

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE**



**FACULTAD DE MARKETING**

**PROYECTO DE INVESTIGACION PREVIO A LA OBTENCION DEL GRADO DE  
LICENCIADO EN MARKETING**

**TEMA:**

**“PLAN ESTRATÉGICO PARA MEJORAR LA NUTRICIÓN DE MADRES SOLTERAS  
DE LA FUNDACIÓN RESTAURACIÓN A TRAVÉS DE DONACIONES”.**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TITULO DE LICENCIADO EN MERCADOTECNIA**

**TUTOR:  
LCDO. ORLANDO BRIGANTE GUERRA**

**AUTOR:  
HELEN RAFAELA MAR WENG CASTRO  
NUVIA DEL ROCÍO GUAMÁN RIVERA**

**GUAYAQUIL- ECUADOR**

**2011**

## DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado en primer lugar a Dios y a nuestras familias por el apoyo que nos brindaron, por el cariño invaluable en todo momento para cumplir con nuestras metas.

A nuestros compañeros de estudio con quienes hemos compartido momentos inolvidables, a nuestros tutores por el respaldo brindado y el apoyo ante nuestros deseos de constancia y superación para que el proyecto culmine favorablemente para el bienestar de nuestro país.

***Helen Rafaela Mar Weng Castro***  
***Nuvia del Rocío Guamán Rivera***

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos primeramente a Dios, a la Universidad, a la Facultad, y a todas las personas que colaboraron de forma espiritual y económica para así poder culminar este proyecto.

Agradecemos a nuestras familias por el apoyo incondicional que nos dieron durante todo este tiempo para culminar esta carrera, que es un paso más en el camino del progreso educativo.

De manera especial al Asesor Lcdo. Orlando Brigante Guerrero.

Y nuestra gratitud a todos nuestros amigos y compañeros.

***Helen Rafaela Mar Weng Castro***

***Nuvia del Rocío Guamán Rivera***

## **Resumen Ejecutivo**

Ayudar al prójimo es algo que se viene realizando desde los tiempos de Nuestro Señor Jesucristo que fue quien lo impuso, hoy en día esto se da de muchas maneras públicas y anónimas y quienes más lo hacen son las fundaciones sin ánimo de fin de lucro.

Hemos querido concentrarnos en las madres solteras de la FUNDACION RESTAURACION quienes las ayudan durante y después de su proceso de gestación para que lleven una nutrición adecuada que tendrá como consecuencia un bebe fuerte y saludable.

Lamentablemente la situación de la Fundación no es la mejor como para ayudar a mas mujeres ya que con la venta de productos y pequeñas donaciones alcanza a cubrir los costos básicos de operación.

Ante esta realidad aplicamos una encuesta para determinar un perfil de donante que nos permita elaborar un plan estratégico cuyo objetivo sea el incremento de las donaciones para Fundación Restauración.

El plan propuesto involucra la compra de una base de datos para a través de visitas personalizadas obtener la donación de productos, medicinas o dinero en efectivo además de referidos. Adicional a esto se realizaran bingos y rifas además de la promoción de las actividades de la Fundación a través de la entrega de discos compactos y la promoción en internet de los videos de esta.

Los resultados de la propuesta en la parte financiera son halagadores pues al termino de tres años la Fundación tendrá una excelente liquidez además de una fortaleza patrimonial inmejorable para poder seguir con su propósito: AYUDAR.

**CERTIFICACION DE LOS AUTORES DEL PROYECTO DE INVESTIGACION**

Guayaquil, 4 de Abril del 2011

Certifico que el proyecto de investigación titulado PLAN ESTRATEGICO PARA MEJORAR LA NUTRICION DE LAS MADRES SOLTERAS DE LA FUNDACION A TRAVES DE DONACIONES, ha sido elaborado por las Srtas. NUVIA DEL ROCIO GUAMAN RIVERA y HELEN RAFAELA MAR WENG CASTRO, bajo mi tutoría y que el mismo reúne los requisitos para ser defendidos ante el Tribunal.

Examinador que se designe al efecto.



---

LCDO. ORLANDO BRIGANTE GUERRA

## **Capítulo I: La Investigación**

<b>1. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Antecedentes de la Investigación</b>	<b>2</b>
<b>1.2 Problema de Investigación</b>	<b>3</b>
1.1.1 Planteamiento del Problema	
1.1.2 Formulación del Problema de Investigación.	
1.1.3 Sistematización del problema de investigación	
<b>1.3 Objetivo de la Investigación</b>	<b>5</b>
1.3.1 Objetivo General	
1.3.2 Objetivos Específicos	
<b>1.4 Justificativo de la Investigación</b>	<b>5</b>
<b>1.5 Marco de Referencia de la Investigación</b>	<b>6</b>
<b>1.5.1 Marco Teórico</b>	<b>6</b>
1.5.1.1 Desnutrición en mujeres embarazadas	
1.5.1.2 Embarazo	
1.5.1.3 SUPLEMENTACIÓN NUTRICIONAL DURANTE EL EMBARAZO	
1.5.1.4 Visión Estratégica	
1.5.1.5 Matriz de Ansoff	
1.5.1.6 Investigación de Identidad	
1.5.1.7 Matriz Mercados	
<b>1.5.1 Marco Conceptual</b>	<b>23</b>

<b>1.6 Formulación de la Hipótesis y variables</b>	<b>25</b>
1.6.1 Hipótesis General	
1.6.2 Hipótesis Particulares	
<b>1.7 Aspectos Metodológicos de la Investigación</b>	<b>26</b>
1.7.1 Tipo de Estudio	
1.7.2 Método de Investigación	
1.7.2.1 Variables de Hipótesis General	
1.7.2.2 Variables de Hipótesis Específicas	
1.7.2.3 Cuadro de Consistencia de Variables	
1.7.2.4 Población	
1.7.2.5 Muestra	
1.7.3 Fuentes y técnicas para la recolección de la información	
1.7.4 Tratamiento de la información	
<b>1.8 Resultados Esperados</b>	<b>32</b>
 <b>Capítulo 2</b>	
<b>2.1 Análisis General al entorno de la Fundación Restauración</b>	<b>33</b>
<b>2.2 Análisis Comparativo, condiciones actuales, perspectivas y Conclusiones.</b>	<b>34</b>
<b>2.3 Análisis del Entorno</b>	<b>34</b>
<b>2.4 Análisis de la Industria</b>	<b>36</b>
<b>2.5 Análisis Porte</b>	<b>38</b>
<b>2.6 Análisis FODA</b>	<b>39</b>
<b>2.7 Análisis Competencia</b>	<b>40</b>

## **Capítulo 3: Investigación de Campo**

<b>3.1 Encuesta</b>	<b>41</b>
<b>3.2 Resultados de la Encuesta</b>	<b>44</b>
3.2.1 Edad	
3.2.2 Sexo	
3.2.3 Estado Civil	
3.2.4 Embarazos Riesgosos	
3.2.5 Desnutrición en el embarazo	
3.2.6 Pariete con riesgo de Embarazo	
3.2.7 Tipo de Religión	
3.2.8 Voluntariado	
3.2.9 Ayuda a Fundaciones y causa de no ayuda	
3.2.10 Forma de Contribución a las Fundaciones	
3.2.11 Sentimientos después de contribución	
3.2.12 Apadrinamiento	
3.2.13 Forma de Ayuda	
3.2.14 Monto de Donaciones en Efectivo	
3.2.15 Frecuencia de Donación	
3.2.16 Información vía correo electrónico	
3.2.17 Opinión frente a funcionamiento de las fundaciones	
3.2.18 Opinión acerca de las Fundaciones	
<b>3.3 Análisis de los resultados</b>	<b>56</b>
<b>3.4 Análisis Financiero</b>	<b>57</b>
3.4.1 Situación actual	
3.4.2 Ingresos	
3.4.5 Egresos	
3.4.6 Resultados	
3.4.7 Plan Propuesto	



- 3.4.8 Presupuesto de Ventas
- 3.4.9 Costos Directos e Indirectos
- 3.4.10 Inversiones del Proyecto
- 3.4.11 Capital de Trabajo
- 3.4.12 Depreciación de Activos Fijos
- 3.4.13 Financiamiento
- 3.4.14 Estado de Resultados Proyectado
- 3.4.15 Flujo de Caja Proyectado
  
- 3.4.16 Balance General Proyectado
- 3.4.17 Evaluación financiera del proyecto
- 3.4.18 Cálculo del punto de equilibrio

#### **Capítulo 4: Plan estratégico**

<b>4.1 Plan de Donaciones y recaudaciones</b>	<b>73</b>
<b>4.2 Perfil del Donante</b>	<b>73</b>
<b>4.3 Bases de datos</b>	<b>76</b>
<b>4.4 Plan de Marketing</b>	<b>76</b>
4.4.1 Aplicación de las 4 c	
4.4.2 Plan de Medios	
4.4.2.1 Radio	
4.4.2.2 Medios Impresos	
<b>Conclusiones y recomendaciones</b>	<b>82</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>84</b>

## **Anexos**

### **Capítulo I: La Investigación**

#### **1. Introducción**

El rol de la madre en el siglo XXI es totalmente distinto al que tenía en siglos anteriores, principalmente por los aspectos de involucramiento que esta tiene en el mundo familiar, laboral y social.

Sin perjuicio de lo anterior, la distinción de clase social no merma la condición de madre pero si afecta en la medida de los recursos que esta disponga durante el proceso de embarazo ya que a mejor nutrición de esta, mayores las expectativas de que tenga un bebe sano y saludable.

El mundo en que vivimos no es perfecto, pero las Fundaciones como RESTAURACION tratan de que sea un mundo mejor, es por esto que han canalizado sus esfuerzos hacia las mujeres que presentan cuadros de desnutrición y que carecen de los recursos.

Sobre todo que tienen la condición de futuras madres solteras para guiarlas en el proceso de embarazo hasta los 24 meses de vida del infante.

Para lograr esto se ha elaborado un plan estratégico que contempla el incremento de las donaciones para de esta manera atender un mayor número de mujeres que presentan esta condición, lo que traerá como consecuencia un aumento en los ingresos destinados a la compra de medicinas y a la compra de productos que provean fuentes de energía.

Finalmente, el concientizarlas acerca de la importancia de la nueva vida y su rol en la sociabilización de la criatura y el transmitir lo aprendido en la fundación servirá a otras mujeres que se encuentren en la misma condición

### **1.1 Antecedentes de la Investigación**

La Fundación Restauración fue constituida el 31 de Agosto del 2004 por el Pastor Víctor Peña, Msc. Gomer Rubio y la Mae. Anita Huayamave de Rubio, creando hace 5 años el Centro de Atención nutricional para ayudar mujeres embarazadas con problemas de desnutrición, las cuales son previamente evaluadas en su parte física y emocional. Se las atiende desde la concepción (0-9 meses) hasta que el hijo tenga 24 meses de edad; la fundación proporciona alimentos y nutrientes esenciales como vitaminas y minerales, y también da charlas para la prevención de embarazos no deseados. Las mujeres que frecuentan y son atendidas en la fundación habitan en viviendas muy pequeñas de caña en Valle Hermoso ubicado en el Kilómetro 16 de la Vía a Daule.

“La fundación restauración Ecuador es una organización sin fines de lucro, que promueve el amor al prójimo, la generosidad, y la participación ciudadana a través de dar al más necesitado, su lema es COMPROMETIDOS A RESTAURAR VIDAS”<sup>1</sup>

Actualmente, la fundación es anexa a la Iglesia Evangélica Restauración, sin embargo, ambas se manejan de forma independientes en cuanto a la generación de los recursos.

Fundación Restauración, para cubrir sus necesidades y poder ayudar a las mujeres se manejan con donaciones de alimentos (leche, avena, lentejas) y adicional a esto venden sándwiches, tortas de choclo todos los viernes en empresas y avenidas para

---

<sup>1</sup>Datos proporcionados en entrevista con María Esther Vera, coordinadora de Fundación Restauración.

poder obtener un ingreso de 1,000 dólares que es lo mínimo que necesitan para poder cubrir sus gastos y cumplir con su objetivo social.

Cabe resaltar que la coordinadora nos manifestó, que por ser la fundación, un anexo de la iglesia, pero que se maneja administrativamente de forma independiente, la donación de avena, leche y lentejas proviene principalmente de los miembros de la Iglesia, o en su defecto, del diezmo que estos dan se adquieren dichos productos.

El presente trabajo de investigación se desarrollara en tres capítulos donde en el primero se planteara la problemática encontrada, se establecerán los objetivos, se definirán las hipótesis a comprobarse.

En el capítulo II se realizara el análisis situacional de la problemática y se concluirá con la realización de la investigación de mercado a la muestra determinada.

Finalmente en el capítulo III se desarrollara la solución a la problemática detallada en el capítulo I.

Los objetivos generales que persigue el trabajo de investigación son:

- a) Incrementar los ingresos de la Fundación Restauración para el año 2011 con un plan estratégico que incentive las donaciones en productos y en efectivo.
- b) Lograr un mayor involucramiento de personas voluntarias para que ayuden en las tareas de seguimiento y control de las mujeres con embarazo delicado.
- c) Ayudar a un mayor número de mujeres en estado de gravidez riesgoso.

El fin de elaborar el plan para incrementar las donaciones y por tanto ayudar a más mujeres, no implica solamente un fin social, sino también de no lucro, es decir, debe manejarse como cualquier empresa.

Sin embargo la fundación debe ser lo suficientemente rentable y tener una política de autogestión que le permita afrontar cualquier amenaza del entorno como podría ser nuevas reglamentaciones e inclusive pago de impuestos.

## **1.2 Problema de Investigación**

### **1.2.1 Planteamiento del Problema**

Actualmente, la Fundación Restauración maneja todas sus donaciones por voluntariado, las cuales se han ido disminuyendo, impidiendo que cumpla con su carácter social y amplíe la cobertura de sus servicios ofrecidos.

En términos generales el problema que va a ser resuelto tiene un impacto positivo en la comunidad y apela al cubrimiento de las necesidades básicas de un grupo vulnerable como son las mujeres embarazadas y más aún si presentan cuadros de desnutrición.

### **1.2.2 Formulación del Problema de Investigación.**

¿Cuál es la causa que impide a la Fundación Restauración obtener mayor número de donaciones?

### **1.2.3 Sistematización del problema de investigación**

“En la praxis cotidiana de los trabajadores sociales se conjugan, de manera casi imperceptible, conocimientos teóricos, competencias y habilidades prácticas que se van configurando en el desarrollo de los procesos y dan origen a un nuevo tipo de saber. Este saber, suele ser un motor importante para el arranque y la marcha permanente de los proyectos de gestión social y de los procesos sociales, tiende a permanecer

implícito y a tener un carácter individual. Lo que se escribe y se socializa, cuando se hace, son los planes y la evaluación de los proyectos; pero, ni los unos ni la otra logran recuperar, integralmente, las relaciones tanto internas como externas, el sentido que los actores le atribuyen a la experiencia y a los saberes que en ella se produjeron. La sistematización es un proceso que permite recuperar reflexivamente los conocimientos producidos en una experiencia y, en esa medida, es útil para documentar, conservar, compartir y realimentar la misma.”<sup>2</sup>

Lo que busca este trabajo de investigación es conjugar la experiencia adquirida durante el desarrollo del mismo para que sea un referente para quienes tengan acceso a él y sobre todo la ejecución del plan estratégico hará que lo que está en blanco y negro se traduzca en resultados medibles.

### **1.3 Objetivo de la Investigación**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Obtener un mayor número de donaciones para incrementar los ingresos de la Fundación Restauración.

#### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- ✚ Conocer quiénes son los donantes actuales y la frecuencia de realización de sus donaciones.
- ✚ Identificar una base de posibles donantes corporativos.
- ✚ Identificar instituciones que donen productos alimenticios y vitaminas.

---

<sup>2</sup> La sistematización de las prácticas en Trabajo Social: una visión desde los proyectos sociales. María Rocío Cifuentes Patiño. Universidad de Caldas. Julio de 2006

## **1.4 Justificativo de la Investigación**

La principal justificación de la investigación es el impacto social porque ayuda directamente a mujeres embarazadas que presentan cuadros de desnutrición, por otro lado el impacto económico porque dentro del abastecimiento de los alimentos necesarios como son leche, avena, lenteja, esto promueve los empleos directos e indirectos la creciente crisis económica de nuestro país.

Muchas de estas mujeres con la poca información adquirida mantienen una idea errónea de cómo alimentarse y como llevar una nutrición adecuada en sus meses de gestación, la desnutrición continúa siendo un problema significativo.

Con estos argumentos se justifica plenamente que este problema demanda recursos económicos para satisfacer las necesidades de estas mujeres embarazadas, por lo tanto el incremento de las donaciones es la base para el incremento de la atención a estas mujeres.

## **1.5 Marco de Referencia de la Investigación**

### **1.5.1 Marco Teórico**

#### **1.5.1.1 Desnutrición en mujeres embarazadas**

En un foro técnico en el 2008 Hacia la Erradicación de la Desnutrición Infantil en el Ecuador: que trato acerca de las Consecuencias de la desnutrición en menores de 5 años, la Dra. Wilma B. Freire anota los siguientes puntos importantes. “El desmedro postnatal (baja talla para la edad) afecta en forma dramática el crecimiento de los niños

y se detecta con la antropometría y los índices bioquímicos se determinó ciertos **impactos funcionales, entre los cuales tenemos.**

- Efectos de larga duración en la actividad física.
- Atraso en la menarquía de niñas
- Disminución de la mineralización y densidad de los huesos en adolescentes.
- Disminución del nivel cognitivo.
- Se conoce que niños a los que se les suspendió la leche materna muy tempranamente e hicieron cuadros de desnutrición, tienen mayor riesgo de obesidad en años posteriores.
- Niños con retardo en talla tienen mayor posibilidad de presentar hipertensión y ser obesos en la adultez, mayor riesgo de diabetes, lo cual demuestra que la agresión nutricional no solo repercute al individuo cuando está sufriendo de desnutrición, sino que sus consecuencias estarán presentes a lo largo del curso de la vida.”<sup>3</sup>

### 1.5.1.2 Embarazo

La investigación en materia de dietética y nutrición ha demostrado la considerable influencia positiva que tiene una alimentación equilibrada sobre el curso del embarazo. Concretamente, el estado nutricional y los hábitos alimentarios de la futura madre son factores directamente relacionados su salud y la de su hijo. Se trata, por lo tanto, de un período muy adecuado para revisar los hábitos de vida.

Una alimentación racional en esta etapa fisiológica de la vida femenina es la mejor ayuda para prevenir alumbramientos prematuros e incluso problemas ligados al desarrollo del recién nacido como puede ser la disminución de peso o de talla, menor resistencia a las infecciones, etc.

---

<sup>3</sup> Consecuencias de la Desnutrición. Ecuador Nutrinet. Recuperado el 25 de octubre desde: <http://ecuador.nutrinet.org/materno-infantil/introduccion/87-consecuencias-de-la-desnutricion>



Aunque no se pueden prevenir ciertos problemas hereditarios (hemofilia, fenilcetonuria, etc.), es posible modificar una nutrición deficiente. Es sabido que estados de malnutrición y/o carenciales pueden provocar alteraciones en el curso del embarazo: partos prematuros, malformaciones fetales, abortos, etc. Todo esto ha llevado a asegurar que es imprescindible un adecuado estado nutricional para asegurar la normalidad en el curso de un embarazo.

