canastas se refieren a un hogar tipo de 4 miembros por lo que si nos referimos a las familias involucradas en el proyecto mantienen entre 5 a 6 miembros cada una lo que aumentaría la cifra antes mencionada.

En este tipo de proyectos para determinar la factibilidad del mismo se lo demuestra con la comparación costo – beneficio la cual la mostraremos a continuación:

AÑOS	OFERTA	CRECIMIEN. %	Canastas anuales	PRECIO VENTA	INGRESOS
AÑO 2013	50		24.00	\$ 15.00	\$ 18,000.00
AÑO 2014	85	70%	24.00	\$ 15.75	\$ 32,130.00
AÑO 2015	149	75%	24.00	\$ 16.54	\$ 59,147.04
AÑO 2016	268	80%	24.00	\$ 17.37	\$ 111,723.84
AÑO 2017	482	80%	24.00	\$ 18.24	\$ 211,000.32

En el anterior cuadro, podemos mencionar que las familias van a consumir productos orgánicos a un valor de \$15.00 mensualmente; es decir, por mes obtendrán 2 canastas por un precio de \$30.00 que se les otorgará por su participación, además de ahorrar los \$13.74 de la canasta básica en este tipo de productos. Las familias estarían ahorrando o ganando \$33.74 mensualmente más los conocimientos adquiridos y la seguridad alimentaria.

Este tipo de proyectos se los realiza gracias a la asociatividad que tengan las personas, el deseo de superación; y son las personas que habitan en estos sectores urbano marginales, las idóneas para poder dar estas iniciativas. Por lo tanto, la unión y participación de los tres factores como lo son: La sociedad Civil en la que está inmersas las ONG'S, el gobierno y las empresas privadas son

fundamentales para la sostenibilidad del proyecto en el tiempo, ya que cada uno aporta directa o indirectamente en busca de objetivos similares.

Además si uno de los pilares antes mencionados no se adquiere al proyecto, el mismo no tendría validez puesto que la parte del gobierno sea nacional o provincial no aportan con el terreno o donaciones o la sociedad civil no participa con los pasantes el proyecto no sería sustentable.

Es necesario recordar que la parte más esencial del proyecto es saber llegar a la gente, poder involucrarla cambiando los paradigmas, e indicando que este será un proyecto en que se sacrificará al corto y mediano plazo, pero con el objetivo de alcanzar beneficios a largo plazo. También, se dificultará por la presión social y psicológica en la que se tendrá que trabajar.

El padre Polo iniciador de la transformación del pueblo de Salinas de Guaranda manifiesta que los proyectos sociales o comunitarios establecen encuentros entre virtudes locales e iniciativas externas como lo son la paciencia, la constancia, la fidelidad, la transparencia administrativa que no es otra cosa que la honradez y en cuanto a la parte externa se da la visión de hacia donde iba el mundo, la capacidad de captar elementos que ayuden al progreso del proyecto.

Bibliografía

1. Álvarez Ferri, Silvia. (2012). Huertos orgánicos como instrumento estratégico para la regeneración urbana en Canarias: Proyecto Verde Cooperativo de Regeneración Urbana en el Polígono Residencial de Arinaga, Agüimes Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10334/1679>
2. Banco Central (2011). Informe de Pobreza, Desigualdad y Mercado Laboral. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/PobrezaMar2011.pdf>
3. Banco Mundial estimaciones demográficas. Población de la ciudad con más habitantes (% de la población urbana) | Tabla Recuperado de: Web site: <http://datos.bancomundial.org/indicador/EN.URB.LCTY.UR.ZS/countries/1W?display=default>
4. BOJO J. citado en Artaraz, M. (2002). *Teoría de las tres dimensiones de desarrollo sostenible*. Ecosistemas 2002/2. (Consulta 10 Enero2011) Recuperado de: <http://www.um.es/gtiweb/adrico/medioambiente/tresdimensiones.htm>
5. CARPENTER, citado en Artaraz, M. (2002). *Teoría de las tres dimensiones de desarrollo sostenible*. Ecosistemas 2002/2. Consulta 10 Enero 2011. Disponible en: <http://www.um.es/gtiweb/adrico/medioambiente/tresdimensiones.htm>

