

ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CAÑA BAMBÚ EN LA PROVINCIA DE MANABÍ

**AUTOR: Oswaldo Valarezo Beltrón
Docente ESPAM**

Aplicación: II Congreso Internacional: Desarrollo Empresarial, Innovación y Tecnología

RESUMEN

La investigación se desarrolló con el fin de elaborar un estudio técnico y organizacional para la creación de una empresa comercializadora de caña bambú en la provincia de Manabí durante el año 2018. En la metodología se empleó la entrevista y el método descriptivo. Dentro del procedimiento para obtener la información se tomó en cuenta a las fases de definición la capacidad física o real de la empresa comercializadora de caña bambú, la determinación de los recursos físicos, que se requieren para la puesta en marcha; y diseño del nivel organizacional, organigrama, funciones y responsabilidad. El terreno estimado para la construcción de la distribuidora de caña bambú es de $650 m^2$ en donde se contará con una oficina, un parqueadero y una bodega para almacenar la caña bambú para que luego sea distribuida a intermediarios o consumidores finales. El nivel de organización de la empresa comercializadora de caña bambú que se eligió fue el superior, es decir todos tienen que regirse a las órdenes del jefe de cada área. Se establecieron como áreas principales a gerencia general, administración, finanzas, producción y ventas. Se concluye que el centro de acopio se logre factiblemente, al contar técnicamente y organizacionalmente con los recursos y ambiente laboral necesarios en el medio.

PALABRAS CLAVE

Estudio técnico, gestión, empresa, comercialización, factibilidad.

I. INTRODUCCIÓN

Ecuador es un país donde se explota y se genera materia prima para exportar o generar fuentes de trabajo. Uno de estos recursos es la caña bambú donde

Ecuador posee cerca de 5,000 hectáreas de caña guadua angustifolia acorde a estudios realizados por CORPEI (Corporación de promoción de exportaciones e Inversiones); su resistencia y fortaleza constituyen su principal beneficio frente a otros tipos de bambú presentes en la región. Dada las características de la angustifolia se convierte en el material propicio para elaborar productos como muebles, artesanías, estacas para cerramientos, pisos, paneles, caña rolliza y otros subproductos que pueden enviarse a mercados de Perú, Chile, Argentina, Estados Unidos y Europa (Flores, 2012).

En Manabí la caña bambú ha sido un recurso muy importante en el desarrollo de los pueblos, ya que, desde la época precolombina hasta nuestros días, es parte fundamental de la cultura manabita. Es que son muy pocos los recursos naturales que nos dan tantos servicios y alternativas de usos para lograr una vida autosuficiente como lo es la caña guadua, usos tradicional y culturalmente enraizados en este fértil territorio, tales como; servicios ambientales; conservación de cuencas hídricas, preservadores de lluvia, grandes generadores de oxígeno y retenedores de agua, estabilizadores de pendientes, protectores naturales de riberas de ríos, hábitat de variedades de flora y fauna, climatizadores naturales, gran almacenamiento y fijación de carbono CO₂ (Solórzano *et al.*, 2011). La calidad de este recurso, que es localizado en la fauna silvestre, es vital para el progreso de los habitantes que optan por el uso del mismo, llegando así, obtener una viabilidad de dicho material.

Es por esto que Sapag (2011) indica que la viabilidad técnica busca determinar si es posible, física o materialmente, “hacer” un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área en la que se encuentre situado el proyecto. En algunos casos el estudio de esta viabilidad puede llegar, incluso, a evaluar la capacidad técnica y el nivel de motivación del personal de la empresa que se involucraría en el nuevo proyecto. No se puede asumir que, por el hecho de que la empresa está funcionando, es viable técnicamente hacer más de lo mismo.

Los Estudios Organizacionales no reclaman para sí mismos una posición privilegiada en el estudio de las organizaciones. Por el contrario, al promover la

participación y el compromiso de múltiples disciplinas y perspectivas teóricas, narrativas, prácticas o de otros paradigmas, no se está frente a un campo de conocimiento hermético, sino frente a un campo permeable, ya que desde el aporte de otras conversaciones y visiones se pueden ahondar y comprender los fenómenos que se inscriben en las organizaciones (Gonzales, 2014).

La problemática que se presenta se debe a que no existe empresa especializada que se encargue de comercializar la caña bambú en la provincia de Manabí, logrando el desconocimiento del producto en el mercado y sus diversos sectores.