La evaluación del estado nutricional la debe llevar a cabo el médico que sigue el curso del embarazo junto con el profesional sanitario experto en nutrición (dietista - nutricionista). Los especialistas señalan como circunstancias que pueden comprometer el estado nutricional materno: situación económica de privación, tercer embarazo en menos de dos años (las reservas maternas se agotan y es difícil que el organismo de la mujer no se resienta de algún modo: anemias, descalcificaciones, etc.), seguimiento de dieta terapéutica previa al embarazo, malos hábitos alimentarios, consumo de tabaco, alcohol u otras drogas, bajo peso al inicio del embarazo, enfermedades asociadas, embarazos gemelares y embarazadas adolescentes.

Las necesidades de éstas últimas son superiores a las de la mujer adulta al estar aún en edad de crecimiento y establecerse una especie de competencia entre el organismo materno y el del feto por conseguir nutrientes esenciales para el desarrollo.

En general, las recomendaciones alimentarias durante la gestación pretenden conseguir los siguientes objetivos:

- Cubrir las necesidades de alimentos propias de la mujer gestante.
- Satisfacer las exigencias nutritivas debidas al crecimiento fetal.
- Preparar al organismo materno para afrontar mejor el parto.
- Asegurar reservas grasas para la producción de leche durante la futura lactancia.

### 1.5.1.3 SUPLEMENTACIÓN NUTRICIONAL DURANTE EL EMBARAZO<sup>4</sup>

Una dieta equilibrada que incluye variedad de alimentos en una proporción adecuada durante el embarazo, por lo general suministra las vitaminas y minerales necesarios para el buen desarrollo del mismo. Sin embargo, muchos médicos prescriben un suplemento prenatal de vitaminas y/o minerales debido a la incertidumbre del estado nutricional y del consumo de alimentos de la mujer.

Los suplementos de vitaminas y/o minerales están perfectamente justificados cuando las gestantes manifiestan un déficit clínico que ha sido detectado analíticamente. En estos casos, el médico que sigue el curso del embarazo determinará tanto el tipo de suplemento como la dosis a tomar. En los casos en los que no se manifiesta déficit la suplementación no sólo se hace innecesaria sino que puede resultar perjudicial, tal y como puede ocurrir con el consumo excesivo de vitaminas liposolubles A y D, que condicionan un potencial riesgo perinatal ya que tienen un efecto acumulativo.

Se han descrito malformaciones renales en niños cuyas madres han ingerido dosis excesivas de vitamina A durante el embarazo y neonatos con malformaciones cardíacas asociadas al consumo de la madre de grandes dosis de vitamina D. Los suplementos más habituales

#### **Ácido fólico.**

La nutrición influye en el riesgo de que la descendencia sufra alguna malformación congénita. En este sentido, está muy estudiada la relación entre aporte insuficiente de folatos en las semanas previas y posteriores a la concepción y el aumento de riesgo de tener bebés con defectos del tubo neural (Neural Tube Defects-NTD) y otras malformaciones congénitas.

---

<sup>4</sup>Alimentación de la mujer embarazada. Fundación Eroski. Recuperado el 29 de Noviembre desde: <http://trabajoyalimentacion.consumer.es/documentos/embarazo/lectura.php>

Teniendo en cuenta que las malformaciones se producen durante el primer mes de la gestación, cuando la mayor parte de las mujeres ignoran que están embarazadas y que un elevado porcentaje de embarazos son no planificados (en España en torno al 50%), se pone de relieve la conveniencia de que las pautas nutricionales se dirijan a todas las mujeres en edad fértil.

### **¿Por qué es recomendable tomar ácido fólico?**

Los estudios demuestran que si una mujer comienza a tomar ácido fólico por lo menos un mes antes de quedar embarazada, reduce entre el 50 y el 70 % el riesgo de tener un bebé con NTD. Aquella que ya ha tenido un bebé con NTD puede reducir el riesgo de tener otro bebé con defectos similares más de un 70 % simplemente tomando una dosis más elevada, establecida por el médico.

Los estudios también sugieren que el ácido fólico ayuda a prevenir otros defectos de nacimiento, como el labio leporino y la fisura palatina. Además, esta vitamina cumple otras funciones importantes durante el embarazo: es necesaria para producir los glóbulos sanguíneos adicionales que la madre necesita debido al aumento del volumen de sangre; permite el rápido crecimiento de la placenta y del feto y es fundamental para producir material genético (ADN) nuevo a medida que se multiplican las células. Sin las cantidades adecuadas de ácido fólico, la capacidad de división de las células podría verse afectada y posiblemente provocar un crecimiento pobre del feto o de la placenta.

En un embarazo planificado, la administración del ácido fólico debe empezar al menos un mes antes de la gestación y como mínimo durante los tres meses siguientes. El ácido fólico en fechas posteriores a las referidas ya no tiene este efecto protector aunque sí posiblemente otros efectos beneficiosos (durante el embarazo y la lactancia puede actuar como anti anémico).

Los niños están más interesados por el mundo que los rodea que por los alimentos. Forzándoles a comer un determinado alimento podemos conseguir que los rehuse todos, y puede quedar condicionado a rechazar la comida, ya que para él, el acto de comer se convierte en algo incómodo y poco placentero.

El rechazo a la alimentación también puede ser el resultado de una técnica de alimentación inapropiada: castigos, súplicas y sobornos.

Expertos en nutrición recomiendan a la mujer embarazada seguir una dieta saludable que incluya alimentos variados y especialmente, aquellos ricos en ácido fólico. Ésta es una manera segura de que una mujer reciba todo el ácido fólico que necesita, aunque desgraciadamente, la dieta de la mayoría de las mujeres no aporta cantidades suficientes de este y otros nutrientes. Además, hay que tener en cuenta que la cocción y el almacenamiento destruyen parte de esta vitamina que se encuentra en los alimentos de forma natural, por lo que la cantidad de ácido fólico útil que el cuerpo puede obtener de comidas diversas varía considerablemente.

Ante esta situación de riesgo, los Departamentos de Salud Pública de toda Europa han dictado recomendaciones para que las mujeres que desean quedarse embarazadas y aquellas que se encuentran en el primer trimestre de su embarazo incluyan en su dieta diaria un suplemento de ácido fólico o productos de alimentación enriquecidos en esta vitamina (cereales de desayuno, harinas o granos enriquecidos), además de alimentos ricos en esta vitamina.

**Tabla 1. Fuentes naturales de ácido fólico**

<b>100 gramos de alimentos</b>	<b>Microgramos (mcg)</b>
Levadura de cerveza	4000
Cereales enriquecidos	200 - 250
Hígado de vaca	240
Soja seca	370
Berro	214
Garbanzos	180
Acelga	140
Puerro	127
Hígado de cerdo	110
Frutos secos grasos (promedio)	90
Espárragos, espinacas, verdura de la familia de las coles (col, coliflor, repollo...)	70 - 90

Fuente: Tabla de composición de alimentos españoles. José Mataix Verdú, Mariano Mañas Almendros (eds.), 1998

## **Hierro**

El incremento notable del volumen de sangre materna durante el embarazo aumenta considerablemente la demanda de hierro. Los requerimientos de hierro durante todo el embarazo son de 800 miligramos (mg), la mayor parte del cual es necesario durante la última mitad del embarazo, periodo en que son más intensas las demandas materna y fetal. Se estima que 500 mg son utilizados por la médula ósea activa, y el feto y la placenta acumulan de 250 a 300 mg en el curso del embarazo.

Esto supone un incremento de 3 a 5 mg al día respecto a las recomendaciones de este mineral para una mujer adulta, por lo que el requerimiento de hierro es de 20 - 25 mg/día.

Como sucede con otros elementos químicos, la cantidad de hierro absorbida es sólo una pequeña fracción del total ingerido, de ahí que el contenido en hierro de los alimentos no sea suficiente para confirmar un aprovechamiento neto de este metal en el organismo y es por ello que durante el embarazo se haga necesaria la suplementación. El porcentaje de aprovechamiento del hierro de los alimentos oscila

entre el 20 % del hierro de alimentos de origen animal (hierro hemo) y entre el 1% y el 5% de alimentos vegetales (hierro no hemo). La fibra vegetal y ciertas sustancias como los oxalatos presentes en los vegetales dificultan su absorción.

### **Suplementación para la prevención de la anemia ferropénica**

La suplementación con hierro oral, habitualmente en forma de sales ferrosas constituye una de las acciones preventivas más relevantes para el control prenatal de la anemia ferropénica.

La ingesta de suplementos de hierro suele producir intolerancia gástrica, náuseas, estreñimiento y coloración oscura de las deposiciones. Para su mejor absorción se recomienda tomarlo en ayunas (siempre y cuando los efectos secundarios lo permitan), acompañado de una bebida cítrica u otro alimento rico en vitamina C y evitando la ingesta simultánea de café o té, bebidas que reducen su absorción. Cómo se puede mejorar el aprovechamiento del hierro de los alimentos vegetales.

La ingesta conjunta con vitamina C aumenta la absorción de hierro no hemo, por lo que se pueden acompañar los vegetales con alimentos ricos en esta vitamina. Por ejemplo: ensalada de tomate aliñada con limón acompañando a un plato de legumbre... Las proteínas también favorecen la absorción de hierro. Por ello, conviene incluir como ingrediente de los platos vegetales proteína de calidad como clara de huevo, carne, pescado o leche. Ejemplo: garbanzos con clara de huevo.

**Tabla 2. Alimentos ricos en hierro.**

<b>100 gramos de alimentos</b>	<b>Microgramos (mcg)</b>
Almejas, chirlas, berberechos	4000
Morcilla	200 - 250
Caracoles	240
Hígado de cordero	370
Yema de huevo	214
Carne de caballo, legumbres (promedio)	180
Hígado de ternera - vaca	140
Espinacas	127

Fuente: Tabla de composición de alimentos españoles. José Mataix Verdú, Mariano Mañas Almendros (eds.), 1998

### **Etapas de sociabilización del niño<sup>5</sup>**

Malinowski ha reducido las etapas de esta línea evolutiva a cuatro: lactancia, infancia, niñez y adolescencia. La primera de ellas se refiere al período en que existe una dependencia del pecho materno para la nutrición, y de la protección parental para la seguridad más elemental. En ese momento no hay motricidad voluntaria, ni pensamiento, y *"el niño se encuentra fisiológicamente unido a la familia"* (Malinowski, 1963).

Esta etapa, de aproximadamente un año de duración, es la encuadrada por la inteligencia sensoriomotriz, que Piaget (1965) definió como *"una adaptación del individuo a las cosas o al cuerpo de otro, pero sin socialización del intelecto"*, a diferencia del pensamiento conceptual, que constituye *"un pensamiento colectivo que obedece a reglas comunes"*.

---

<sup>5</sup> El juego infantil. La madre y su rol en el proceso de sociabilización de sus hijos. Recuperado el 21 de noviembre desde: <http://www.eljuegoinfantil.com/psicologia/evolutiva/social/madre.htm>

Durante este primer año de vida, el niño logrará, progresivamente, no inquietarse cuando la madre se aleje de él, ya que esta vicisitud interaccional se ha vuelto previsible, y por lo tanto, inteligible. Este cambio que Erikson (1978) anunció como *"conflicto nuclear de la confianza básica vs. la desconfianza básica", "crea en el niño la base para un sentimiento de ser aceptable, de ser uno mismo, y de convertirse en lo que la otra gente confía en que uno llegará a ser"* .

El ambiente, de indudable acción sobre el psiquismo, juega un papel mucho más evidente en los niños pequeños que no tienen una clara delimitación entre aquel y el Yo. Se trata de la misma falta de delimitación que impide el mecanismo pleno de identificación, sólo posible al cabo del proceso gradual de consolidación de aquel mismo Yo.

Durante la segunda mitad de estos primeros doce meses de vida, el niño comienza a interesarse por los otros niños, si bien al principio sólo de manera manipuladora. Recién cuando se inicia el proceso de separación-individuación es posible que se desarrolle un especial interés por los pares. A los dieciocho meses el pequeño se adapta a un grupo de guardería siempre que no vea a la madre en el momento en que ésta se retira. Seis meses después puede despedir a su progenitora, si bien todavía pregunta por ella durante su ausencia, al tiempo que demuestra interés por las acciones y los dichos de los de su edad.

El período que Malinowski denomina infancia, y que abarca desde el segundo al sexto años de vida, se caracteriza porque si bien aún es imposible la vida independiente, tanto el lenguaje como el juego y la motricidad brindan una indudable cuota de libertad que desemboca *"en el primer relajamiento de los lazos familiares: el niño aprende a alejarse de la familia y a bastarse a sí mismo"*

Entre los dos y los cuatro años, resultan más evidentes los progresos motrices. Erikson ha subrayado especialmente los adelantos en los actos de aferrar y soltar. Para dicho autor, aferrar puede ser el punto de partida de una línea evolutiva capaz de llegar a la retención destructiva y cruel, o, más cerca de la normalidad, a la pauta de conservación



de lo que se obtiene. En cambio soltar podrá *"convertirse en una liberación hostil de fuerzas destructivas, o bien en un afable dejar pasar y dejar vivir"*.

Expuesto siempre a las tensiones ambientales, el niño de dos y tres años responde a las mismas con una intranquilidad menor, tanto es así que ésta tal vez resulte perceptible sólo a través del registro de una mayor frecuencia en los cambios de actividad. La razón de tal sensibilidad a los estímulos externos ha sido explicada por Lewin como consecuencia de las limitaciones para controlar el ambiente, tanto debido a que el mismo está estructurado por y para adultos, como porque el niño es un sujeto con evidente exigüidad de aptitudes. El pequeño ha pasado de una dependencia física a otra psicológica, señalada por las prohibiciones, los permisos y las calificaciones de conductas. No son de extrañar entonces las formas de comportamiento impulsivo o las demostraciones afectivas desordenadas.

El ajuste social de esta etapa ha sido así descrito por Piaget (1965) : *"la asimilación y la acomodación del individuo al grupo social presentan, desde el comienzo del lenguaje, un equilibrio menos acentuado que en el dominio de la inteligencia sensoriomotriz. Para permitir la adaptación al espíritu del grupo, estas funciones deben volver a pasar por las mismas etapas y en el mismo orden que durante los primeros meses de la existencia. La acomodación al punto de vista social no es otra cosa, en efecto, que la imitación y el conjunto de las operaciones que permitan al individuo someterse a los ejemplos y a los imperativos del grupo"*.

El niño de tres años muestra un progresivo interés por jugar **junto a** otros niños, si bien no lo hace todavía **con** ellos. En las reuniones numerosas corre detrás de los más grandes sin participar efectivamente de sus juegos más elaborados, pero imitando tanto sus actitudes motrices como sus dichos. Un año después juega con otros - preferiblemente no más de dos-, posee un amigo predilecto de igual sexo, y está dispuesto para el ingreso al jardín de infantes. Esta es, a su vez, la etapa de la vergüenza, ese particular sentimiento que Erikson (1978) interpretara como el que se presenta en el ser humano cuando se siente *"completamente expuesto y consciente de ser mirado: en una palabra, consciente de uno mismo"*. En la edad que comentamos se

puede observar ya la tendencia a ocultar el rostro, interpretada por el autor recién citado como un retorno de la ira contra sí mismo.

La progresiva autonomía motriz impulsa al niño hacia un mayor control del medio, en el varón bajo la forma de conductas intrusivas, y en la niña a través de la carga agresiva desplazada al acto de "atrapar". Esta parece ser la manera en que se supera la etapa de la obstinación que implicaba un desafiante cierre en sí mismo.

A los cinco años el juego se desarrolla en grupos de entre dos y cinco compañeros de la misma edad, mientras crecen tanto los vínculos afectivos como el estímulo competitivo. Como vimos, tales grupos son variables, pero el más propicio es el de dos miembros. A esta edad el pequeño puede jugar con otro niño algo mayor, al que admira, o con uno algo menor, al que somete.

A través de las figuras parentales, ahora más conscientemente necesarias, y que por otra parte siguen resultando modelos de identificación, la personalidad se organiza con una estructura mucho más firme. La consecuencia es la unidad. Tal vez por eso Lewin (1965) pudo ver *"la firmeza funcional de las fronteras o límites que separen al individuo del ambiente"*, y considerar que *"el niño, en mayor extensión que el adulto es una unidad dinámica"*, o lo que es lo mismo, en la concepción de dicho autor, una más fuerte "gestalt".

Luego del estadio que hemos denominado infancia, y siguiendo otra vez la nomenclatura de Malinowski, sobreviene la niñez, que se extenderá hasta la crisis puberal y se distinguirá por el "vagabundeo" y los juegos comunitarios. *"He aquí el período durante el cual, en todas las razas y clases sociales, empíese a iniciar al niño en su pleno papel de miembro de la comunidad"* (Malinowski, 1963). En esta etapa se dan los ritos de consagración, la formación para la futura acción económica o la instrucción escolar, según el nivel de organización cultural del que se trate. De cualquier manera, en todos esos casos se produce *"el segundo desprendimiento de las influencias familiares"*.

A los seis años el niño, que todavía necesita explícitas muestras de afecto, gusta de tener secretos, se vuelve más competitivo, no es demasiado selectivo en cuanto al sexo de sus compañeros de juegos, integra grupos todavía pequeños y desorganizados, es brusco en sus actividades, y carece de habilidades para la sociabilidad adulta. Un año más tarde empieza a asumir responsabilidades como miembro del grupo familiar, sus amigos preferidos son los compañeros de escuela, puede pasar períodos relativamente largos jugando solo, se asocia con otros contra algún camarada, sus juegos colectivos carecen de reglas estables y persiguen todavía objetivos demasiado individuales.

Para Gesell (1954), un niño de siete años se preocupa por su propio lugar en el grupo, teme no desempeñarse bien, ser rechazado o quedar en ridículo, y los varones "*se entregan a abundantes luchas y forcejeos semiamistosos, semihostiles*". También es ésta la edad en que se busca conocer amigos nuevos, y que interesan las conversaciones de los adultos.

A los ocho y nueve años surgen los amigos "íntimos", generalmente del mismo sexo, ya que ha comenzado a ponerse distancia con el opuesto, cosa que las niñas realizan silenciosamente, y los varones con bastante ruido. Los juegos van siendo más largos y organizados, con predominio de los colectivos. Se producen prolongadas conversaciones entre pares. Esta es la etapa ideal para las organizaciones comunitarias como el scoutismo y los deportes en equipo.

En la pre pubertad se da una necesidad de llevar amigos a la casa, salir a la calle con sus compañeros, formar grupos numerosos -en especial los varones-, y si bien se acentúa la separación de los sexos, el interés por el opuesto es aceleradamente creciente. Ahora el niño ya elige amigos, no por sus habilidades, sino por su personalidad.

Nuestra breve descripción evolutiva termina con la etapa de adolescencia, última de las consideradas por Malinowski. Es el momento de los ritos de iniciación en los pueblos primitivos, pero que en cualquier caso significa que "*el derecho y el orden tribales*

*hacen valer su imperio sobre el doncel o la doncella"* (Malinowski, 1963). En esta etapa el grupo de pares adquiere una importancia decisiva, y se produce el último y definitivo relajamiento de los lazos familiares. En nuestra cultura es el período de la enseñanza secundaria o de la finalización de la escolaridad y la iniciación laboral. En los pueblos primitivos y en los estratos más bajos de nuestra sociedad, culmina con el matrimonio.

#### 1.5.1.4 Visión Estratégica

“El plan estratégico es un documento formal en el que se intenta plasmar, por parte de los responsables de una compañía (directivos, gerentes, empresarios...) cual será la estrategia de la misma durante un período de tiempo, generalmente de 3 a 5 años.