6. Conferencia Internacional sobre Agricultura Orgánica y Seguridad Alimentaria Roma, 03 - 05 de mayo 2007 Recuperado de:
<http://www.fao.org/organicag/oa-specialfeatures/oa-foodsecurity/es/>
7. Doctoranda: Fernández Covarrubias, Andrea (2011) El modelo Barcelona de Espacio Público y Diseño Urbano: La inserción de los huertos urbanos en Barcelona. (Universidad de Barcelona Facultad de Bellas artes).
Recuperado de: <http://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/20989>
8. El cultivo del rábano. Recuperado de
www.infoagro.com/hortalizas/rabano.htm
9. Grameen Bank, Bank for the poor .Muhammad Yunus Octubre 2007.
Recuperado de : <http://www.grameeninfo.org>
10. Indicadores económicos Junio 2012 INEC. Recuperado de
<http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.RUR.TOTL/countries?display=graph>
11. Kourous G. (2005). La agricultura urbana impulsa la seguridad alimentaria.
Recuperado de :
<http://www.fao.org/newsroom/es/news/2005/102877/index.html>
12. Kofi Annan, Secretario General de las Naciones Unidas Desarrollo sostenible de la ONU. Recuperado de:
<http://www.un.org/spanish/esa/desa/aboutus/dsd.html>
13. Madeleno I., Armijo G. (2004) Agricultura urbana en metrópolis iberoamericanas: Estudio de casos en Santiago de Chile y Lisboa, Portugal

Recuperado de: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/569/56905404.pdf>

14. Max-Neef, Manfred et ál. (2000) Desarrollo a escala humana: conceptos, aplicaciones y reflexiones. CEPUR. Santiago, Chile
15. Ministerio de Inclusión económica y social, aprobación del estatuto social de una corporación de Primer grado Asociaciones. Recuperado de: <http://www.mies.gob.ec/index.php/asesoria-legal/86-aprobacion-del-estatuto-social-de-una-corporacion-de-primer-grado-asociaciones>
16. Morán N. (2010) Agricultura urbana: un aporte a la Rehabilitación integral. Madrid Recuperado de: http://aavvmadrid.org/index.php/content/download/12974/101828/file/agricultura%20urbana_N.%20MORAN.pdf
17. MORÁN ALONSO, N., (2009): "Huertos urbanos en tres ciudades europeas: Londres, Berlín, Madrid", Trabajo de investigación tutelada, Universidad Politécnica de Madrid
18. Programa de Protección Social, Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES Recuperado de: <http://www.pps.gob.ec/PPS/PPS/BDH/INF/ObjetivosEstrategicos.aspx>
19. Pomereda, Arias y Chávez. 2007. Indicadores de desempeño de Cadenas agroalimentarias: Metodología y Caso ilustrativo. Lima, Perú, IICA. Recuperado de <http://www.iica.int>
20. REDCLIFT, citado en Artaraz, M. (2002). Teoría de las tres dimensiones de desarrollo sostenible. Ecosistemas 2002/2. Consulta 10 Enero 2011.

Disponible en:

<http://www.um.es/gtiweb/adrico/medioambiente/tresdimensiones.htm>

21. Reglamento para la aplicación de la ley orgánica de régimen tributario interno, revista Judicial Mayo 2008 Recuperado de:

http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4424&Itemid=457

22. Revista infoagroCultivo de hortalizas recuperado de:

Recuperado de <http://www.infoagro.com/hortalizas/rabano.htm>

23. Sistema de información Nacional de Agricultura, acuicultura, ganadería y pesca – SINAGAP, Estadísticas agropecuarias 2011. Normas y Regulaciones. Recuperado

de: http://www.magap.gob.ec/sinagap/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=442

