



DETERMINACIÓN DE UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIALIZACIÓN “SOYAMILK” ALIMENTANDO UN COMPROMISO SOCIAL

Guamán Sharon¹; Rodríguez José²; Segarra Clara⁴
 Est. Ing. Comercial¹; Economía²; Magíster en Docencia e Investigación Educativa⁴
 Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas
 Escuela Superior Politécnica del Litoral



INTRODUCCIÓN

A través de la asignatura “Desarrollo Social y Voluntariado”, un grupo de educandos de la Facultad ICHE, realizamos como labor de voluntariado el proyecto “Determinación de un plan estratégico para la comercialización de “SOYAMILK”, esta propuesta nació con el fin de proveer al Comedor Popular “Santa Marianita” ubicado en el cantón Durán, y dirigido por la Fraternidad San Juan de Ávila, una fuente de ingresos propia, que constituya una ayuda para su manutención, pues este lugar brinda desayunos y almuerzos a personas de condiciones socioeconómicas ínfimas, las mismas que normalmente tienen un ingreso por debajo de un dólar diario o en la mayoría de los casos a personas indigentes.

El Comedor Popular “Santa Marianita” cuenta con una máquina productora de leche de soya, la misma que fue donada por el Club Rotario, este recurso en el futuro se convertirá en la fuente más viable de sostenibilidad económica propia para el comedor; es así que, con la visión de aprovechar esta maquinaria se elaboró el proyecto.

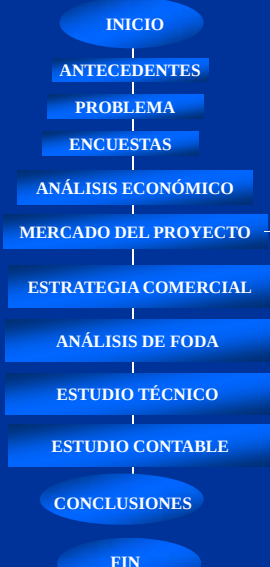
OBJETIVO GENERAL

Elaborar una propuesta de proyecto de comercialización de leche de soya llamada “SOYAMILK”, que brinde a la comunidad un producto alimenticio original e innovador, dirigido a todo tipo de consumidor, cuyos fondos contribuyan a la manutención del Comedor Popular “Santa Marianita”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Elaboración de un plan estratégico para la comercialización de “SOYAMILK”.
- Desarrollar un estudio socio-económico de mercado de SOYAMILK, a fin de obtener resultados concretos, cuyos datos servirán posteriormente para la comunidad del Comedor Santa Marianita de Durán.

METODOLOGÍA



PROVEEDORES
 COMPETIDORES
 DISTRIBUIDORES
 CONSUMIDORES

REFLEXIONES Y CONCLUSIONES



DESCRIPCIÓN	VALOR	%
Ventas Diarias	120.00	100%
Costos Totales	90.00	75%
Utilidad Bruta	30.00	25%

Los resultados obtenidos con nuestros datos, significarán para el comedor un ingreso fijo para su manutención y el impulso inicial para seguir creciendo en lo posterior como microempresarios y de esta manera dar un mejor servicio cada día a más personas que necesiten de una alimentación digna.

En base a los datos e investigaciones realizadas, los resultados de aceptación del producto en la comunidad fueron excelentes. En cuanto a rentabilidad económica en el estudio realizado se concluyó que el proyecto generaría un 68% del ingreso fijo diario al comedor, lo cual ayudará a solventar gastos de manutención del comedor.

FICHE-CENTRO DE DESARROLLO SOCIAL APLICADO