El plan estratégico es **cuantitativo**: establece las cifras que debe alcanzar la compañía, **manifiesto**: describe el modo de conseguirlas, perfilando la estrategia a seguir, y **temporal**: indica los plazos de los que dispone la compañía para alcanzar esas cifras.”<sup>6</sup>

Dentro de las actuales condiciones del conocimiento mercadológico encontramos a las empresas orientadas hacia el mercado, por tanto es imprescindible alinear la visión estratégica a la mercadotecnia, por lo que presentamos esta propuesta:



<sup>6</sup> Plan Estratégico. Sinnexus. Business Intellenge + Informática Estratégica. Recuperado el 28 de Octubre del 2010 desde: [http://www.sinnexus.com/business\\_intelligence/plan\\_estragico.aspx](http://www.sinnexus.com/business_intelligence/plan_estragico.aspx)

**Fuentes: Journal of Marketing Research, Cass Bettinger y Walt Albro, 1ro. De Octubre de 2001, Volumen 33, Issue 8, Issn: 0888-3149**

A la hora de formular una estrategia, existe un conjunto de elementos que hay que tener en cuenta, como por ejemplo los recursos que posee la empresa; los negocios en los que ya se encuentra compitiendo; la estructura, sistemas y procesos que utiliza para llevar a cabo su actividad; y la visión definida por la empresa así como sus metas y objetivos (Collís y Montgomery, 1997).

Sin embargo, esta lógica estratégica no tiene en cuenta el papel que desempeñan las personas en la evolución de la estrategia, ya que en la mayoría de los casos estas decisiones son el resultado de los propios objetivos personales de los ejecutivos; en otras palabras, la decisión estratégica es una opción de la alta dirección y, por tanto, se encuentra afectada por su percepción, personalidad, motivación y expectativas (Ibrahim y Kelly, 1986).

La poca información e investigación que existe en la internacionalización de los servicios y la importancia que juegan los servicios en la economía actual, estos son considerados como un factor clave para aquellas empresas que buscan tener una ventaja competitiva.

Otro punto vital es el concepto de marca, reputación y valor de esta “mientras más exposición tenga de la marca y el producto hacia donde se quiere extender, más atributos puede identificar el consumidor”<sup>7</sup>

#### **1.5.1.5 Matriz de Ansoff**

---

<sup>7</sup>Richard R Klink, Daniel C Smith. (2001). **Threats to the external validity of brand extension research.** *JMR, Journal of Marketing Research*, 38(3), 326-335. Retrieved November 18, 2009, from ABI/INFORM Global database. (Document ID: 77574402). <http://0-proquest.umi.com.millennium.itesm.mx:80/pqdweb?did=77574402&sid=3&Fmt=4&clientId=23693&RQT=309&VName=PQD>

Lo importante dentro del marketing no es solamente que el cliente compre sino entender porque compra, por lo tanto es importante aplicar esto al contexto de la Fundación, en primer lugar utilizaremos la matriz de un reconocido autor como es ANSOFF

En su parte pertinente esta matriz hace referencia a los almacenes que se enmarcaría dentro de lo que es el proyecto, donde dice que las habilidades del personal son de **venta personal (de puerta a puerta)**, las capacidades organizacionales son de ventas directas y finalmente las capacidades administrativas se orientan hacia un marketing industrial.

Dentro de este mismo análisis también se enmarcan las ventas al menudeo donde las habilidades del **personal (voluntariado)**, son las ventas al detalle, las capacidades organizacionales la cadena de distribución (medicinas, alimentos) y las capacidades administrativas se orientan hacia la mercadotecnia al consumidor.

Competencias de Ansoff's				
	Facilidades y equipo	Habilidades del personal	Capacidades organizacionales	Capacidades Administrativas
Administración General y Finanzas	Equipo de procesamiento de datos	Administración general	Estructura multidivisional	Administración de inversiones
		Finanzas	Financiamiento al consumidor	Control centralizado
		Relaciones industriales	Financiamiento de la industria	Administración de sistemas grandes
		Legal	Planeación y control	Control descentralizado
		Reclutamiento y capacitación del personal	Procesamiento de datos automatizado	Negocio intensivo R&D-
		Contabilidad		Negocio intensivo equipo de capital
		Planeación		Negocio intensivo Comercialización
				Negocio cíclico
				Muchos clientes

Fuentes: The New Corporate Strategy, H. Igor, Copyright © 1988. Reprinted by permission of John Wiley & Sons, Inc

### 1.5.1.6 Matriz de Mercados

Para determinar cuáles son los clientes que necesitamos incorporar a nuestro segmento de donaciones hemos utilizado la siguiente matriz.

	Insatisfechos	Satisfechos
Clientes Propios	Mercado 1	Mercado 2
Clientes Competencia	Mercado 3	Mercado 4
Nuevos Clientes	Mercado 5	

De acuerdo a la matriz los mercados que vamos a atacar son *Mercado 1* y *Mercado 3*, es decir intentaremos ganar la satisfacción total de nuestros clientes y atraer los clientes insatisfechos de la competencia, que vendrían a ser los donantes de otras instituciones.

### 1.5.1.7 Investigación de Identidad

Hemos considerado que dado que es necesario dentro de nuestra estrategia redefinir la percepción que tiene el público objetivo acerca de nosotros, por lo que investigaremos acerca de esta identidad.

“La identidad se refiere a todas las formas en que una compañía se presenta al mundo exterior. La imagen de una compañía, en cambio, es el resultado de esta identidad. La identidad es causa; la imagen es efecto

La investigación de imagen se hace principalmente cuando se está considerando un cambio en el logo/símbolo, cuando se hace planificación publicitaria, asimismo cuando se quiere hacer una fusión o adquisición.

Los pasos que se realizan en la investigación de imagen son

- Determinar qué características son importantes en los consumidores
- Medir como ven a la compañía o a los productos en relación con estas características
- Identificar las características en que más difieren las compañías que están siendo evaluadas.

Los dos públicos más importantes que se deben incluir son los consumidores y los consumidores probables, a través del primero se descubren porque nos compran y el segundo grupo son los que queremos atraer. “<sup>8</sup>

### **1.5.2 Marco Conceptual**

Dentro del marco metodológico nos enfocaremos en tres aspectos que son los trabajos sobre el objeto de estudio focalizado, y lo que representa un plan estratégico.

---

<sup>8</sup> Jeffrey L. Pope. Investigación de Mercados Guía Maestra para el Profesional. Grupo Editorial Norma. Investigación de Imagen e identidad. 1984.



El Presente trabajo de investigación se fundamenta en lo dicho por Adriana Deligdisch en su monografía sobre nutrición en las embarazadas donde es importante la correcta nutrición para que el niño que está por nacer no tenga inconvenientes a futuro, lo que es apoyado plenamente por Lorenzo mariano en su trabajo de investigación Hambre y Contexto Socio-Cultural en el oriente de Guatemala.

La prevención de la desnutrición en el oriente de Guatemala. Nuevos cuidados, mismas representaciones., todo esto se complementa en el libro Evaluación y tratamiento de la desnutrición en situaciones de emergencia. Manual del tratamiento terapéutico de la desnutrición y planificación de un programa nutricional realizado por Acción Contra el Hambre y Claudine Prudhon, finalmente para aplicarlo al tema de fundaciones acudimos al libro Fundaciones. Cien Preguntas claves y sus respuestas, escrito por Rosa Nonell de la Universidad de Catalunya por tanto el trabajo se encamina en lo dicho por estos autores, y que nos llevan a tener una mejor visión del trabajo a realizar. A continuación un detalle de los mismos.

- ✓ Nutrición en las embarazadas. Monografía presentada por Adriana Deligdisch. [adrideli@gmail.com](mailto:adrideli@gmail.com), quien resume lo siguiente: Con el gran índice de mujeres embarazadas que tienen a su alimentación muy por debajo de lo fundamental esta investigación nos proporcionará la adecuada información que necesitan para ponerse al tanto de lo primordial que es la alimentación adecuada en cuanto a embarazadas. Entre los cuidados que se tienen que tener durante un embarazo, uno de los prioritarios y quizá el más importante es el de la alimentación. No se trata de comer más, o comer por dos, como muchas mujeres creen, sino tener en cuenta cuáles son las necesidades nutricionales que requieren los cambios metabólicos de la madre y el adecuado crecimiento y desarrollo de su bebé. La madre debe consumir alimentos variados de los tres grupos, balanceados y evitar el consumo excesivo de alimentos grasos, sal y carbohidratos y controlar mucho su peso, ya que la salud de su hijo y su recuperación después del parto depende mucho de

esto. De esta forma proporcionaremos un listado de alimentación de embarazadas de vida rutinaria comparándolas con los parámetros de alimentación adecuada.

- ✓ **Hambre y Contexto Socio-Cultural en el oriente de Guatemala. La prevención de la desnutrición en el oriente de Guatemala. Nuevos cuidados, mismas representaciones.** Proyecto de Investigación presentado por Lorenzo Mariano Juárez. 10160, Alcuéscar, Cáceres, España. [lorenzomariano@hotmail.com](mailto:lorenzomariano@hotmail.com), quien resume lo siguiente: Las múltiples retóricas que encierran los procesos de salud y enfermedad permiten construir los procesos patológicos de modos diversos. Los C'hortís del oriente de Guatemala mantienen una particular forma de construir la desnutrición infantil, en ocasiones muy diferente al modelo biomédico en aspectos como la etiología del trastorno o la responsabilidad del mismo. Desde una perspectiva netamente cualitativa, se realiza un repaso de las prácticas y representaciones sobre su prevención. La desnutrición infantil es, en este contexto, un trastorno social que se asocia de forma muy evidente a determinadas prácticas maternas y un modelo social y moral determinado, y se desliga de la carencia de alimentos, de forma que la prevención del trastorno pasa por modificar esos comportamientos maternos. Los intensos procesos de cambio social y la incipiente presencia del discurso alopático han introducido modificaciones en esa forma particular de concebir el padecimiento. No obstante, estos cambios han implantado nuevas prácticas sin apenas modificar las representaciones existentes, responsabilizando de nuevo a las madres, lo que pone de manifiesto las dificultades de un diálogo intercultural en salud entre cosmovisiones diferentes y las implicaciones de las intervenciones en salud en estos contextos, que deben prestar atención a los diferentes significados del padecimiento.

- ✓ Evaluación y tratamiento de la desnutrición en situaciones de emergencia. Manual del tratamiento terapéutico de la desnutrición y planificación de un programa nutricional. Editorial Icaria. Libro escrito por Escrito por Acción Contra el Hambre, Claudine Prudhon. Este libro resalta la importancia del cuidado de la mujer embarazada y en periodo de

lactancia materna destacando que “el acceso a una ración alimentaria suficiente a la mujer embarazada es un hecho que se debe promover a través de la distribución alimentaria general o por medio de un programa de suplementos alimenticios.”

- ✓ Fundaciones. Cien Preguntas claves y sus respuestas. Dykinson. Libro escrito por María Luisa Ortiz Vahamonde, quien es este libro abarca aspectos desde los generales, constitutivos, de funcionamiento, de orden fiscal, hasta de contabilidad en las fundaciones, lo cual es una guía para entender su funcionamiento.

## **1.6 Formulación de la Hipótesis y variables**

### **1.6.1 Hipótesis General**

¿La implementación de un plan estratégico para la Fundación Restauración contribuirá a obtener un mayor número de donaciones?

### **1.6.2 Hipótesis Particulares**

¿La creación de un plan de padrinos y madrinas con duración de un año contribuirá al incremento de las donaciones?

¿La identificación de una base de datos de posibles donantes corporativos incrementara las donaciones?

¿La identificación de instituciones que donen productos alimenticios y vitaminas incrementara las donaciones?

## **1.7 Aspectos Metodológicos de la Investigación**

### **1.7.1 Tipo de Estudio**

De acuerdo al objeto y finalidad que persigue el trabajo de investigación el tipo de estudio es descriptivo y exploratorio, pues pretende describir lo que sucede actualmente y explorar en las causas, por otro lado será de corte no experimental, ya que demanda una investigación de campo y transversal, desde una perspectiva cuantitativa pues involucra el análisis numérico e interpretativo de los datos obtenidos.

### **1.7.2 Método de Investigación**

El método nos indica como llegaremos a obtener la información necesaria para responder a la problemática encontrada y las técnicas de investigación son las herramientas utilizadas para este propósito.

La unión de las dos nos lleva a la solución del problema de una forma no empírica sino técnica. Los métodos que utilizaremos para el trabajo de investigación son:

#### **“Deductivo – Inductivo:**

***Inducción:*** Es un modo de razonar que nos lleva:

- a) De lo particular a lo general.
- b) De una parte a un todo.

***Deducción:*** Es un tipo de razonamiento que nos lleva:

- a) De lo general a lo particular.
- b) De lo complejo a lo simple.”<sup>9</sup>

Asimismo utilizaremos el Analítico Sintético<sup>10</sup>, el cual consiste en:

---

<sup>9</sup> Método Inductivo y deductivo. Planeación Estratégica. Recuperado el 28 de octubre desde: <http://planeacionestrategica.blogspot.es/1236115440/>

- ✚ Descomponer y distinguir elementos de un todo;
- ✚ Revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado.

### 1.7.2.1 Variables de Hipótesis General

Variables	Descripción
X (Independiente)	Plan Estratégico para mejorar la nutrición de madres embarazadas a través de recaudaciones
Y (Dependiente)	Fundación Restauración Ecuador

### 1.7.2.2 Variables de Hipótesis Específicas

X	Y
<b>X1:</b> Donaciones recaudadas a través de plan Padrino/Madrina	<b>Y1:</b> Recaudaciones en dólares
<b>X2:</b> Donaciones recaudadas a través de identificación de una base de donantes corporativos.	<b>Y2:</b> Número de mujeres embarazadas con cuadro de desnutrición atendidas
<b>X3:</b> Donaciones recaudadas a través de identificación de donantes de productos alimenticios y vitaminas.	<b>Y3:</b> Recaudaciones de alimentos y vitaminas.

<sup>10</sup> Método Analítico Sintético. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey. Recuperado el 28 de octubre desde: <http://serviciosva.itesm.mx/cvr/investigacion/doc0012.htm>

### 1.7.2.3 Cuadro de Consistencia de Variables

Problema	Objetivos de la investigación	Hipótesis de la Investigación	Variables X: Independiente Y: Dependiente	Indicadores De X = x1x2x3 De Y = y1y2y3	Índices	Método	Técnica	Instrumento
¿Cuál es la causa que impide a la Fundación Restauración obtener mayor número de donaciones?	<b>O. G.</b> :Obtener un mayor número de donaciones para incrementar los ingresos de la Fundación Restauración.	¿La implementación de un plan estratégico para la Fundación Restauración contribuirá a obtener un mayor número de donaciones?	<b>X:</b> Plan Estratégico para mejorar la nutrición de madres embarazadas a través de recaudaciones	<b>X1:</b> Donaciones recaudadas a través de plan Padrino/Madrina <b>X2:</b> Donaciones recaudadas a través de identificación de una base de donantes corporativos. <b>X3:</b> Donaciones recaudadas a través de identificación de donantes de productos alimenticios y vitaminas	Mensual	Deductivo Inductivo Analítico Sintético	Observación Directa e indirecta	Entrevista, Encuesta.
					Mensual	Deductivo Inductivo Analítico Sintético	Observación Directa e indirecta	Entrevista, Encuesta.
					Mensual	Deductivo Inductivo Analítico Sintético	Observación Directa e indirecta	Entrevista, Encuesta.
	Conocer quiénes son los donantes actuales y la frecuencia de realización de sus donaciones.	¿La creación de un plan de padrinos y madrinas con duración de un año contribuirá al incremento de las donaciones?	<b>Y:</b> Fundación Restauración Ecuador	<b>Y1:</b> Recaudaciones en dólares. <b>Y2:</b> Número de mujeres embarazadas con cuadros de desnutrición atendidas mensualmente <b>Y3:</b> Recaudaciones de alimentos y vitaminas.	Mensual	Analítico Sintético	Observación Directa e indirecta	Entrevista, Encuesta.
					Mensual	Analítico Sintético	Observación Directa e indirecta	Entrevista, Encuesta.
					Mensual	Analítico Sintético	Observación Directa e indirecta	Entrevista, Encuesta.

### 1.7.2.4 Población

Una **población** es un grupo de persona u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un censo

### 1.7.2.5 Muestra

“El proyecto de investigación se basó en los análisis de la muestra obtenida según el rastreo, para lo cual se presenta el siguiente cuadro referencial”.<sup>11</sup> De acuerdo a los datos en la provincia del Guayas tenemos que las proyecciones de desnutrición crónica es de 18,6% lo que aplicado a 536,755 niños según estadísticas de nutrinet<sup>12</sup>, sería nuestro universo: 99,836

Provincia del Guayas

SALUD DE LA POBLACIÓN				
SIDA	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	64,8
Dengue	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	19,9
Paludismo	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	12,8
Sarampión	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	3,6
Tuberculosis	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	52,6
Hipertensión arterial	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	447,4
Diabetes	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	730,2
Alcoholismo	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	10,5
Victimas de violencia y maltrato	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	17,2
Fármaco dependencia	Tasa por 100.000 hab.	Estadísticas epidemiológicas (MSP)	2008	0,7
SALUD DE LA NIÑEZ				
Tasa de mortalidad infantil (método directo)	Tasa por 1.000 nacidos vivos	Estadísticas vitales - INEC	2007	15,3
Tasa de mortalidad en la niñez	Tasa por 1.000 nacidos vivos	Estadísticas vitales - INEC	2007	17,9
Tasa de mortalidad neonatal	Tasa por 1.000 nacidos vivos	Estadísticas vitales - INEC	2007	11,2
NUTRICION				
Proyecciones de desnutrición crónica - niños de 1 a 5 años	%(De 1 a 5 años)	Censo (2001) - ECV (2006)	2001 (ECV 2006)	18,6

<sup>11</sup>Muestra, [elosidelosantos.com](http://www.elosidelosantos.com), Recuperado el 26 de Octubre del 2010 [http://www.elosidelosantos.com/calculadoras/tamanyio\\_muestra.htm](http://www.elosidelosantos.com/calculadoras/tamanyio_muestra.htm)

<sup>12</sup>Consecuencias de la Desnutrición. Ecuador Nutrinet. Recuperado el 25 de octubre desde: <http://ecuador.nutrinet.org/materno-infantil/introduccion/87-consecuencias-de-la-desnutricion>

Fuente: SOFTWARE SISTEMA INTEGRADO DE INDICADORES SOCIALES DEL ECUADOR VERSION 2010. Recuperado el 22 de Noviembre del 2010 desde <http://www.siise.gob.ec>

$$n = \frac{0.25N}{\left[ \frac{a}{z} \right] 2(N-1) + 0.25}$$

Desarrollo de la muestra por medio de la formula.

Datos.

n=

e=5% =0.05

Z=1.96 (95% confiabilidad y 5% error)

N=99,836

P=0.50

Q=0.50

$$n = \frac{Z^2 P*Q*N}{Ne^2 + Z^2 P*Q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.50) * (1-0.50) * (99,836)}{(99,836) * (0.50)^2 + (1.96)^2 * (0.50) * (1-0.50)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0.50) * (0.50) * (99,836)}{(99,836)(0.25) + (3,8416)(0.50) * (0.50)}$$

$$n = \frac{(3,8416)(0.25) * (99,836)}{24,959 + (3,8416) * (0.25)}$$

$$n = \frac{95,882.49}{24,959.04}$$

$$n = 384,14$$



Aplicando la formula el tamaño de la muestra es: 384 personas a quienes encuestaremos sobre sus hábitos de nutrición.

### **1.7.3 Fuentes y técnicas para la recolección de la información**

Las fuentes de obtención de los datos son secundarias provenientes de medios impresos, digitales.