24. Socorro, A. 2003. Sistemas de horticultura orgánica intensiva. Agricultura urbana. Disponible en:

http://www.geocities.com/arsocorro/agricola/capituloIX_sistemas.htm

25. Trabajo de titulación Nerea Morán A. (2008). Huertos urbanos en tres ciudades europeas: Londres, Berlín y Madrid. Doctorado Periferias, Sostenibilidad y Vitalidad urbana: Recuperado de:

http://oa.upm.es/7008/1/INVE_MEM_2010_76394.pdf

26. Verdaguer V. (2010). La agricultura periurbana como factor de sostenibilidad urbano-territorial. Conclusiones preliminares del estudio de casos desde la perspectiva del planeamiento urbanístico. Madrid. Centro

de Estudios Ambientales de Vitoria-Gasteiz. Recuperado de <http://oa.upm.es/9524/>

27. Van Veenhuizen R. (2006). Published by RUA Foundation, IDRC and IIRR. Cities Farming for the Future - Urban Agriculture for Green and Productive Cities Recuperado de <http://www.ruaf.org/node/961>

ANEXOS

ENTREVISTA ING. MARÍA ANTONIETA REYES DE LUCA

A. FICHA DE REGISTRO

Datos de la entrevistada

Profesión u ocupación: Directora Ejecutiva de la Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio de Guayaquil.

Descripción del lugar y contexto en el que se realizó la entrevista: La entrevista se la realizó en la oficina de la entrevistada ubicada en la Cdla. Kennedy Norte, Edificio Centrum, piso 6, oficina 5. Se la llevó a cabo de una forma abierta al diálogo.

B. ENTREVISTA

La responsabilidad corporativa debe estar incorporada como un modelo de gestión dentro de las empresas.

Ustedes proponen un proyecto social de Huertos Urbanos, quiere decir que tenemos que acercar ese proyecto social, propuesto por ustedes, a lo que realmente hace la empresa como en su día a día, se denomina en Inglés su Core Business – su núcleo de negocio. Para que ese proyecto social pase de un tema filantrópico caritativo de beneficencia a un tema de incorporación a la cadena de valor de una empresa como tal, es súper importante que ustedes en su proyecto

ejemplifiquen esa parte, porque si no vamos a caer en un tema que no es lo que ustedes están abordando; y recuerden siempre que lo que busca una empresa (y lo hablo no solamente como académica, sino también como representante de un gremio importante) es la función de lucro. Yo siempre digo eso, o sea no nos olvidemos jamás cuando hablamos de la pirámide de sostenibilidad tenemos 3 P (yo les daba las clases a los chicos en su momento), tienes la P de profit de ganancia, la P de people de gente y la P de planet de planeta. Entonces, el proyecto que ustedes están proponiendo normalmente va tocar 2 P – Planeta, Personas- para generar un apalancamiento y un proyecto sostenible y sustentable en el tiempo, tienes que hacer la P mayor como lo digo yo que es el tema del profit el tema de la ganancia. Hay viene el vínculo que ustedes deben de generar con la empresa privada.

Cuando tú hablas también de responsabilidad corporativa, hablas de 3 grandes actores de la sociedad o las economías que son los Gobiernos, la empresa privada y las ONG o la sociedad civil. Si tú logras armar este proyecto social vinculando los 3 actores, lo haces aún más sostenible en el tiempo porque la empresa privada va decir oye, por ejemplo supermercados, me interesa comprar pero el supermercado cuánto volumen necesita comprar, dependerá de la demanda; entonces, ahí viene toda la articulación. Ah ya pero como genero demanda, a los medios de comunicación, a la prefectura o el municipio o gobierno nacional a través de ministerios de la cartera que aplique salud, ambiente; entonces, si es un tema muy coordinado.

Mi recomendación es buscar apoyo que se hagan con autoridad, vinculando desde el inicio a la empresa privada. No vayan hacer el inmenso error que hacen mucha gente que a quien vendo va al último, no señores el a quien vendo va primero para poder saber que ese señor tiene una demanda específica y yo voy a generar una oferta específica. Luego comienzas a caminar del punto final de la cadena hacia atrás, eso se llama trazabilidad, entonces la parte de negocios inclusivos va viendo vincula a los diferentes eslabones.

Quien más puede comprar además de las tiendas que les siguen a los supermercados, ¿Por qué no los restaurantes? Yo lo veo muy importante y es mucho más manejable de ver el volumen.... Te estoy hablando de restaurantes que busca calidad en el producto, cuidado ustedes deben enfocarse mucho en el tema de calidad y cuidado del producto que están ofreciendo.