Con los estudios sobre una empresa comercializadora de caña bambú se podrá favorecer en financiamiento a los agricultores, carpinteros y al consumidor final, ya que contarán con un mercado fijo en su provincia, donde podrán vender su producción, por ello la razón de llevar a cabo esta investigación puesto que se basa en la creación de valor en la cadena productiva de la caña, para contribuir al desarrollo de la producción y productividad de la provincia, ya que se aprovechan los recursos disponibles en la localidad y tener un desarrollo equilibrado e integrado de la población.

El objetivo fue elaborar el estudio técnico y organizacional para la creación de una empresa comercializadora de caña bambú.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación se realizó en Manabí durante el año 2018. El método empleado fue descriptivo que permitió formar una estructura base mediante la cual, se estableció la secuencia lógica en el proceso de la investigación, alcanzándose determinar mediante el uso de las técnicas de investigación, para la puesta en marcha del proyecto. Se realizó una entrevista preliminar a la población económica mente activa a los cantones principales de Manabí (Manta, Portoviejo, Chone y Pedernales) mediante un muestreo aleatorio se determinó con la formula finita, una muestra de 384 como se muestra en la Tabla 1. que estuvo dirigida a los especialistas en el área de emprendimiento, comercialización y manejo de la caña bambú, esta fue realizada con la finalidad

de obtener información verídica y confiable sobre la producción de la caña de Bambú.

$$n=?$$

$$N= 331013$$

$$Z= 97.5\%= (1.96)$$

$$G= 0.5$$

$$E= 5\%=0.05$$

$$n = \frac{331013 * 0,5^2 * 1,96^2}{(331013 - 1) 0,05^2 + 0,5^2 * 1,96^2} = \frac{317904.8852}{828.4904} = \mathbf{384} \text{ [3. 2]}$$

A través de los resultados obtenidos de la muestra la encuesta se aplicó a la P.E.A. de la provincia de Manabí:

Tabla 1. Distribución de la muestra

CANTONES	POBLACIÓN	P.E.A	# DE ENCUESTAS	NÚMERO DE ENCUESTAS	
				HOMBRES	MUJERES
MANTA	226477	113465	131	64	34
CHONE	126491	57427	66	46	49
PORTOVIEJO	280029	135534	156	85	63
PEDERNALES	55128	24587	30	32	11
TOTAL	688125	331013	384	227	157

El procedimiento para obtener la información fue el siguiente:

- Definir la capacidad física o real de la empresa comercializadora de caña bambú.
- Determinar los recursos físicos que se requieren para la puesta en marcha.
- Diseñar el nivel organizacional, organigrama, funciones y responsabilidad.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

La empresa comercializadora de caña bambú para abastecer la demanda del 68% correspondiente a 263 personas como se muestra en la tabla 2, que afirman su adquisición en la Provincia de Manabí, esta estará ubicada en el sector San Plácido del Cantón Portoviejo capital de Manabí, debido a que es un punto estratégico para la comercialización y captación de la producción de los productores de los distintos cantones y lugares aledaños para posteriormente distribuirlas a los clientes. Esta ubicación fue seleccionada estratégicamente ya que, de acuerdo a Flores (2012) el Cantón Portoviejo, posee una superficie de 339,47 ha destinadas a la producción de caña bambú esparcida en la zona oriental del cantón, específicamente en las parroquias Abdón Calderón, Alhajuela, San Plácido, Chirijos y al sur del valle de Portoviejo.

Tabla 2. Adquisición de la Caña Bambú

GÉNERO	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	263	68%
NO	121	32%
TOTAL	384	100%