Dentro de las técnicas para la recolección de la información tenemos la observación directa e indirecta, así como la aplicación de encuestas y entrevistas a personeros de la fundación.

La encuesta nos permite evaluar de manera cuantitativa los aspectos inherentes a las donaciones y la entrevista nos acerca a la realidad contada desde el punto de vista del usuario del servicio.

### **1.7.4 Tratamiento de la información**

La información recabada dentro de la investigación será confidencial, para fines estrictamente académicos y para tabular los datos utilizaremos Excel programa informático que nos ayudara a elaborar cuadros estadísticos y gráficos representativos.

## **1.8 Resultados Esperados**

A través de la implementación del plan estratégico esperamos que las donaciones se incrementen tanto en dólares como en productos y vitaminas para que la Fundación Restauración pueda dar cabida a más mujeres con problemas de desnutrición durante el embarazo.

## Capítulo 2

### 2.1 Análisis General al entorno de la Fundación Restauración

Si bien es cierto que la Fundación Restauración, gracias los recursos con los que cuenta puede cubrir las necesidades de las 8 mujeres con desnutrición en el embarazo que está atendiendo actualmente, no es menos cierto que podría ampliar esta ayuda. Recordemos que no solamente son donaciones en efectivo las que se manejan sino también de productos los cuales tienen un valor que no está en balances para la fundación aunque tengan una valoración comercial y que representarían un egreso significativo si la fundación los adquiriría. Los resultados aproximados estimados por María Esther Vera, coordinadora de la fundación son los siguientes:

#### Ingresos

Donaciones =	\$1000
Valor Referencial Productos \$1000	
Venta de Productos	\$1200
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$2200</b>

#### Egresos

Gastos Medicina Mujeres embarazadas	\$ 500
Gastos Alimentación Mujeres Embarazadas	\$ 500
Gastos Administrativos	\$ 500
<b>Total Egresos</b>	<b>\$1500</b>

**Capital Trabajo \$ 700**

Con un capital de trabajo de apenas 700 dólares la Fundación no puede ampliar su ayuda hacia estas mujeres necesitadas por lo que financieramente hay que incrementar los ingresos más aun cuando el valor de los víveres y de

la medicina se incrementan a una tasa constante y actualmente el gobierno ha decretado un salario de la dignidad para todos los trabajadores.

## 2.2 Análisis Comparativo, condiciones actuales, perspectivas y conclusiones.

### 2.3 Análisis del Entorno

Dentro del estudio que se está efectuando, es importante conocer las estadísticas que tiene Ecuador acerca de las causas de muertes, mortalidad infantil y mortalidad materna para lo cual nos hemos remitido a las estadísticas del Instituto nacional de Estadísticas y Censos (INEC):

Causas de morbilidad 12 principales causas de enfermedades Valores absolutos		
CAUSAS DE MORBILIDAD (NACIONAL) Ámbito: 2007 (En valores absolutos)		
Causa		
Parto	167,953	41%
Otros trastornos maternos relacionados con embarazo	15,743	4%
Traumatismos de la cabeza	5,078	1%
Hernia	7,416	2%
Enferm. Del apéndice	11,212	3%
Influenza y neumonía	13,779	3%
Complicación del trabajo de parto y del parto	31,972	8%
Trastorno de vesícula biliar, de vías biliares y páncreas	23,575	6%
Embarazo terminado en aborto	39,222	10%
Atención maternal relacionada con el feto	45,938	11%
Enferm. Infecciosas intestinales	27,645	7%
Trastornos no inflamatorios de los órganos genitales	15,277	4%
	404,810	

Fuente: Ecuador en Cifras. Recuperado 12 Diciembre desde: <http://www.ecuadrencifras.com/cifras-inec/morbilidad.html#app=1bba&37fc-selectedIndex=0>

Elaboración: Las Autoras

Si analizamos más crudamente esta realidad se observa que la principal causa de muerte es por parto con un 41% lo que significa que 4 de cada diez mujeres fallece por esa causa.

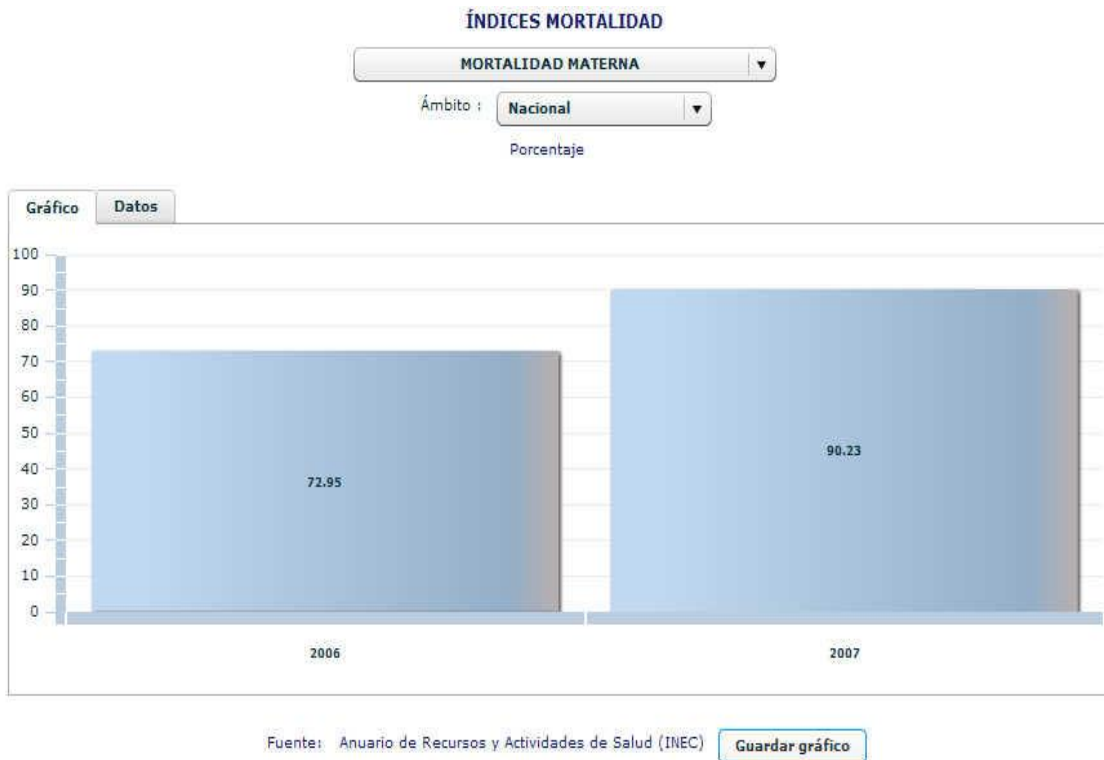
En lo que respecta a la atención maternal relacionada con el feto es un 11% lo cual se enmarca dentro del objeto de estudio, ya que los embarazos terminados en aborto y complicaciones del parto con un 8 y 10% respectivamente.

En términos globales podemos decir que cinco de las doce causas de muertes, es decir un 42%, en el Ecuador se atribuyen a lo relacionado con el embarazo por lo que el tema de ayudar a mujeres con problemas de nutrición durante el embarazo se justifica plenamente.

Cabe resaltar que estas estadísticas que se están presentando corresponden al ámbito nacional 2007 que es el levantamiento más reciente que se ha dado.



Por otro lado también dentro de este análisis del entorno va de la mano con lo anteriormente señalado el índice de mortalidad materna, el cual lamentablemente se ha incrementado pasando del 72.95 en el 2006 ha 90.23 en 2007.



Lo cual enfatiza más aun y realza la labor de la fundación que viendo esta cruda realidad ha puesto manos en el asunto empezó esta noble labor hace un par de años por lo que las estadísticas aún están en proceso pero hasta ahora han nacido ya alrededor de 5 bebés y se está atendiendo alrededor de 8 mujeres.

## 2.4 Análisis de la Industria

El Gobierno Nacional en su enlace nacional número 174 del sábado 29 de mayo del 2010 en Machachi (Pichincha) manifestó: “Se acabó la fiesta, se acabó la feria de la alegría, aquí todos vamos a respetar la Ley para reconstruir el Estado”, manifestó el Presidente Correa en relación a las casi 50 mil fundaciones que existen en el país y que fueron creadas para evadir impuestos.

“En el país hay casi 50 mil ONG. En la época neoliberal nadie hacía empresa para no pagar impuestos, es por ello, que creaban fundaciones y nadie los controlaba, pues se podían registrar en cualquier ministerio como Educación, Salud. (...) Muchas de esas fundaciones se dedican a la política cuando tienen prohibido hacer eso, si quieren hacer política deben hacer un partido o movimiento político, no una fundación eso es corrupción”, enfatizó Correa, durante el Enlace Ciudadano 174. Y agregó: “Se está haciendo una depuración de estas fundaciones. Existirán nuevas formas de registro para hacer más eficiente el control por parte del Estado y evitar así que estas fundaciones fantasmas -que quieren evadir impuestos- sigan financiando grupos de extrema izquierda”

Mientras que Alexandra Ocles, Secretaria de Pueblos, indicó que se necesita regular estas fundaciones.

“Al Gobierno de la Revolución Ciudadana le interesa fortalecer las organizaciones sociales y para eso esta Secretaría necesita regular estas fundaciones, debido al desorden en que se han creado”.

“Hay organizaciones que reciben fondos del exterior y que no precisamente están cumpliendo con aquellos preceptos que tienen planteados en sus estatutos. Vamos a empezar desde la Secretaria de Pueblos, pero también desde los ministerios, el proceso de depuración para conocer dónde están esas instituciones, quienes son sus representantes; hay muchas organizaciones” señaló Ocles.

La funcionaria pidió a las organizaciones sociales acercarse a la Secretaria de Pueblos o al ministerio correspondiente -que le dio la personería jurídica- para que se registre. “Esto es importante, para que estas instituciones sigan funcionando”,<sup>13</sup>

## 2.5 Análisis Porter

Porter	Fundación Restauración	Análisis
<b>Poder de Negociación del Proveedor</b>	Baja	Está a expensas de las donaciones recibidas
<b>Poder de Negociación del cliente</b>	Alto	La madre atendida depende de la fundación y sus recursos
<b>Amenazas de nuevos competidores</b>	Relativa	Con la nueva reglamentación se restringe el ingreso de nuevas fundaciones
<b>Amenaza de productos sustitutos</b>	Alta	El gobierno puede crear un organismo que elimine las donaciones Ejemplo campana contra la mendicidad.
<b>Rivalidad entre empresas</b>	Relativa	Existen muchas fundaciones pero con diferentes propósitos.

Este contexto político donde se desarrollan las fundaciones es una amenaza pero a la vez una oportunidad para las fundaciones ya que las que han venido haciendo las cosas bien y constan con una personería jurídica y su trabajo está relacionado al propósito con la que fueron creadas como es el caso de Fundación Restauración no tendrá mayores inconvenientes:

<sup>13</sup> Correa Anuncio que depurara lista de fundaciones. El ciudadano. Recuperado el 12 de diciembre del 2010 desde: [https://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=13332:presidente-correa-anuncio-que-se-depurara-lista-de-fundaciones-&catid=1:actualidad&Itemid=42](https://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=13332:presidente-correa-anuncio-que-se-depurara-lista-de-fundaciones-&catid=1:actualidad&Itemid=42)

## 2.6 Análisis FODA

El análisis FODA de la Fundación Restauración con la información obtenida del Análisis Porter y el análisis del entorno, los cuales nos dan los elementos de juicio necesarios para transformar:

- Amenazas en oportunidades y Debilidades en fortalezas
- Desarrollar del plan estratégico que tendrá como resultado principal el incremento de las donaciones.

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Estructura organizativa adecuada a la realidad de la fundación Alto número de voluntarias Compromiso de directivos La ayuda que prestan	Reforma para fundaciones Donantes corporativos Donantes en línea Plan Padrinos Migrantes
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Falta de espacio físico Estadísticas en proceso (No hay datos) Limitados recursos económicos No la conocen por lo que puede generar falta de credibilidad.	Encarecimiento de víveres Encarecimiento de medicinas Gobierno Reformas Legales Múltiples Fundaciones

## 2.6 Análisis Competencia

**Fundación para servir en Cristo-funsec**








Ayuda a madres solteras, viudas o desamparadas de escasos recursos económicos. Actualmente viene atendiendo a un promedio de 60 niños y niñas la mayoría de ellos hijos de madres solteras, viudas, desamparadas o de matrimonios jóvenes de escasos recursos económicos, desde noviembre del 2007, y en este proceso se ha presentado problemas como, no contar con una infraestructura propia y adecuada, ya que las instalaciones de la iglesia, si bien es cierto, nos han ayudado para iniciar la atención a los niños y niñas, no cuenta con el espacio suficiente y el mobiliario es limitado para atender a los 60 niños que acuden diariamente a las instalaciones de la Iglesia. LOCALIZACION: PICHINCHA

### **Fundación casa grande – Guayaquil (la 25 ava 3210 calle b y c)**

Atender a niños, niñas, adolescentes, jóvenes, mujeres, **madres solteras**, discapacitados que residan en zona urbana fortaleciendo la participación solidaria y responsable. Organizar grupos comunitarios para canalizar y ejecutar proyectos de compensación social de microempresa asociativa, herramientas, invaluable para aliviar la pobreza promover la autosuficiencia y estimular la actividad económica.

### **Escuela de español Cristóbal Colón (QUITO)**

Trabaja en convenio con dos organizaciones de ayuda social y conservación en todo el país. Cada estudiante de la escuela tiene la oportunidad de ayudar con:

-  Trabajo con madres solteras,
-  Trabajo con niños sin padres,
-  Trabajo con niños enfermos
-  Trabajos en comunidades indígenas
-  Trabajo con ancianos.

## Capítulo 3: Análisis de Resultados

### 3.1 Encuesta

Dado que nuestro trabajo de investigación se orienta hacia posibles donantes, es importante, conocer a través de un instrumento metodológico como es la encuesta, el perfil del posible donante la cual presentamos a continuación:

#### Edad:

18-25 ( )

26-30 ( )

31-35 ( )

>35 ( )

#### Sexo

Masculino ( )

Femenino ( )

#### Estado Civil

Casado ( )

Soltero ( )

Unión Libre ( )

Divorciado ( )

#### ¿Conoce usted acerca de embarazos riesgosos?

Sí

No

#### ¿Conoce usted acerca de la desnutrición en el embarazo?

Sí

No

**¿Ha tenido algún pariente o conoce alguien que haya tenido problemas de desnutrición durante su embarazo?**

Sí                  No

**Que religión profesa usted:**

Católica  
Evangélica  
Testigo de Jehová  
Otras\_\_\_\_\_

**Pertenece usted a algún voluntariado?**

Si ( )    No ( )

¿Cuál?\_\_\_\_\_

**¿Alguna vez ha ayudado a una fundación?**

Sí                  No

**¿Cómo ha contribuido a las fundaciones?**

- Colecta Pública
- Depósitos en Cuenta
- Internet
- Donación de productos
- Donación de Ropa
- Donación de medicinas
- Voluntariado

**Después de haber contribuido para una fundación u obra social usted siente:**

Realización Personal

Cumplimiento con lo dispuesto en la biblia

Otros \_\_\_\_\_

**¿Le gustaría apadrinar a una mujer con problemas de nutrición durante su embarazo?**

Si ( ) No ( )

**Como le gustaría ayudarla?**

Contribución en efectivo

Medicinas

Alimentos

Otros \_\_\_\_\_

**¿Si donara en efectivo, cuál sería el monto de su donación?**

\$10 – 50 ( ) \$51- 100 ( ) \$101- 200 ( ) > \$200

**¿Con que frecuencia donaría?**

Mensualmente ( ) Trimestralmente ( ) Semestralmente ( ) Anualmente ( )

**¿Le gustaría recibir información en su correo electrónico acerca de Fundaciones?**

Si ( ) No ( ) Si la respuesta es afirmativa proceder a pedir el e-mail

**Para usted las fundaciones sirven para:**

- Ayudar a las personas ( )
- Evadir Impuestos ( )
- Enriquecer a sus dueños ( )
- Otros \_\_\_\_\_

**Cree usted que las fundaciones en Ecuador**

- No están suficientemente reglamentadas
- Existen demasiadas
- No cumplen su propósito
- Otros \_\_\_\_\_

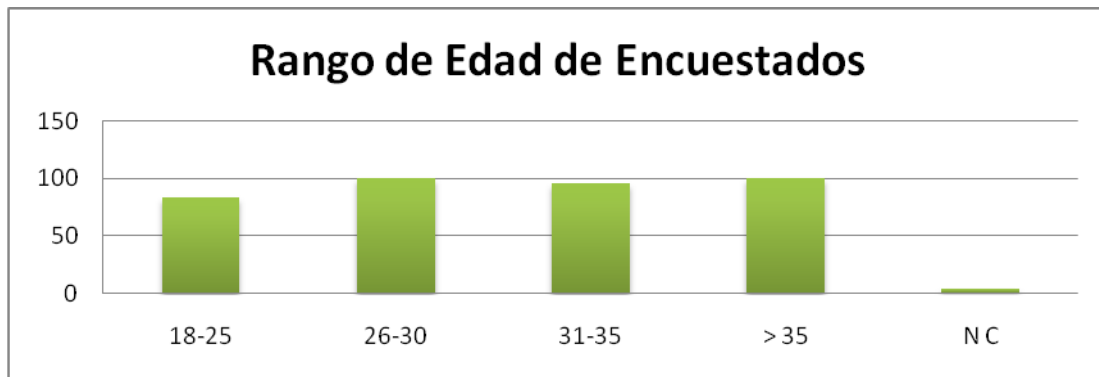
**3.2 Resultados de la Encuesta**

Es importante conocer los resultados de la encuesta aplicada en la ciudad de Guayaquil, durante el mes de Marzo del 2011 en los sectores sur, norte y centro; los individuos sujetos del estudio fueron escogidos al azar.

Asimismo cabe resaltar que en esta primera parte de los resultados se procederá a hacer una descripción de los datos obtenidos para a posteriori hacer un análisis de los resultados de las mismas que conlleven a una toma de decisión para la elaboración del plan estratégico de marketing que es el fin ulterior del proyecto de investigación.

**3.2.1 Edad**

De acuerdo a los resultados de la encuesta el rango de edad de los encuestados es bastante pareja, empezando desde los 26 años hasta los mayores a 35, tal como se demuestra en el siguiente gráfico.

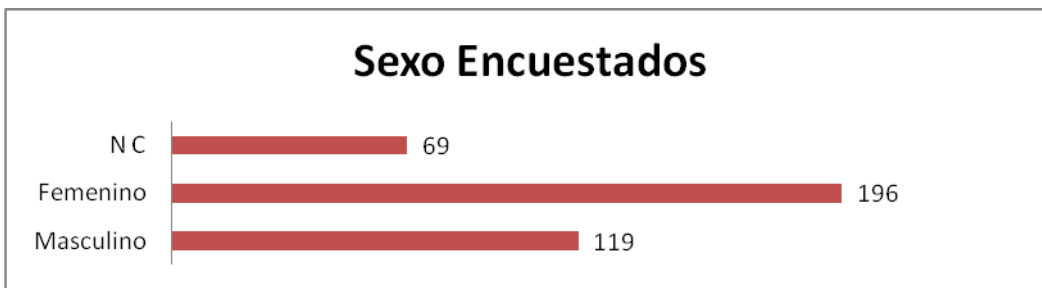


**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.2 Sexo

La mayoría de los encuestados son del sexo femenino con un 51%, seguido de los hombres con un 31%, el 18% no contestaron, se puede apreciar mejor los resultados en el siguiente gráfico.