Las canastas de frutas y verduras es una opción que puede llegar al consumidor final y que por ahí no vas a tener un millón o dos millones que te la compren, pero si puedes tener 300 familias o 100 familias que te la compren pues en buena hora... Puedes hacer una oferta a una ciudadela cerrada, como la ciudadela en la que yo vivo hay no se cuantas miles de personas hay allí viviendo, entonces decirles, mira tengo estas canastas y hablas con el presidente de la ciudadela y si es algo atractivo se los presentará a la gente que vive ahí. Esa puede ser una opción, o sea yo te estoy hablando de micro, no te estoy diciendo anda véndele al supermaxi; esa es otra de las opciones una vez que tu tienes el volumen... Ellos necesitan volúmenes, además los pagos a proveedores no son a

15 días o 7 días sino a proveedores a 90 y 120 días entonces eso mataría una iniciativa como la de ustedes.

La empresa va a invertir, va a comprar, va a vincularse en todo aquello que este relacionado a su corebusiness para que sea responsabilidad corporativa... De repente si te pueda financiar una empresa privada que vea un beneficio en eso, el empresario mete dinero donde ve un costo – beneficio.

ENTREVISTA ARQ. JORGE MORÁN

A. FICHA DE REGISTRO

Datos del entrevistado

Profesión u ocupación: Arquitecto y profesor de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

Descripción del lugar y contexto en el que se realizó la entrevista: La entrevista se la realizó en las instalaciones de la Facultad de Arquitectura al aire libre. Se la efectuó de manera abierta.

B. ENTREVISTA

La naturaleza ha dado una de las especies más fabulosas en el mundo que se da solamente en los climas tropicales y templados y que se conoce como Bambúes. En Ecuador, Colombia y Perú existe un tipo de guadúa que es considerada como una de las mejores especies que hay en la naturaleza junto con una especie de china.

El bambú no es un árbol, es una hierba que se va reproduciendo automáticamente y su madurez va alrededor de 4 a 5 años con un crecimiento de hasta 20 a 30 metros, dependiendo de las condiciones del suelo y el manejo de la plantación.

Su uso se lo puede dar en todo lo que el hombre hace con madera y pueden ser hechos con bambú, y más cosas todavía gracias a su flexibilidad.

Todas las provincias del Ecuador tiene áreas subtropicales donde existen plantaciones de guadua como la provincia del Chimborazo cerce de Payatanga o Bucay; también, la provincia del Carchi o de Galápagos. Sin embargo, existen zonas como las de Quevedo, Valencia, Buena Fe, Santo Domingo, las cuales son áreas de mayor producción.

Existen 2 tipos de caña guadua: la preservada y la corriente. Para este tipo de construcciones es recomendable usar la caña corriente que este madura porque van a tener una duración de 3 a 5 años debido a las exposiciones al medio ambiente.

Las cañas podrían ser adquiridas con una altura de 6 a 7 metros con un costo de \$1.50 por caña sin transporte desde el lugar de adquisición.

Recomendación: Tener capacitadores del propio barrio que ya conozcan de plantas para que inciten a los demás en que es posible la cosecha de productos mediante huertos de demostración. De esta manera, las personas podrán ver los resultados y querrán crear su propio huerto y adentrarse en el proyecto.

ENTREVISTA ING. GILBERTO NAVARRO A.

A. FICHA DE REGISTRO

Datos del entrevistado

Profesión u ocupación: Gerente Técnico de la organización Mundo Verde la cual brinda soluciones orgánicas.

Descripción del lugar y contexto en el que se realizó la entrevista: La entrevista se la realizó en la oficina del entrevistado localizado en las instalaciones de Mundo Verde en Mapasingue Oeste, km 5 ½ vía Daule. Se la desarrolló en un marco de conversación abierta.

B. ENTREVISTA

La crisis económica en Cuba hizo que las personas usen sus propios recursos naturales para poder desarrollar agricultura para crear alimento.

El nacimiento de la Agricultura Urbana Orgánica se dio en la Habana dentro de solares y terrenos vacíos llenos de hierbas y malezas, dejando de lado las construcciones de edificios y parques para poder satisfacer la demanda de alimento de más de dos millones de habitantes.