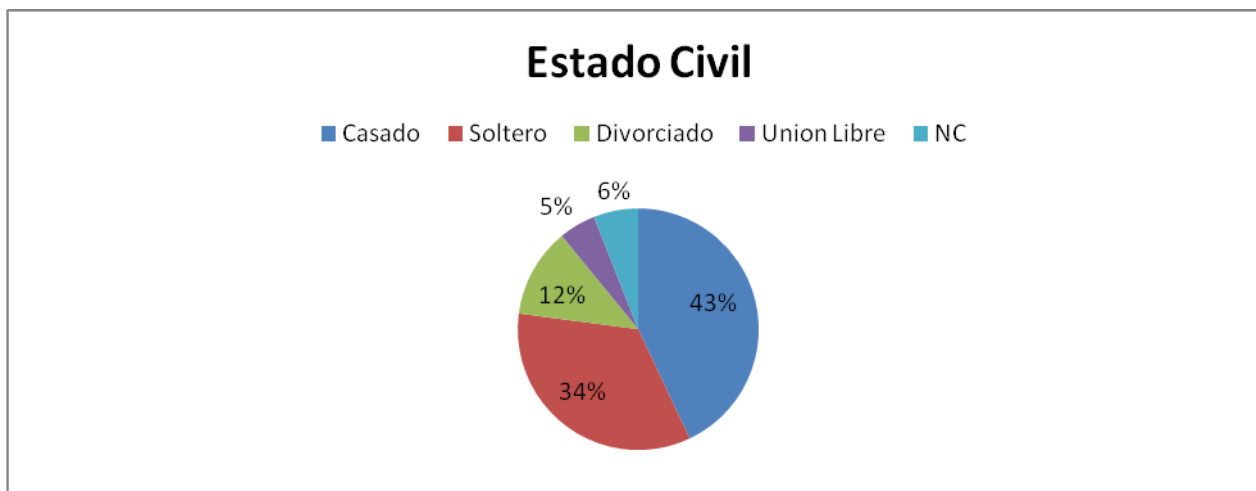


**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.3 Estado Civil

El 43% de los encuestados son de estado civil casado seguidos de un 34% de solteros, como se puede ver en el siguiente gráfico.

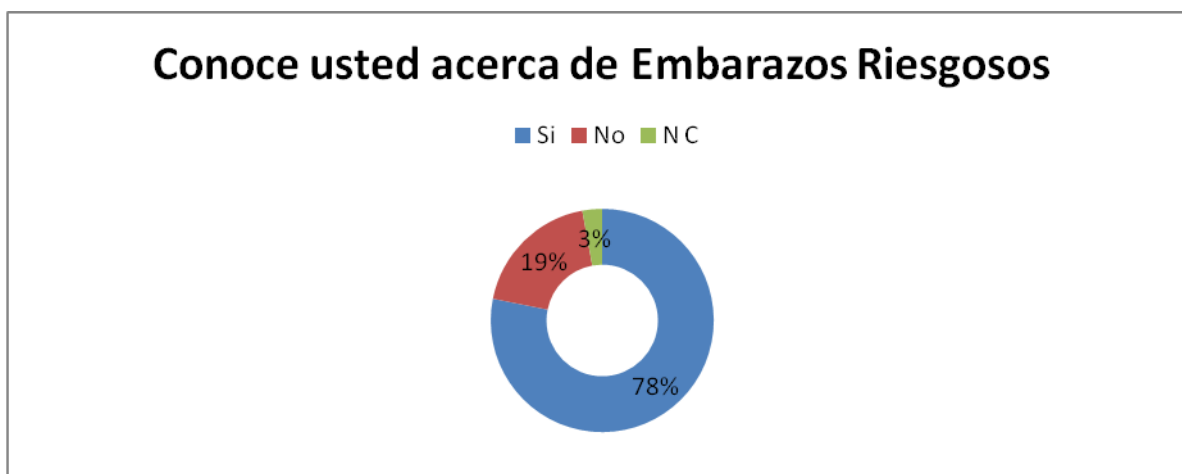


**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Los Autores

### 3.2.4 Embarazos Riesgosos

El 78% de los encuestados conoce acerca de los embarazos riesgosos, apenas un 3% no contesta.

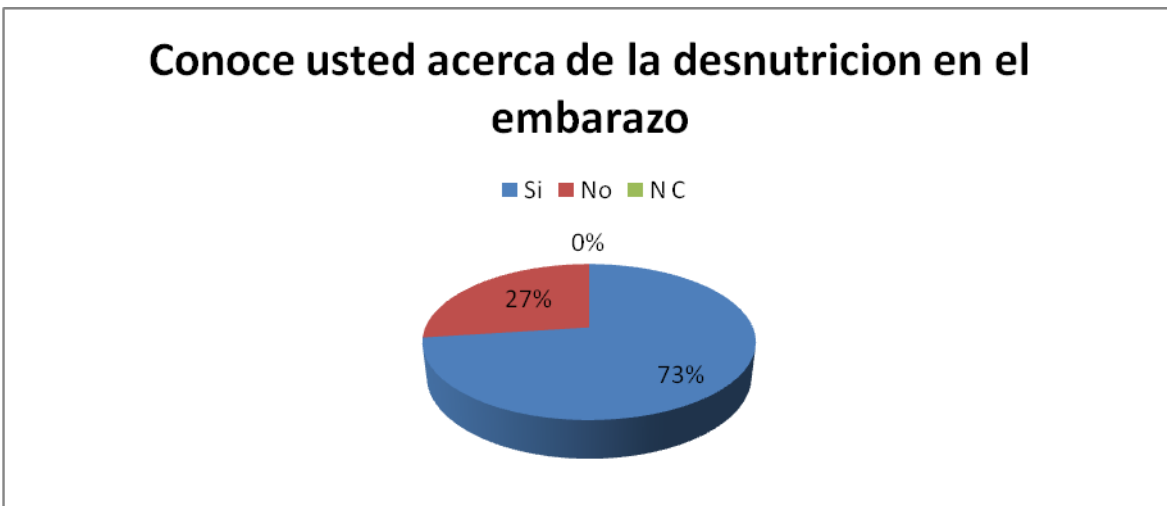


**Fuente:** Encuesta

**Elaboración:** Los Autores

### 3.2.5 Desnutrición en el embarazo

La respuesta fue contundente con un 73% de las respuestas afirmativas.



Fuente: Encuesta  
Elaboración: Los Autores

### 3.2.6 Pariente con riesgo de Embarazo

Un 51% de los encuestados respondieron afirmativamente y un 48% negativamente.

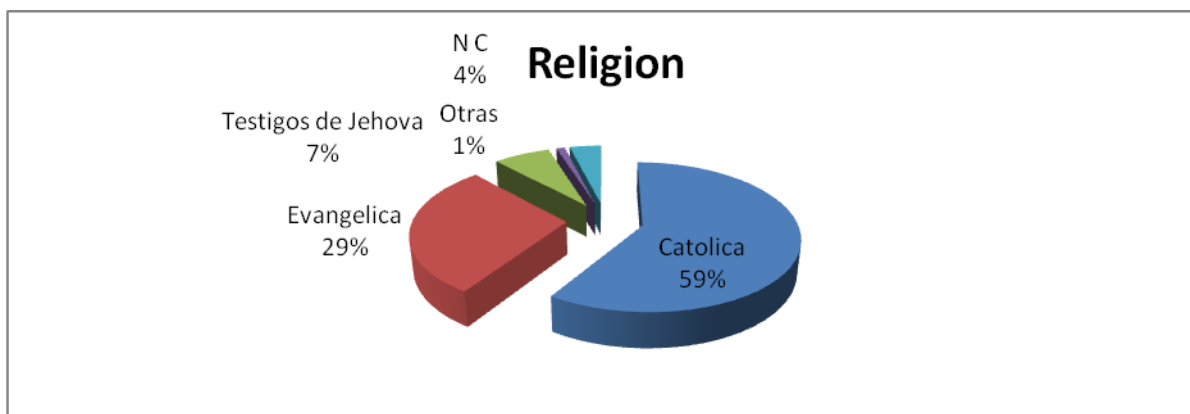


Fuente: Encuesta  
Elaboración: Los Autores

### 3.2.7 Tipo de Religión



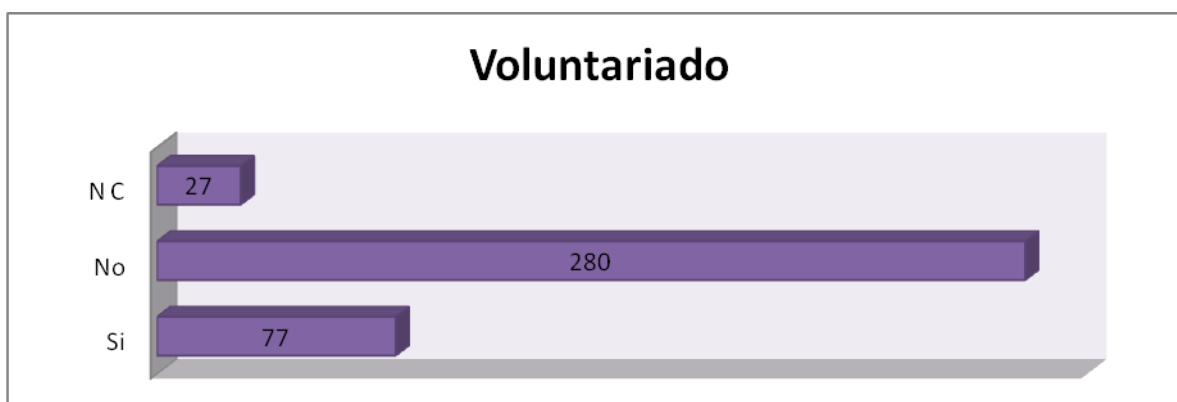
La religión que profesan los encuestados se concentra en un 59% la católica y un 29% la evangélica, observemos el siguiente gráfico:



**Fuente: Encuesta**  
**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.8 Voluntariado

Frente a la pregunta de si pertenecen a algún voluntariado, la mayoría respondió que no:



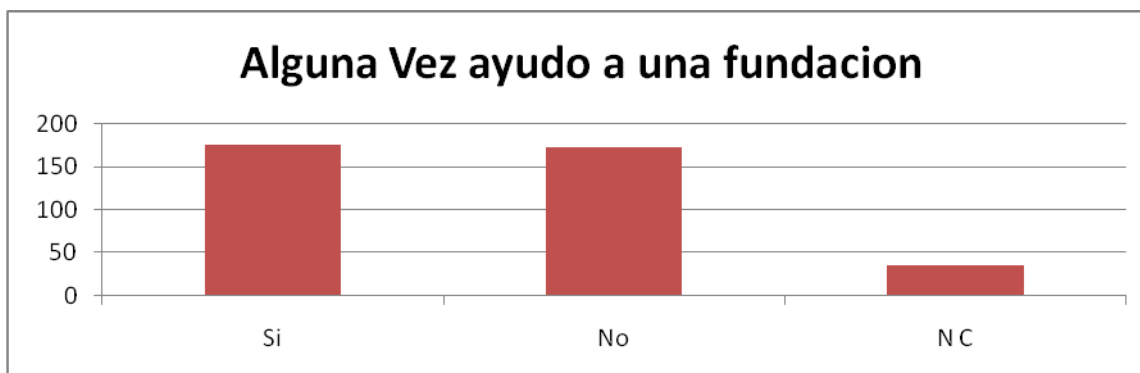
**Fuente: Encuesta**  
**Elaboración: Los Autores**

Asimismo han señalado algunas instituciones de referencia que son:

<b>Cristo Viene</b>
<b>Cruz Roja</b>
<b>Seguridad Industrial</b>
<b>Evangelizador</b>
<b>Iglesia Alborada</b>
<b>Capacitaciones</b>
<b>Parroquia Escuela de Novios</b>
<b>Cuerpo Bomberos</b>
<b>Parroquia Agustín</b>
<b>Provida</b>
<b>Radio María</b>
<b>Poly Ugarte</b>
<b>Casa Hombre Doliente</b>
<b>Cuidado Ancianos</b>
<b>Asbrol</b>
<b>Corazón Valiente</b>
<b>Salva tu vida</b>
<b>María Gracia</b>
<b>Remar</b>
<b>Niños Calle</b>
<b>Hogar de Cristo</b>
<b>Vida Nueva</b>
<b>Fundación Israel</b>
<b>Kairos</b>

### 3.2.9 Ayuda a Fundaciones y causa de no ayuda

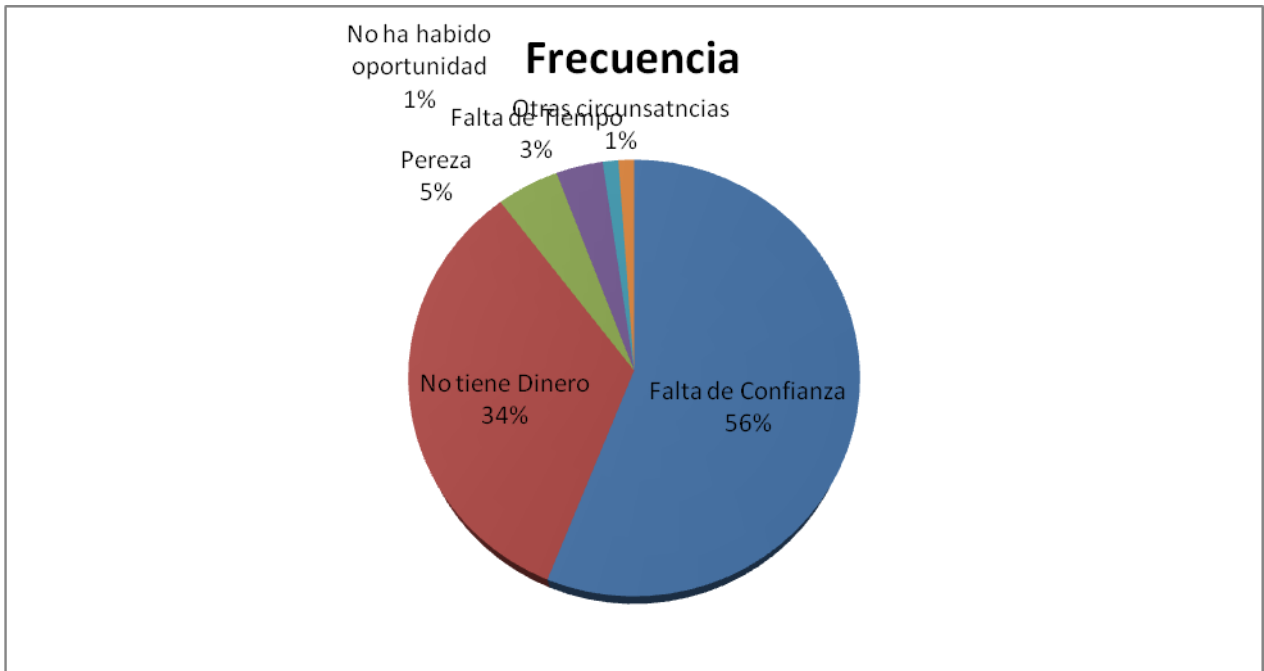
Respecto a la pregunta sobre ayuda a las fundaciones no existe mayor diferencia entre las respuestas de los encuestados:



**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

Cuando se les consulto porque no habían ayudado, estos manifestaron algunas razones, representando un 56% la falta de confianza y el no tener dinero.

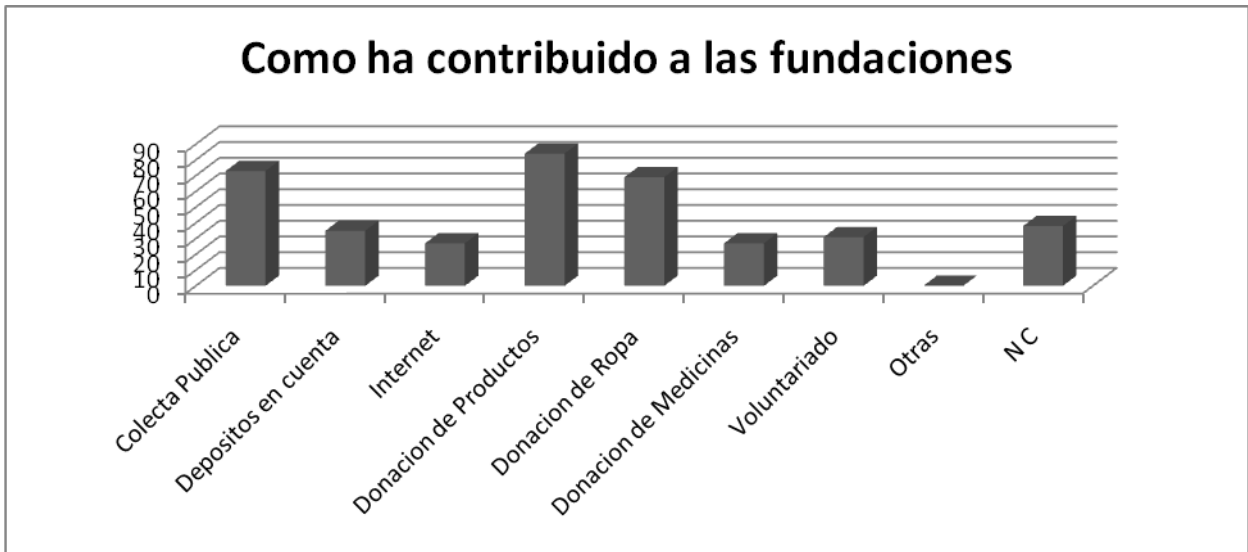


**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.10 Forma de Contribución a las Fundaciones

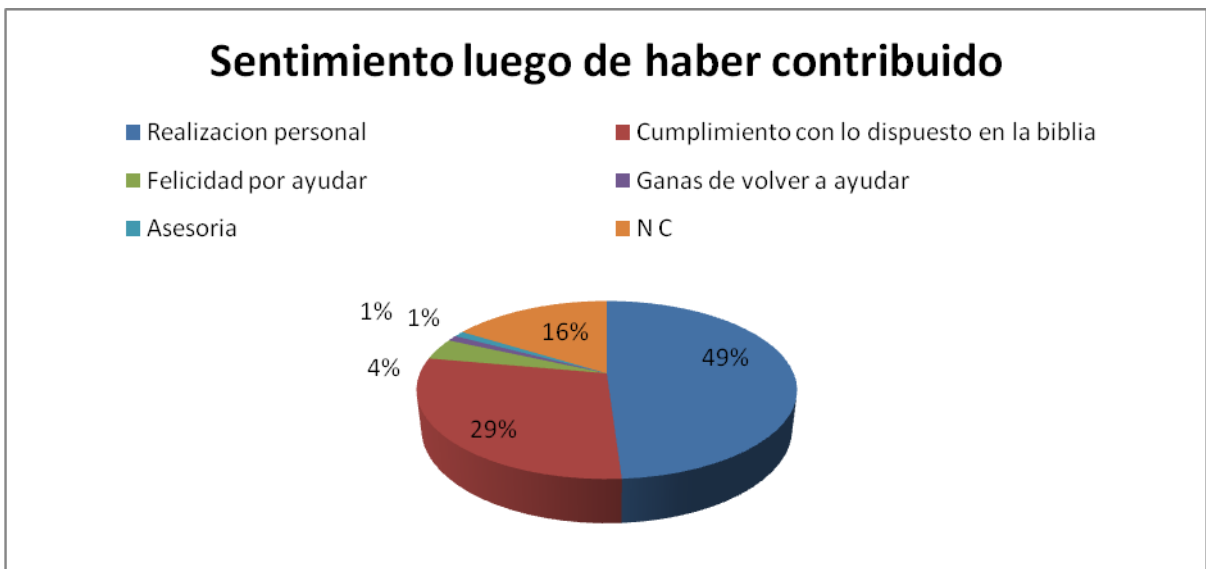
La mayoría de los encuestados respondieron que han contribuido a las fundaciones con donaciones de ropa, productos, colecta pública, entre otras:



**Fuente:** Encuesta  
**Elaboración:** Los Autores

### 3.2.11 Sentimientos después de contribución

La mayoría de los encuestados sienten una realización personal después de haber contribuido a una fundación, seguido de dar cumplimiento a lo dispuesto en la biblia. Asimismo en una menor proporción sienten felicidad por ayudar y un enorme sentimiento de volver a hacerlo.