El gobierno trazó lineamientos que como existía el mercado libre de campesinos de lo que es oferta y demanda, quien llegó a regir la política de precios en el mercado fue el Organopónico. Gracias a estas políticas, el peso cubano tomó mayor valor frente al dólar.

Ellos explotaban de una manera óptima cada espacio, tomando como referencia cuántos Kg sacaban en productos por m². Se aprovechaban los espacios al máximo, mezclando cultivos de ciclos largo con ciclos corto, cultivos de porte alto con de porte bajo, cultivo de dar frutos arriba como de frutos subterráneos. Eso te daba la obtención de 20 Kg por m².

En Cuba, es política de Estado que estos proyectos no decaigan.

Luego de esto, el Ing. Navarro vino a Ecuador contratado por la Prefectura del Guayas para el programa de enseñanza de Huertos Urbanos y enseñar los sistemas y debidos procesos a los agricultores y demás personas que desearan conocer del tema y vean que diversos cultivos pueden ser cosechados en estos espacios. Muchas personas no creían que la col, brócoli, coliflor, zanahoria, entre otros que podrían ser cosechados en la costa debido a que eran productos de la sierra, pero se rompió ese mito, ya que son productos que pueden desarrollarse en temperaturas de 20° a 25° C entre el mes de julio a octubre en la provincia del Guayas.

El objetivo era que las personas se capacitarán y llevarán las enseñanzas a las comunidades y las transmitieran. Pero, después de 2 años los miembros de la prefectura salieron a capacitar en las propias comunidades.

Es un programa social muy fuerte que da participación a mucha gente, por ese motivo, organizaciones extranjeras querían llevarse el programa a otros países sobre todo por la doctrina ambientalista y como comer limpio.

Entre los principales productos que pueden ser sembrados en época de invierno tenemos al pepino, rábano, acelga de hojas, vainitas, habas, zapallo. Mientras que para verano tenemos la zanahoria, tomate, lechuga, brócoli, cebolla, ajo, cebollín, remolacha, rábano, entre otros.

Menciona también que la semilla es un problema porque no existe como tal la semilla orgánica. Entonces, tú podrías ir a las famosas piloneras en la sierra y comprar las plantas que se producen allá en temporada de verano para un mejor resultado. También, se pueden comprar semillas convencionales a Agripac, Ecuaquímicas, y las pasas por un proceso orgánico o las lavas muy bien antes de sembrarlas. Una vez que cumplas con estos debidos procesos, debes acudir ante una certificadora orgánica, como Ceres que es de Alemania, para presentarle la justificación pertinente que no encuentre semilla orgánica en ningún lado y que cumpliste con los debidos procesos. Esta certificación te servirá para la venta y comercialización de los productos.

ENTREVISTA ING. JONATHAN RUGEL

A. FICHA DE REGISTRO

Datos del entrevistado

Profesión u ocupación: Técnico del área de Productividad y Desarrollo del Gobierno Provincial del Guayas.

Descripción del lugar y contexto en el que se realizó la entrevista: La entrevista se la realizó en una oficina de la Prefectura del Guayas frente al Edificio de Solca. Se la realizó de una forma libre y de interacción.

B. ENTREVISTA

La prefectura realiza trabajos de capacitación con la comunidad, debido a que antes, ellos proveían de todos los materiales para la construcción de huertos, pero eso no te aseguraba que se mantuviera en el tiempo. Ahora, ellos las capacitan y les enseñan los materiales que necesitan conseguir, los que tienen y con esos empezar a trabajar. De esta manera, esas personas se sentirán involucrados con el proyecto, puesto que, le esta costando y ha sudado la puesta en marcha de su huerto.

Entre sus experiencias nos comentó, la del agricultor en la zona de salitre que sólo sembraba arroz y no creían que se podría sembrar hortalizas, pero igual se les enseñó y ahora tiene sus sembríos de vegetales. También, se refirió a la Sra. en la población de Durán que tenía cáncer y le daba poca importancia a estas

capacitaciones, pero que al concluir las mismas, ella era la primera en hacer las cosas y de motivar a los demás para involucrarse en el proyecto.

Además, dio pautas sobre asociación de cultivos los cuales se dan entre cultivos de acuerdo a la extracción del nutriente sea esta rápida, lenta y moderada. Extracción rápida son cultivos que absorbe la mayoría de nutrientes como la lechuga que necesita generar hojas y repollar, lo que hace que absorba cualquier cantidad de productos. La planta de tomate o pimiento son de una extracción sumamente lenta, puesto que, el tomate cuando crece necesita un nutriente, cuando flora necesita otro y cuando comienza la fructificación absorbe otro nutriente. Además, se los puede asociar acorde al ciclo de cultivo. Esto ayuda al control de plagas y malezas que se desarrollan con mayor fuerza cuando existe monocultivo. Esta asociación ayuda en la parte económica, ya que, se alimenta al cultivo principal pero terminas alimentando a otros dos cultivos de ciclo corto. En asociación de cultivos se esta produciendo entre 10lbs por m².

Se dan opciones de camas bajas y camas altas para cuando existan inundaciones en los sitios.

Se refirió también al sustrato que es la parte esencial del huerto, ya que, las plantas se alimentan de las raíces. Al hablar de un buen sustrato, se refiere a mezclar tamo de arroz que ayuda a la soltura del suelo, ceniza de tamo de arroz que desinfecta el suelo, tierra de sembrado, los mismos restos vegetales de la cocina los cuales lleven el debido proceso.

El sistema de riego se da por goteo con regaderas manuales como el uso de tarrinas. De esta manera, se ahorraría el consumo de agua.

También mencionó, la semilla es uno de los insumos caros, pero lo que se hace es aprender a utilizar la semilla reciclada viendo el tipo de planta se puede tomar la semilla la cual debe ser grande, buena floración y una planta resistente para lograr obtener la propia semilla.

Es necesario usar plantas de olor que sirven para el control biológico del huerto, alimentando al insecto y que no destruya al cultivo principal.

CV resumido de emprendedores

Ing. Pedro Velásquez Torres

Es una persona capacitada dentro del ámbito empresarial gracias a sus amplios conocimientos adquiridos en su vida estudiantil, profesional y personal; las cuales le han formado una estructura de vida para servir a los demás.

Su interés de proyección hacia un ente social lo definió gracias a la participación de sus mentores en el estudio y desarrollo de cómo funcionan los negocios sociales en el mundo y cómo se han ido implementando en nuestro país. Estas informaciones le dieron la puntada inicial para enfocarse en crear algo que genere soluciones a diversas necesidades que se generan en el ámbito urbano.

Entre sus ideales tenemos que tiene toda la predisposición para sacar adelante este proyecto con la confianza que le genera el mismo y las ganas y deseos de servir dentro de una comunidad que tiene problemas que necesitan ser resueltos.

Entre sus objetivos a alcanzar a largo plazo, es el de poder emprender con esta asociación en muchos otros barrios urbanos de nivel socio económico medio-bajo en Ecuador. Para esto, ha dejado plasmado su compromiso de apoyo y seguimiento constante del desarrollo del proyecto.

Ing. Diego Flores Murillo

Es una persona orientada a entablar relaciones de negocios, por lo cual se lo ha considerado de gran aporte para la asociación, puesto que, podremos generar un plus gracias a sus capacidades para descubrir posibles alianzas con empresas privadas que deseen ser de este cambio en la sociedad.

Su capacidad de integración y empatía con las demás personas, son unas de las principales características que han sido tomadas en cuenta para el estudio de su oportuna participación en el proyecto.

El Sr. Mohammad Yunus es uno de sus motivadores para desarrollar este negocio de ámbito social, con el fin de lograr un cambio en la forma de pensar de las personas y de su calidad de vida. El considera que el dinero es importante hoy en día pero más importante para él, es saber que pasó por la vida siendo tomado en cuenta por otras personas y que lo recordarán por sus buenos actos y cambios generados.

Entre sus ideales a seguir con este proyecto, es el de entablar relaciones constantemente con personas naturales o jurídicas para que sean de gran aporte dentro de la cadena de valor pretendida y de esa manera lograr un proyecto sostenible en el tiempo y espacio.