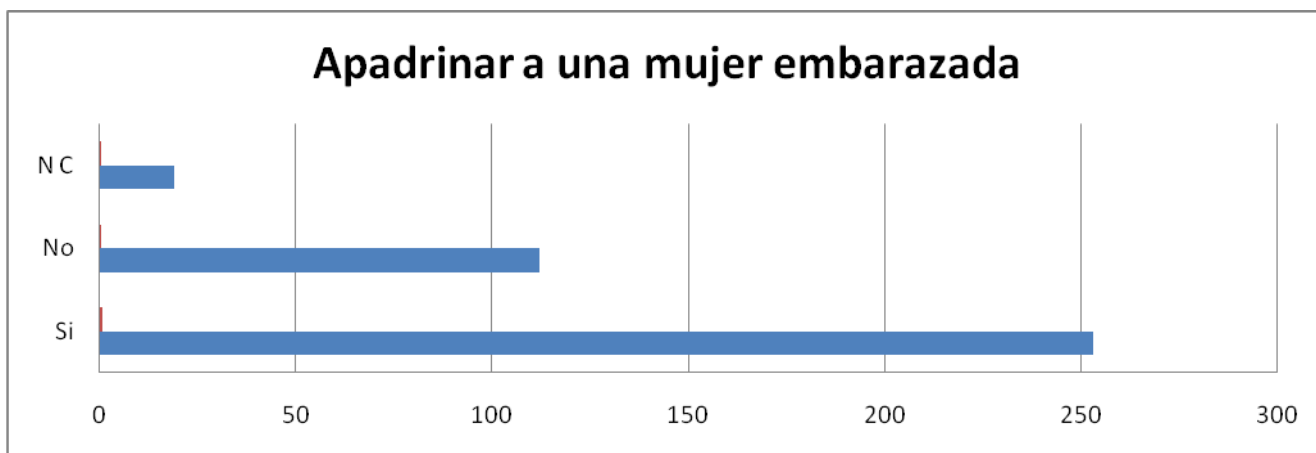


**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.12 Apadrinamiento

Respecto a la pregunta si les gustaría apadrinar a una mujer durante el embarazo el 66% respondió afirmativamente:

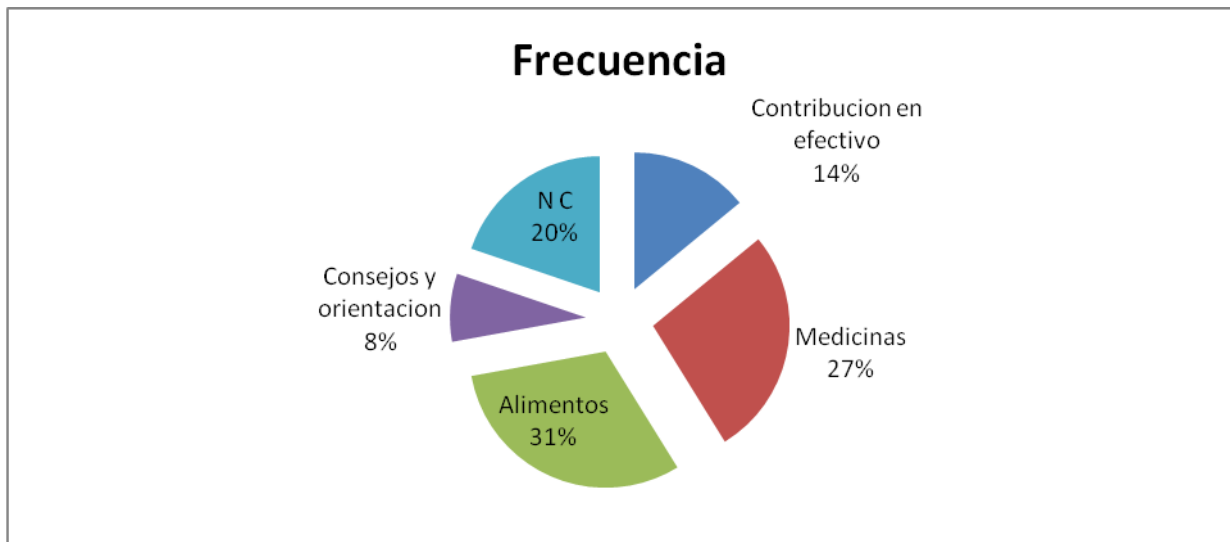


**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.13 Forma de Ayuda

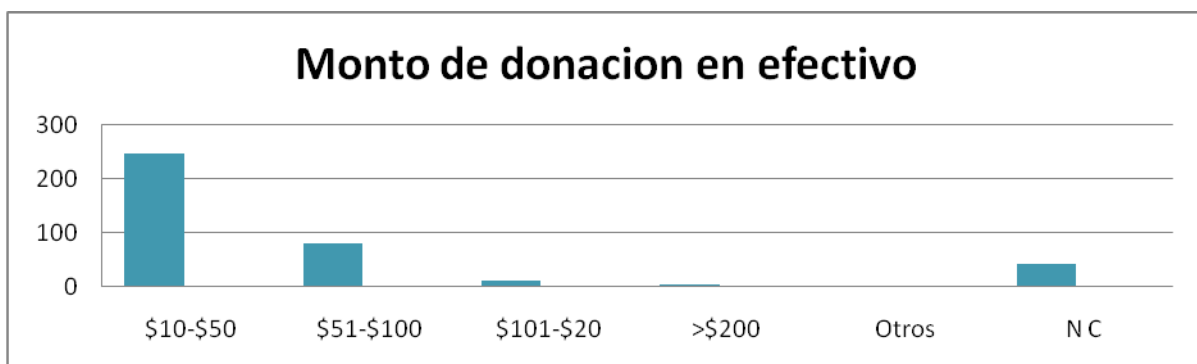
El 31% de los encuestados desearían contribuir con alimentos, seguido de alimentos con un 27%, luego en efectivo con el 14% y finalmente consejos y orientación un 8%.



**Fuente: Encuesta**  
**Elaboración: Los Autores**

#### 3.2.14 Monto de Donaciones en Efectivo

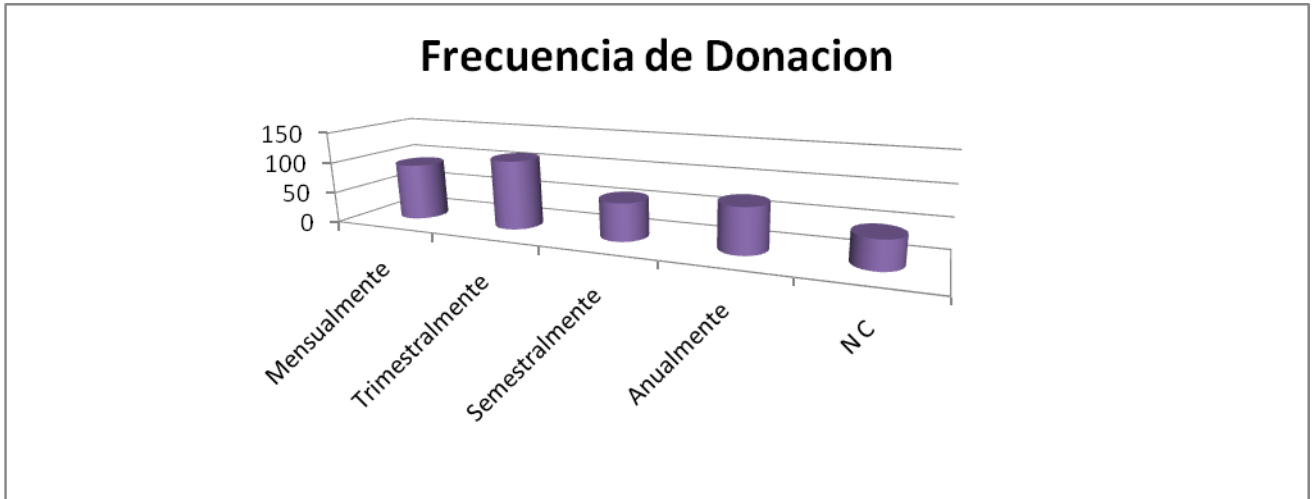
Los encuestados donarían entre 10 y 50 dólares en un 64% y un rango de \$51 a \$100 en un 21%:



**Fuente: Encuesta**  
**Elaboración: Los Autores**

#### 3.2.15 Frecuencia de Donación

Respecto a esta pregunta las respuestas se inclinan mayormente a realizarlo mensualmente con un 24% y trimestralmente un 29% seguido de una frecuencia anual con un 19% y concluyendo con un 16% semestralmente.

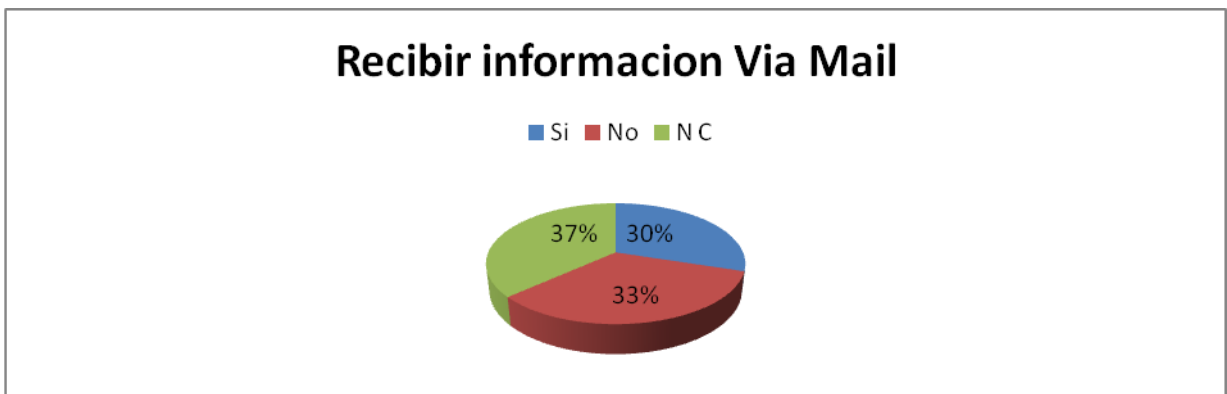


Fuente: Encuesta

Elaboración: Los Autores

### 3.2.16 Información vía correo electrónico

El 37% no contestó a esta pregunta hubo un 33% de respuestas negativas y apenas a un 30% de respuestas afirmativas.



Fuente: Encuesta

Elaboración: Los Autores

### 3.2.17 Opinión frente a funcionamiento de las fundaciones

El 80% de los encuestados piensa que las fundaciones sirven para ayudar a las personas, un 11% que sirven para evadir impuestos y apenas un 7% para enriquecer a sus dueños:

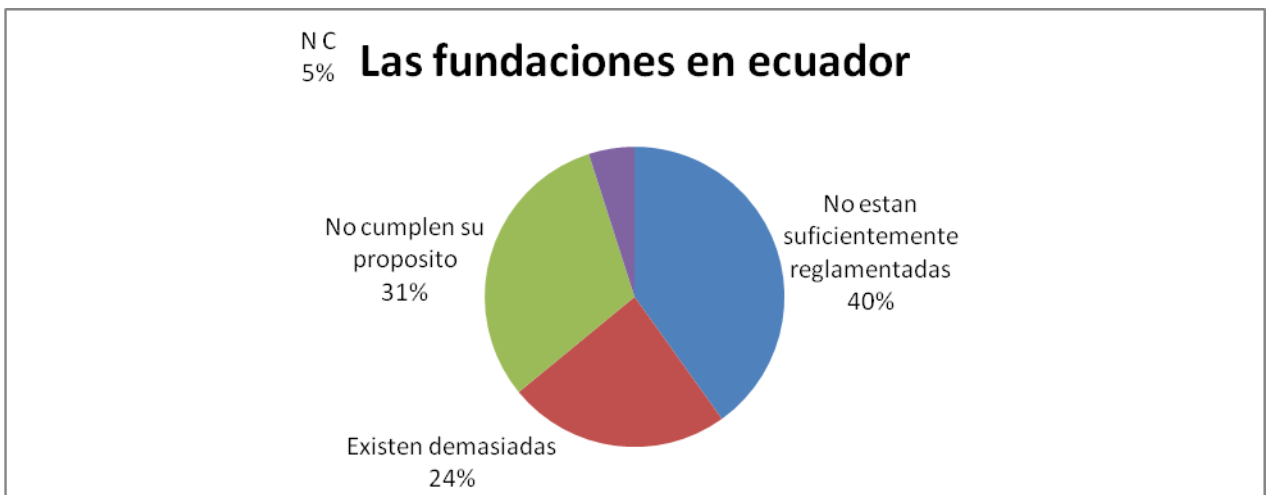


**Fuente: Encuesta**

**Elaboración: Los Autores**

### 3.2.18 Opinión acerca de las Fundaciones

El 40% opina que no están suficientemente reglamentadas; el 31% que no cumplen su propósito y un 24% que existen demasiadas.



**Fuente: Encuesta**



## Elaboración: Los Autores

### 3.3 Análisis de los resultados generales de la encuesta

Antes de realizar el análisis de los resultados es importante conocer que es lo que se pretende conocer a través de la encuesta, para lo cual hemos agrupado las preguntas por las relaciones de las mismas con el objetivo de la investigación.

Pregunta	Descripción	Respuesta General
Edad	Variable demográfica	Promedio 26-30 años
Sexo	Variable demográfica	Femenino 51%
Estado Civil	Variable demográfica	Casado 43%
Religión	Variable demográfica	Católica 59%
Voluntariado	Variable demográfica	No
Ayuda a Fundación	Determinar si los encuestados ayudan a las fundaciones	Si 46% No 45%
Porque no ayuda	Conocer la causa de no ayuda	Falta de confianza 56% Falta de Dinero 34%
Sentimiento después de ayudar	Variables psicográficas	Realización personal 49%
Forma de Ayuda	Qué tipo de ayuda estaría dispuesto a dar	Alimentos 31% Medicinas 27% Efectivo 14%
Monto Donación en efectivo	Cantidad a donar en efectivo	\$10-\$50 64% \$51-\$100 21%
Frecuencia de Donación	Ya sea en efectivo o en otra forma con qué frecuencia se va a realizar	Trimestral Mensual

Riesgos embarazo	Conocimiento de los mismos	Si
Desnutrición	Conocimiento de los mismos	Si
Parientes/amigos desnutrición	Conocimiento de los mismos	Si
Apadrinar	Disposición a ayudar a madres con desnutrición	Si
Información electrónica	Contacto personal o medios alternativos	No
Opinión de las Fundaciones	Positiva o negativa	Positiva (ayudar a las personas)
Objetivo de las Fundaciones	Positiva o negativa	Negativa (no están suficientemente reglamentadas y no cumplen su propósito)

Al ver el resumen de los datos se puede observar claramente que los puntos a tomar en cuenta al momento de elaborar nuestro plan estratégico de marketing para mejorar la nutrición de madres solteras de la Fundación Restauración a través de donaciones son:

- ❖ No es que las personas no quieran contribuir con las fundaciones, sino que no lo hacen principalmente por la falta de confianza en las mismas, lo que se une a que estás de acuerdo los encuestados no cumplen con su propósito y no están suficientemente reglamentadas.
- ❖ Otro factor importante es que los que si contribuyen antes que hacerlo en efectivo desean hacerlo en medicinas y alimentos lo que ayudara al flujo de efectivo de la fundación, ya sea que lo hagan mensualmente o trimestralmente.

### 3.4 Análisis Financiero

#### 3.4.1 Situación actual

De acuerdo a la información proporcionada por la fundación se ha realizado una proyección del presupuesto de la Fundación Restauración para el año 2011, ya que el plan estratégico propuesto arrancara a partir del 2012, dado que ya tienen hecha toda su planificación para este 2011.

### 3.4.2 Ingresos

En lo que respecta a los **ingresos** la media de estos se ubica en \$1,983.33, siendo los meses pico de ingresos: Enero, Mayo, Agosto, octubre y diciembre; de los cuales los Mayo y Diciembre (Día de las madres y Navidad) son los de mayor recaudación con \$2,500 y \$3,700 respectivamente. Los ingresos provienen principalmente de las donaciones en efectivo y de la venta de productos, para efectos del estado de resultados se ha valorado las donaciones físicas de productos en dólares, porque es el ahorro que la fundación ha tenido en la compra de los mismos.

**Fundacion Restauracion  
Estado de Resultados Proforma  
Al 31 de Diciembre 2011**

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ingresos						
Donaciones Efectivo	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$300.00	\$1,000.00	\$400.00
Donaciones Productos	\$500.00	\$400.00	\$400.00	\$350.00	\$1,000.00	\$300.00
Venta de Productos	\$1,200.00	\$800.00	\$800.00	\$1,000.00	\$500.00	\$650.00
<b>Total de Ingresos</b>	<b>\$2,100.00</b>	<b>\$1,600.00</b>	<b>\$1,600.00</b>	<b>\$1,650.00</b>	<b>\$2,500.00</b>	<b>\$1,350.00</b>

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$250.00	\$700.00	\$500.00	\$750.00	\$400.00	\$1,500.00
\$200.00	\$400.00	\$500.00	\$300.00	\$400.00	\$1,000.00
\$1,200.00	\$1,000.00	\$800.00	\$1,100.00	\$800.00	\$1,200.00
<b>\$1,650.00</b>	<b>\$2,100.00</b>	<b>\$1,800.00</b>	<b>\$2,150.00</b>	<b>\$1,600.00</b>	<b>\$3,700.00</b>

### 3.4.5 Egresos

Los principales egresos dentro de la Fundación Restauración para un número de 8 madres atendidas es de \$1.000 repartidos entre medicina y alimentación, si se incrementa el número de mujeres atendidas estos costos también varían de acuerdo a lo estimado por la fundación.

Asimismo la fundación decidió realizar cuatro videos acerca de la noble labor que realizan cuyos links son los siguientes, además de mantener una página web (<http://icrecuador.tripod.com>) con un costo de mantenimiento mensual para ambos casos de \$50:

VIDEO GRACIAS POR AYUDARNOS	<a href="http://www.youtube.com/watch?v=vjiLVJG7YFE&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL">http://www.youtube.com/watch?v=vjiLVJG7YFE&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL</a>
VIDEO CAMPANA DE NUTRICION	<a href="http://www.youtube.com/watch?v=NbgJJAQGoOM&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL">http://www.youtube.com/watch?v=NbgJJAQGoOM&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL</a>
VIDEO RESTAURAN DO VIDAS	<a href="http://www.youtube.com/watch?v=vih2D0hMFFs&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL">http://www.youtube.com/watch?v=vih2D0hMFFs&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL</a>
VIDEO FUNDACION RESTAURACION	<a href="http://www.youtube.com/watch?v=vih2D0hMFFs&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL">http://www.youtube.com/watch?v=vih2D0hMFFs&amp;feature=mfu_in_order&amp;list=UL</a>

Actualmente la coordinadora percibe una remuneración básica de \$264 dólares y los gastos de administración son variables.

Egresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Gastos Medicina	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00
Gastos Alimentacion	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00
Elaboracion de Video youtube GRACIAS POR AYUDARNOS	\$250.00					
Elaboracion de Video youtube CAMPANA DE NUTRICION	\$250.00					
Elaboracion Video Youtube RESTAURANDO VIDAS	\$250.00					
Elaboracion Video youtube FUNDACION RESTAURACION	\$250.00					
Pagina Web mantenimiento	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
Gastos Administracion	\$150.00	\$200.00	\$180.00	\$150.00	\$100.00	\$250.00
Sueldo Coordinadora	\$264.00	\$264.00	\$264.00	\$264.00	\$264.00	\$264.00
<b>Total de Egresos</b>	<b>\$2,464.00</b>	<b>\$1,514.00</b>	<b>\$1,494.00</b>	<b>\$1,464.00</b>	<b>\$1,414.00</b>	<b>\$1,564.00</b>

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00
\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00
\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
\$120.00	\$170.00	\$90.00	\$150.00	\$200.00	\$200.00
\$264.00	\$264.00	\$264.00	\$264.00	\$264.00	\$528.00
<b>\$1,434.00</b>	<b>\$1,484.00</b>	<b>\$1,404.00</b>	<b>\$1,464.00</b>	<b>\$1,514.00</b>	<b>\$1,778.00</b>

### 3.4.6 Resultados

Los resultados proyectados por la fundación arrojan perdidas en los meses de Enero y Junio, para el caso del primero debido a la inversión en la elaboración de los videos. Las utilidades promedio son de \$400.67 y estas a lo largo del año se van reinvertiendo, para llegar a diciembre 2011 con unas utilidades para invertir de apenas \$1,922.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
<b>Utilidad Perdida</b>	<b>(\$364.00)</b>	<b>\$86.00</b>	<b>\$106.00</b>	<b>\$186.00</b>	<b>\$1,086.00</b>	<b>(\$214.00)</b>

Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>\$216.00</b>	<b>\$616.00</b>	<b>\$396.00</b>	<b>\$686.00</b>	<b>\$86.00</b>	<b>\$1,922.00</b>

Dados estos resultados era importante elaborar el plan estratégico de marketing para mejorar la nutrición de madres solteras de la fundación a través de donaciones, el cual fue explicado en el capítulo anterior.

### 3.4.7 Plan Propuesto

### 3.4.8 Presupuesto de Ventas

Dentro del presupuesto de ventas estimamos captar al menos 150 donantes mensuales gracias a la base de datos y referidos que obtengamos, así como la venta de al menos 300 productos en la calle a transeúntes y conductores de vehículos; finalmente los bingos y rifas, entre actividades, unas 50 tablas o rifas mensuales.

<b>PROYECTO</b>	<b>FUNDACION RESTAURACION</b>
<b>Promotor</b>	<b>HELEN MAR WENG CASTRO / NUVIA GUAMAN R.</b>

<b>1.1. VENTAS</b>				
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	UNIDADES	PRECIO	VENTAS
	MENSUALES	ANUALES	DE VENTA	ANUALES
Donaciones	150	1,800	\$50.00	\$90,000
Venta de Productos	300	3,600	\$2.00	\$7,200
Bingos y actividades	50	600	\$5.00	\$3,000
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
<b>TOTALES</b>	<b>500</b>	<b>6,000</b>		<b>\$100,200</b>

### 3.4.9 Costos Directos e Indirectos

Dentro de los costos directos, la captación de nuevos donantes a través de la base de datos que se adquirirá, la visita a los mismos, el telemercadeo, hacen que este costo sea el más representativo dentro del rubro de costos directos.

<b>1.2. COSTOS DIRECTOS</b>				
<b>MATERIA PRIMA/MERCADERIA/COSTO PROMEDIO X UNID.</b>				
PRODUCTOS	UNIDADES	UNIDADES	COSTO	TOTAL
	MENSUALES	ANUALES	UNITARIO	ANUAL
Donaciones	150	1,800	\$25.00	\$45,000
Venta de Productos	300	3,600	\$1.00	\$3,600
Bingos y actividades	50	600	\$3.00	\$1,800
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
	0	0	\$0.00	\$0
<b>TOTALES</b>	<b>500</b>	<b>6,000</b>		<b>\$50,400</b>

En lo que respecta a los costos indirectos se ha considerado que una manera de motivar y agradecer el buen trabajo de la coordinadora es aumentarle el sueldo ya que su trabajo se duplicara, por lo que estimamos un incremento de 264 a 400 dólares en su remuneración.

Por otro lado los gastos generales más representativos son luz, movilización y el arriendo del local, que representan más del 50% del total de estos gastos.

<b>1.3. COSTOS INDIRECTOS</b>				
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
DESCRIPCION	CANTIDAD	INGRESO MENSUAL		TOTAL ANUAL
Asistente	1	\$400		\$4,800
	0	\$0		\$0
	0	\$0		\$0
	0	\$0		\$0
	0	\$0		\$0
	0	\$0		\$0
	0	\$0		\$0
	0	\$0		\$0
<b>TOTALES</b>				<b>\$4,800</b>

<b>GASTOS GENERALES</b>				
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL			TOTAL ANUAL
Luz	\$100			\$1,200
Agua	\$20			\$240
Telefono	\$30			\$360
Movilizacion	\$100			\$1,200
Internet	\$60			\$720
Utiles de oficina	\$50			\$600
Arriendo	\$250			\$3,000
Difusion de videos	\$50			\$600
<b>TOTALES</b>	<b>\$660</b>			<b>\$7,920</b>

### 3.4.10 Inversiones del Proyecto



Se ha considerado que si se van a incrementar el número de mujeres ayudadas se debe ampliar la zona de consultorio y oficina, además de la compra de una nueva computadora y la adquisición de un nuevo vehículo.

<b>1.4. INVERSIONES DEL PROYECTO</b>	
<b>1. ACTIVOS FIJOS</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<b>Adecuacion Consultorio</b>	<b>\$4,000</b>
<b>Adecuacion Oficina</b>	<b>\$2,000</b>
<b>Computadora</b>	<b>\$1,200</b>
<b>Vehiculo</b>	<b>\$18,000</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
	<b>\$0</b>
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$25,200</b>

### 3.4.11 Capital de Trabajo

De acuerdo a lo proyectado por la fundación, a diciembre del 2011 esta contara con un saldo en caja de \$1.992 lo que será su aporte al proyecto, el resto se financiara, es decir, los \$25.200, lo cual da como resultado una inversión total de \$27.122

<b>2. CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
<b>Aporte Fundacion</b>	<b>\$1,922</b>
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
	\$0
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>\$1,922</b>

<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$27,122</b>
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$25,200</b>
<b>Capital de Trabajo</b>	<b>\$1,922</b>

### 3.4.12 Depreciación de Activos Fijos

A continuación se presenta la tabla de depreciación de los activos a adquirirse.

<b>1.5. DEPRECIACION ANUAL</b>				
<i>Edificios</i>	<i>5%</i>			
<i>Maquinarias y Equipos</i>	<i>10%</i>			
<i>Muebles y Enseres</i>	<i>10%</i>			
<i>Herramientas</i>	<i>10%</i>			
<i>Vehiculos</i>	<i>20%</i>			
<i>Computadoras</i>	<i>33%</i>			
<b>ACTIVOS</b>	<b>COSTO</b>	<b>% DEPREC.</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>	
Adecuacion Consultorio	\$4,000	<b>5.0%</b>	\$200	
Adecuacion Oficina	\$2,000	<b>5.0%</b>	\$100	
Computadora	\$1,200	<b>33.0%</b>	\$396	
Vehiculo	\$18,000	<b>20.0%</b>	\$3,600	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
0	\$0	<b>0.0%</b>	\$0	
<b>TOTALES</b>	<b>\$25,200</b>		<b>\$4,296</b>	

### 3.4.13 Financiamiento

El financiamiento del proyecto se lo hará a través del Banco Nacional de Fomento o la Corporación Financiera Nacional a una tasa del 12% con un periodo de gracia y pagos trimestrales.

<b>1.6. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO</b>		
<b>Inversión Total</b>	<b>\$27,122</b>	
<b>Activos Fijos</b>	<b>\$25,200</b>	
<b>Capital de Trabajo</b>	<b>\$1,922</b>	
<b>Inversión Total</b>	<b>\$27,122</b>	<b>100%</b>
<b>Financiamiento</b>	<b>\$25,200</b>	<b>93%</b>
<b>Aporte Propio</b>	<b>\$1,922</b>	<b>7%</b>

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>		
<b>Capital</b>	<b>\$25.200</b>	
<b>Tasa de interés anual</b>	<b>12,0%</b>	
<b>Plazo en años</b>	<b>3</b>	
<b>Forma de Pago</b>	<b>Trimestral</b>	
<b>Total Periodos</b>	<b>12</b>	
<b>Periodos de Gracia</b>	<b>1</b>	
<b>Periodos Normales</b>	<b>11</b>	
<b>Valor Dividendo</b>	<b>\$2.724</b>	

<b>No. de Dividendo</b>	<b>Valor de Intereses</b>	<b>Amortización de Capital</b>	<b>Valor del Dividendo</b>	<b>Saldo de Capital</b>
<b>0</b>				\$25.200
<b>1</b>	\$756	\$0	\$756	\$25.200
<b>2</b>	\$756	\$1.968	\$2.724	\$23.232
<b>3</b>	\$697	\$2.027	\$2.724	\$21.206
<b>4</b>	\$636	\$2.087	\$2.724	\$19.118
<b>5</b>	\$574	\$2.150	\$2.724	\$16.968
<b>6</b>	\$509	\$2.214	\$2.724	\$14.754
<b>7</b>	\$443	\$2.281	\$2.724	\$12.473
<b>8</b>	\$374	\$2.349	\$2.724	\$10.124
<b>9</b>	\$304	\$2.420	\$2.724	\$7.704
<b>10</b>	\$231	\$2.492	\$2.724	\$5.211
<b>11</b>	\$156	\$2.567	\$2.724	\$2.644
<b>12</b>	\$79	\$2.644	\$2.724	0
<b>Totales</b>	<b>\$5.515</b>	<b>\$25.200</b>	<b>\$30.715</b>	

#### 3.4.14 Estado de Resultados Proyectado

Se ha considerado el pago de impuestos ante la probabilidad de que el gobierno quisiera imponer alguna reforma para las fundaciones y a pesar de esto para los tres años es positiva.

## 2. ESTUDIO FINANCIERO

### 2.1. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

				<b>% Incremento Anual</b>	<b>3.5%</b>
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Total</b>	
Ventas	\$100,200	\$103,707	\$107,337	<b>\$311,244</b>	
(Costos Directos)	\$50,400	\$52,164	\$53,990	<b>\$156,554</b>	
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$49,800</b>	<b>\$51,543</b>	<b>\$53,347</b>	<b>\$154,690</b>	
(Costos Indirectos)	\$12,720	\$12,720	\$12,720	<b>\$38,160</b>	
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$37,080</b>	<b>\$38,823</b>	<b>\$40,627</b>	<b>\$116,530</b>	
(Depreciación)	\$4,296	\$4,296	\$4,296	<b>\$12,888</b>	
(Gastos Financieros)	\$2,845	\$1,899	\$770	<b>\$5,515</b>	
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>\$29,939</b>	<b>\$32,628</b>	<b>\$35,561</b>	<b>\$98,127</b>	
(Impuestos 36.25%)	\$10,853	\$11,827	\$12,891	<b>\$35,571</b>	
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$19,086</b>	<b>\$20,800</b>	<b>\$22,670</b>	<b>\$62,556</b>	

#### 3.4.15 Flujo de Caja Proyectado

De acuerdo a los cálculos efectuados el riesgo de iliquidez de la fundación es muy bajo pues cuenta con un flujo de caja saludable que al cabo de los tres años es de \$50,244 y que se puede reinvertir para seguir creciendo sin necesidad de estar pidiendo prestado al banco.

## 2.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Total
Ventas	\$100,200	\$103,707	\$107,337	<b>\$311,244</b>
(Costos Directos)	\$50,400	\$52,164	\$53,990	<b>\$156,554</b>
(Costos Indirectos)	\$12,720	\$12,720	\$12,720	<b>\$38,160</b>
<b>Flujo Operativo</b>	<b>\$37,080</b>	<b>\$38,823</b>	<b>\$40,627</b>	<b>\$116,530</b>
<b>Ingresos no operativos</b>	<b>\$27,122</b>			<b>\$27,122</b>
Crédito	\$25,200			<b>\$25,200</b>
Aporte Propio	\$1,922			<b>\$1,922</b>
<b>Egresos no operativos</b>	<b>\$46,901</b>	<b>\$22,722</b>	<b>\$23,785</b>	<b>\$93,408</b>
<b>Inversiones</b>	\$27,122			<b>\$27,122</b>
<i>Activos Fijos</i>	\$25,200			<b>\$25,200</b>
<i>Capital de Trabajo</i>	\$1,922			<b>\$1,922</b>
Pago de dividendos	\$8,927	\$10,894	\$10,894	<b>\$30,715</b>
Impuestos	\$10,853	\$11,827	\$12,891	<b>\$35,571</b>
<b>Flujo No Operativo</b>	<b>-\$19,779</b>	<b>-\$22,722</b>	<b>-\$23,785</b>	<b>-\$66,286</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$17,301</b>	<b>\$16,101</b>	<b>\$16,842</b>	<b>\$50,244</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>\$17,301</b>	<b>\$33,402</b>	<b>\$50,244</b>	

### 3.4.16 Balance General Proyectado

Dentro de lo que se puede observar en el balance general al tercer año se requiere renovar activos, pues ya los gastos financieros se han cubierto y se cuenta con la suficiente liquidez.

<b>3.3. BALANCE GENERAL PROYECTADO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
<b>Activos Corrientes</b>	<b>\$19,223</b>	<b>\$35,324</b>	<b>\$52,166</b>
Caja - Bancos	\$17,301	\$33,402	\$50,244
Inventarios	\$1,922	\$1,922	\$1,922
<b>Activos Fijos Netos</b>	<b>\$20,904</b>	<b>\$16,608</b>	<b>\$12,312</b>
Activos Fijos	\$25,200	\$25,200	\$25,200
(Depreciación acumulada)	-\$4,296	-\$8,592	-\$12,888
<b>Total Activos</b>	<b>\$40,127</b>	<b>\$51,932</b>	<b>\$64,478</b>
<b>Pasivos</b>	<b>\$19,118</b>	<b>\$10,124</b>	<b>\$0</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>\$21,008</b>	<b>\$41,808</b>	<b>\$64,478</b>
Aporte Futura Capitalización	\$1,922	\$1,922	\$1,922
Utilidad del Ejercicio	\$19,086	\$20,800	\$22,670
Utilidades Retenidas	\$0	\$19,086	\$39,886
<b>Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$40,127</b>	<b>\$51,932</b>	<b>\$64,478</b>
	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>	<i>0.0</i>

### 3.4.17 Evaluación financiera del proyecto

Todos los índices de evaluación financiera del proyecto indican que es viable económicamente para su ejecución.

La tasa de retorno es del 39% lo cual es bastante atractivo si se observa que el margen neto de utilidad es del 20% y que el riesgo de iliquidez es apenas de un 32%.

Por otro lado el punto de equilibrio es de \$25,593 dólares en ingresos para cubrir todos los costos lo que equivale a ventas de 444 unidades entre donantes, bingos, y productos.

<b>INDICES DESCONTADOS</b>		
<i>Suma Flujos Descontados</i>	\$40,271	
<b>Valor Actual Neto (VAN)</b>	<b>(Positivo)</b>	<b>\$13,149</b>
<b>Indice de Rentabilidad (IR)</b>	<b>(Mayor a 1)</b>	<b>1.48</b>
<b>Rendimiento Real (RR)</b>	<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>48%</b>
<b>Tasa Interna de Retorno (Tir)</b>	<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>39%</b>

<b>3.2. RATIOS-RIESGO-RAZONES FINANCIERAS</b>		
<b>Punto de Equilibrio</b>	<i>En U\$</i>	<b>\$25,593</b>
	<i>En %</i>	<b>25%</b>
	<i>En unid.</i>	<b>444</b>
<b>Valor Agregado sobre Ventas</b>	<b>(Menor a 50%)</b>	<b>6%</b>
<b>Indice de Empleo</b>	<b>(Mayor al 50%)</b>	<b>29%</b>
<b>Riesgo de Iliquidez</b>	<b>(Menor a 50%)</b>	<b>32%</b>
<b>Margen Neto de Utilidad</b>	<b>(Mayor a la T. Dcto)</b>	<b>20%</b>
<b>Rotación de Activos</b>	<b>(Mayor a 1)</b>	<b>4.8</b>
<b>Dupont</b>	<b>Aprox. al 100%</b>	<b>97%</b>

### 3.4.18 Cálculo del punto de equilibrio

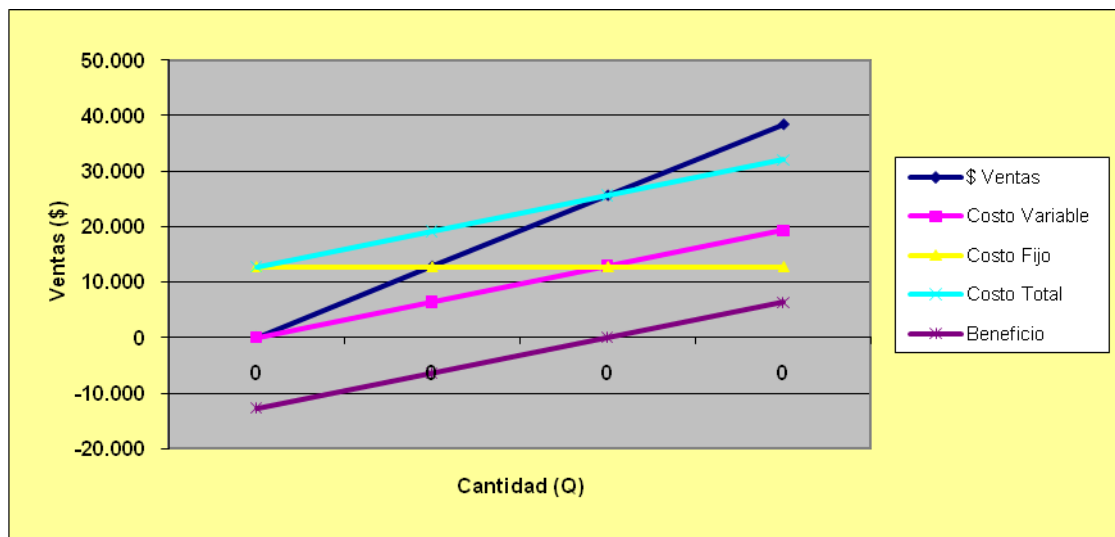
#### Datos iniciales

Precio Venta	<b>103.707</b>
Coste Unitario	<b>52.164</b>
Gastos Fijos Mes	<b>12.720</b>
Pto. Equilibrio	<b>0</b>
\$ Ventas Equilibrio	<b>25.593</b>

#### Datos para el gráfico

Q Ventas	0	0	<b>0</b>	0
\$ Ventas	0	12.797	<b>25.593</b>	38.390
Costo Variable	0	6.437	12.873	19.310
Costo Fijo	12.720	12.720	12.720	12.720
Costo Total	12.720	19.157	<b>25.593</b>	32.030
Beneficio	-12.720	-6.360	<b>0</b>	6.360
<b>Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 0 unidades mes</b>				





**Derivación de la fórmula:**

Q = cantidad  
 Qe = cantidad de equilibrio  
 VT = ventas totales  
 VTe = ventas totales de equilibrio  
 CT = costes totales  
 Cu = coste unitario  
 Pu = precio unitario  
 Mu = margen unitario  
 CV = costes variables  
 CF = costes fijos

$$VT - CT = 0$$

$$VT - CV - CF = 0$$

$$Pu * Q - Cu * Q - CF = 0$$

$$CF = Pu * Q - Cu * Q$$

$$CF = Q * (Pu - Cu)$$

$$CF = Q * Mu$$

$$Qe = CF / Mu$$

$$VTe = Qe * Pu$$

$$ITe = Qe * (Pu$$

## **Capítulo 4: Plan estratégico**

### **4.1 Plan de Donaciones y recaudaciones**

Luego de haber realizado las encuestas, el plan a aplicarse debe ser hecho de manera eficaz, y contempla los siguientes pasos:

- Compra una base de datos especializada de acuerdo al perfil de donantes estimado.
- Luego de haber conseguido dicha base, se procederá a contactar a través de e-mails y tele mercadeo a las personas para lograr entrevistas para recoger donaciones ya sea en productos, medicinas o dinero en efectivo, para lo cual se entregara un CD con los videos de la fundación y después una carta personalizada agradeciendo por la ayuda brindada.
- Asimismo se procederá a realizar bingos solidarios y venta de rifas para poder tener ingresos adicionales a la venta de dulces a los transeúntes y vehículos

### **4.2 Perfil del donante:**

Gracias a las encuestas realizadas se pudo determinar un perfil del donante que requiere la fundación para lograr su propósito, aunque la colaboración inicial sea un poco baja, se espera un crecimiento en general por año de un 3.5% en la base inicial de los mismos que esperamos sean de unos 150.

Asimismo esperamos una respuesta positiva y masiva de estos en cuanto a un marketing de boca en boca y la probabilidad fuerte de que estos nos refieran personas para visitar.

<b>Edad</b>	<b>26-30 años</b>
<b>Sexo</b>	Femenino
<b>Estado Civil</b>	Casada
<b>Religión</b>	Católica, evangélica.
<b>Forma de Donación</b>	Alimentos, Medicina, Efectivo
<b>Frecuencia de Donación</b>	Mensual, Trimestral
<b>Forma de Contacto</b>	Personal.
<b>Variable de Marketing a resaltar en campaña</b>	Cumplimiento a lo dispuesto en la biblia: “Lo que haces con tu hermano es como que lo hicieras conmigo.”

### 4.3 Bases de datos

Respecto a las donaciones queremos hacer puntualizaciones tomando como marco conceptual a algo sucedido en ICM (International Cooperating Ministries) que es una organización cristiana, sin fines de lucro que trabaja en la construcción de iglesias evangélicas y que contribuye al entrenamiento de líderes y pastores de países del tercer mundo.

El problema básicamente se centra en que sus recaudaciones por donaciones directas y en línea han caído en un 50% principalmente debido a la crisis financiera mundial y al aumento de impuestos estatales, por lo que para contrarrestar esta situación la organización recurrió a la adquisición de bases de datos, además de una fuerte y agresiva campaña para recaudar fondos, por lo que las personas incluidas en estas

basen sienten que se ha invadido su privacidad a través de llamadas telefónicas excesivas, además del envío indiscriminado de mails.

La adquisición de datos es realmente una estrategia usada por muchos hoy en día, así que no es tan incorrecto, lo que debe hacerse es usarla apropiadamente, es decir, sin indagar o investigar tanto a la persona (no invadir su privacidad), y dando siempre la opción de dejar de pertenecer a la base de datos.

El hecho de que hayan adquirido base de datos y empiecen a hostigar o molestar por medio de ella, es si es invasión a la privacidad, además que ellos han escogido a las personas de las bases de datos, en base a ciertas características, eso quiere decir que te estudiaron previamente, se supone que si tu das tus datos a alguien es bajo tu consentimiento y no para que anden compartiendo la información de uno y resulta que de pronto vendieron la base de datos y todo el mundo se entera de tu vida. Eso no es ético. Además el hecho de que te envíen anuncios o correos, o te llamen, cuando previamente deberían pedirte autorización, muchas veces uno no quiere recibir ningún tipo de llamada y correo y sin embargo siguen llegando.

***“Los clientes reaccionan de mala manera cuando ellos creen que sus detalles personales están siendo utilizados y compartidos indiscriminadamente”. (1)***

Sobre la campaña agresiva, es indispensable que la hagan, pero de una forma más asertiva; es decir, llegando a ciertas personas con contacto directo y no hostigándolos con llamadas y anuncios.

Las relaciones duraderas y a largo plazo son fundamentales en el RM. Una de las opciones que se puede aplicar es el one-to-one marketing, ***"el cual implica el desarrollo de una relación a largo plazo con cada cliente para entender de una mejor manera sus necesidades y requerimientos" (2).***

En cuanto a la donación de fondos a través de Internet, es un tema un poco delicado, la página debería tener opciones de que es un sitio seguro, para evitar robos de claves de

tarjeta de crédito o fraudes que puedan afectar a ICM. El destino de las donaciones debe ser de dominio público, ya que puede haber presunciones de que van al enriquecimiento del pastor principalmente.

**A través de la base de datos se puede identificar quienes son los donantes de alto y bajo involucramiento. Se presume que el grupo de alto involucramiento son donantes de un estatus alto que posee poder adquisitivo para realizar ese tipo de donaciones y que adicional a eso tienen sus creencias definidas, a diferencia de los de bajo involucramiento que podrían tener el poder adquisitivo pero les falta una mayor motivación o pertenecen a la clase media afectada por la crisis y para ellos el mensaje debería de ser ofreciendo opciones para la donación.**

Probablemente el de bajo involucramiento sean captados a través de llamadas telefónicas o avisos por Internet, pero es más seguro captar a los de alto involucramiento con relacionamiento presencial, haciéndolos sentir importantes en la labor y misión de ICM. Asimismo, con este mismo énfasis podrían convertir a los de bajo en alto involucramiento.

#### **4.4 Plan de Marketing**

##### **4.4.1 Aplicación de las 4 C**

El Mix de mercadeo actual de la 4 c es el siguiente:

**Cliente:** personas con deseos de ayudar y con decisión económica

**Costo:** Gastos Administrativos (Servicios Básicos)

**Canal:** Depósitos bancarios, donaciones directa en efectivo, actividades de eventos varios para la generación de ingresos.

**Comunicación:** Directa

A través del plan estratégico se hace la siguiente propuesta:

**Cliente:** Todas las personas naturales y jurídicas con poder de decisión económica para la entrega de recursos necesarios.

**Costo:** Inversión en Publicidad

**Canal:** Depósitos bancarios, donaciones directa en efectivo, actividades de eventos varios para la generación de ingresos.

**Comunicación:** A través de medios de comunicación: Televisión, Radio, Revistas.

Nos enfocaremos en el tema de la comunicación que es lo más relevante ya que necesitamos generar ingresos:

**DELIMITAR LOS OBJETIVOS DE LA COMUNICACIÓN**

- 1.- Generar contribución para la nutrición para el niño en proceso de gestación.
- 2.- Tocar la parte emocional del posible donante al observar las imágenes de lo que acontece con las madres que tienen desnutrición en la etapa de embarazo, en la Fundación.
- 3.- Crear una reacción frente a la publicidad en los medios y que origine donaciones monetarias y colaboración en las distintas actividades de la Fundación.

**DESCRIPCIONES:**

Concepto de comunicación: tratamos de concientizar a todas las personas para que colaboren con la fundación en su obra de ayudar a las madres embarazadas con pocos recursos y ganas de seguir adelante para traer al mundo a su hijo.

Concepto de creatividad. Con tu donación das vida a una vida.

#### **4.4.2 Plan de Medios**

##### **MEDIOS PUBLICITARIOS**

Dentro de los medios publicitarios, utilizaremos los masivos, como es la televisión abierta, dirigiéndonos al público que segmentamos en el grupo objetivo, entre los cuales, están las amas de casa y las personas que trabajan, despertando en ellos la intención de donación.

##### **Televisión Nacional (Pauta)**

- **Canales RTS:** El club de la mañana, 9:00-10:30 AM dirigido a amas de casa.
- **Canal Enlace:** Programación cristiana evangélica: 22:00-23:00 dirigido a personas que trabajan

##### **Medios Impresos**

- **Hoja Dominical:** Todos los domingos saldrá impreso la forma de donación y contacto para tal efecto.
- **Albonoticias:** Es un medio de circulación gratuita que llega a todos los hogares de Samanes, Alborada, Sauces, Garzota, entre otros, que están dentro de nuestro target de mercado.

#### **4.4.2.1 Radio**

##### **CUÑA RADIAL**

## **RADIO**

**Emisora: HCJB 102.5**

**Programa Matinal 7:00 – 8:00 A.M.**

**Preparación:**

**Mamá:** Conversa con su hijo y le pide disculpas por no poder alimentarlo adecuadamente y darle todos los nutrientes que necesita para su crecimiento. Comienza a describir la comida que va a servir es agua aromática con rosquitas.

**Bebé:** Responde favorablemente a su mamá y que pronto van a recibir ayuda y será un niño fuerte y sano.

## **PRODUCCIÓN DE LA CUÑA RADIAL**

**Desarrollo:**

**Mamá:** Hola mi angelito, hoy cumples 3 meses en mi vientre, quisiera pedirte disculpas por no poder alimentarte y nutrirte como tú te lo mereces pero igual sabes cuánto te quiero, discúlpame porque hoy tomaremos otra vez agua de manzanilla y rosquitas.

**Voz:** Se escucha una voz (habla el bebé)

**Bebé:** Responde no te preocupes mami sé que a diario tratas de que nos alimentemos bien, tranquila sé que habrán personas que te ayudaran a nutrirte bien y así yo podre ser un niño fuerte y sano. (No te preocupes mami, tranquila sé que haces lo posible aún hay personas que sé que nos podrán ayudar y yo así poder ser un niño grande y fuerte)

### **4.4.2 Medios Impresos**



Se ha elaborado los siguientes artes que apelan a la sensibilidad de las personas para poder colaborar.

### Volante Tipo 1



**Volante # 2**



## **Conclusiones y Recomendaciones**

**La religión siempre ha sido un tema de discusión, y ver a las donaciones como un medio para demostrar cuanto FE una persona posee, no va con los principios generalmente aceptados en toda comunidad de fe adicional a esto es conocido públicamente se lava mucho dinero a través de donaciones a las iglesias, y esta no sería la excepción, por lo que si deberían tener un mayor control para conocer de donde provienen los fondos, y cuál es la intención de donante.**

**Otro punto importante también es** la correcta utilización de las donaciones, ya que en un sinnúmero de ocasiones se han presentado casos de desviación de fondos para enriquecimiento personal. Una propuesta de solución es la siguiente:

1. Con los mismos pastores ubicados en distintas partes, pueden acceder a las personas más pudientes para crear una relación con el donante de manera que siempre se sientan involucrados con la labor y no hostigados con la petición de donaciones.
2. **Los Directores deberían dar charlas a sus creyentes e identificar el tipo de donantes de cada iglesia, y luego de identificados, comunicarles por el medio de comunicación personal los objetivos de las donaciones.**
3. La relación con los miembros de la comunidad debe ser personalizada y a la vez ampliada a través de las asambleas que realizan, ICM, debería hacer un censo de toda su comunidad y aprovechar este levantamiento de información para conocer quiénes pueden ser categorizados como donantes de alto y bajo involucramiento.
4. Además también podrían conocer que espera la comunidad de su iglesia, para poder destinar esos fondos hacia esa dirección, sería una buena oportunidad para que ellos den referidos que no necesariamente pueden convertirse en miembros, pero si contribuir a la causa de ICM.

5. Otro punto importante es que en la página WEB, los visitantes tengan la opción de si quieren ser visitados para leer la biblia o para ingresar a la comunidad virtual de estudio de la misma, llenen sus datos y así tener una base de datos propia.
  
6. Se deben usar estrategias para fomentar la lealtad con los clientes a través de una comunicación constante. El objetivo debe ser crear relaciones a largo plazo con los clientes, en lugar de realizar transacciones tradicionales, incrementando así la participación del cliente. Esta relación se puede construir mediante estrategias como programas que fomenten comunidad e integraciones de los miembros de la iglesia para que sientan mayor involucramiento y compromiso.

## Bibliografía

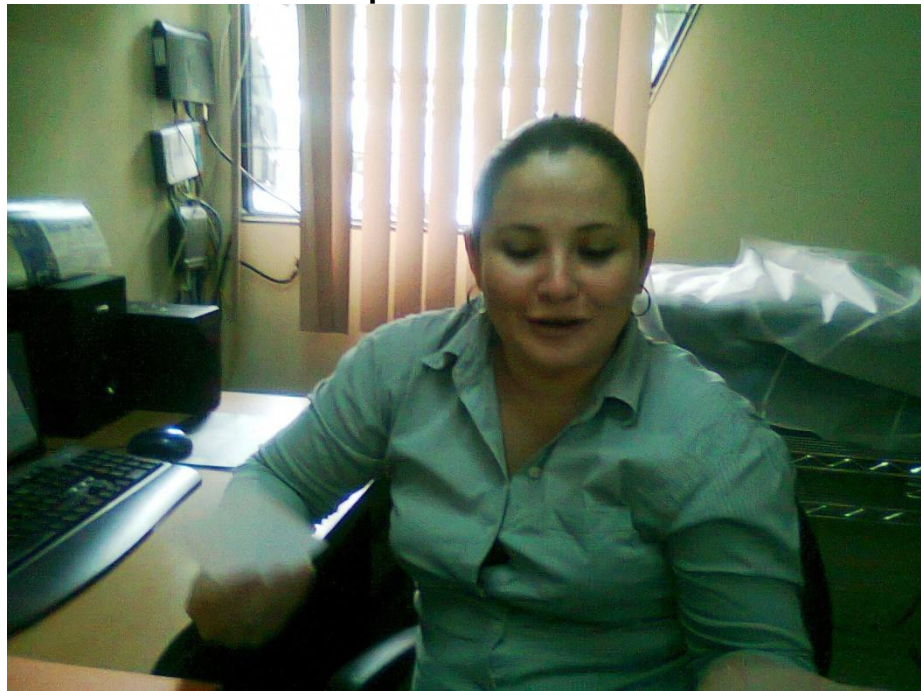
- ❖ Hambre y Contexto Socio-Cultural en el oriente de Guatemala. La prevención de la desnutrición en el oriente de Guatemala. Nuevos cuidados, mismas representaciones. Proyecto de Investigación presentado por Lorenzo Mariano Juárez. 10160, Alcuéscar, Cáceres, España.
- ❖ Evaluación y tratamiento de la desnutrición en situaciones de emergencia. Manual del tratamiento terapéutico de la desnutrición y planificación de un programa nutricional. Editorial Icaria. Libro escrito por Escrito por Acción Contra el Hambre, Claudine Prudhon.
- ❖ Fundaciones. Cien Preguntas claves y sus respuestas. Dykinson. SI. Libro escrito por María Luisa Ortiz Vahamonde.
- ❖ Método Inductivo y deductivo. Planeación Estratégica.
- ❖ Método Analítico Sintético. Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey.
- ❖ Alimentación de la mujer embarazada. Fundación Eroski. Recuperado el 29 de Noviembre desde: <http://trabajoyalimentacion.consumer.es/documentos/embarazo/lectura.php>
- ❖ El juego infantil. La madre y su rol en el proceso de sociabilización de sus hijos. Recuperado el 21 de noviembre desde: <http://www.eljuegoinfantil.com/psicologia/evolutiva/social/madre.htm>

- ❖ Consecuencias de la Desnutrición. Ecuador Nutrinet. Recuperado el 25 de octubre desde: <http://ecuador.nutrinet.org/materno-infantil/introduccion/87-consecuencias-de-la-desnutricion>
  
- ❖ Plan Estratégico. Sinnexus. Business Intellenge + Informática Estratégica. Recuperado el 28 de Octubre del 2010 desde: [http://www.sinnexus.com/business\\_intelligence/plan\\_estrategico.aspx](http://www.sinnexus.com/business_intelligence/plan_estrategico.aspx)
  
- ❖ Población, wikipedia.org, Recuperado el 26 de Octubre del 2010 <http://es.wikipedia.org/wiki/Poblaci%C3%B3n>
  
- ❖ Muestra, elosiodelosantos.com, Recuperado el 26 de Octubre del 2010 desde [http://www.elosiodelosantos.com/calculadoras/tamanyio\\_muestra.htm](http://www.elosiodelosantos.com/calculadoras/tamanyio_muestra.htm)
  
- ❖ Nutrición en las embarazadas. Monografía presentada por Adriana Deligdisch. [adrideli@gmail.com](mailto:adrideli@gmail.com), recuperado el 28 de octubre desde <http://www.monografias.com/trabajos57/nutricion-embarazadas/nutricion-embarazadas.shtml>

## Anexos



**Fachada Principal Fundación Restauración**



**Maria Esther Vera, coordinadora de Fundación Restauración**









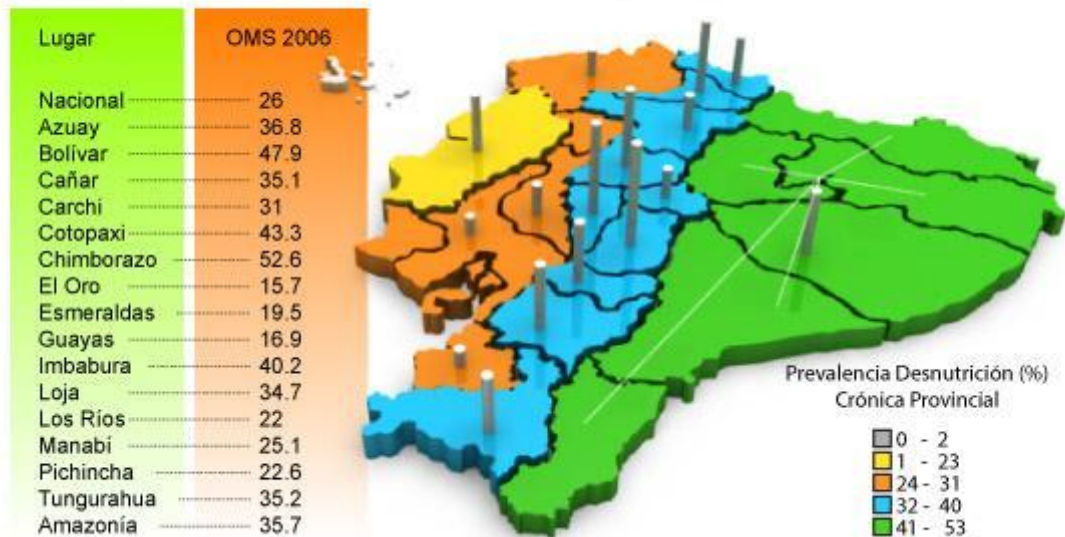




### **Desnutrición infantil en Ecuador por Provincia**

Prevalencia de la desnutrición crónica infantil por provincia estimada con la referencia de la WHO, 2005

Prevalencia de la desnutrición crónica en menores de cinco años según distribución provincial con la referencia de la WHO, 2005



Fuente: Encuestas de condiciones de vida 2006 Elaboración: SIISE-MCDS

### Tipos de desnutrición por sector: Rural vs Urbano.