Fuente: Estudio de mercado

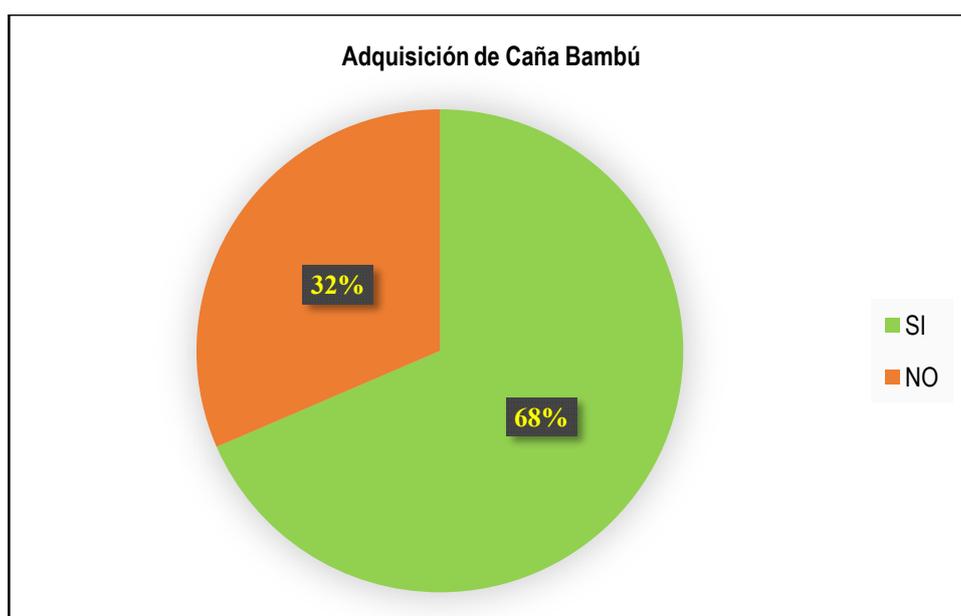


Figura 1. Adquisición de Caña Bambú.

El terreno estimado para la construcción de la distribuidora de caña bambú es de 650 m² la que contará con una oficina, un parqueadero y una bodega para almacenar la caña bambú para que luego sea distribuida a intermediarios o consumidores finales. Para la puesta en marcha de este estudio de factibilidad se requiere la implementación de los siguientes equipos, muebles y enseres que se detallan a continuación:

Tabla 3. Implementación de equipos, muebles y enseres

EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES			
MUEBLES	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	VEHÍCULO	INMUEBLES
Escritorios	Impresoras	Camión	Terreno
Sillón	computadoras		Infraestructura
archivadores	Teléfono inalámbrico		

Fuente: Estudio de mercado

ESTUDIO TÉCNICO

La empresa va a contar con muebles de oficina como: escritorios, sillón y archivadores, así mismo los equipos de computación como las impresoras, computadoras y teléfonos. Contará con un vehículo para el transporte de las cañas de bambú de los distintos puntos de producción, hacia la empresa para su almacenamiento y distribución de la misma, y por último los bienes inmuebles como el terreno y su adecuada infraestructura. Cada uno de estos bienes y materiales serán implementados de manera adecuada para el funcionamiento de la empresa, como menciona Gonzales (2014) que la planificación de la capacidad es fundamental para el éxito a largo plazo de una organización, a su vez que la capacidad excesiva puede ser tan fatal como la capacidad insuficiente.

El valor de inversión en vehículos, inmuebles, muebles y enseres y equipos de computación para el correcto funcionamiento se detalla a continuación.

Tabla 4. Inversión general

Descripción	Precio total
Vehículo	15000,00
Inmuebles	30000,00
Muebles y enseres	884,80
Equipo de computación	500,00
Equipo de oficina	90,00

Fuente: Estudio técnico

En lo que corresponde a los gastos de constitución para que esta logre funcionar legalmente y pueda realizar sus actividades mercantiles de compra y venta de caña bambú son los siguientes:

Tabla 5. Gastos de constitución de la empresa

ACTIVOS NOMINALES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Gastos de constitución y organización	300,00	300,00
1	Patente municipal	25,00	25,00
1	Permiso de funcionamiento del cuerpo de bombero	50,00	50,00
1	Certificado del ministerio de salud	20,00	20,00
1	Certificado de la intendencia de policía	10,00	10,00
TOTAL			405,00

Fuente: Estudio técnico

El capital de trabajo necesario para la inversión corresponde a \$ 10800,00 siendo este el monto básico inicial para suplir los requerimientos monetarios operativos.

Tabla 6. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO			
Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
	Capital de trabajo	10800,00	10800,00
TOTAL			10.800,00

Fuente: Estudio técnico

Señala Hidrovo y López (2018) que el nivel de organización de la empresa comercializadora de caña bambú es superior, es decir todos tienen que regirse a las órdenes del jefe de cada área. El nivel superior es de mayor responsabilidad, porque es direccionado, controlado, organizado y planificado en las actividades encomendadas al nivel ejecutivo de la organización. Cabe mencionar que se ha elegido el modelo del nivel de organización superior por sus beneficios que genera para la empresa como para los trabajadores, ya que permite que estos sean eficaces y eficiente en sus tareas, como señala Condo (2015) que, para funcionar correctamente, todas las organizaciones independientemente de su naturaleza requieren de una estructura organizacional, que no es sino una división ordenada y sistemática de sus unidades de trabajo.

La empresa fue distribuida en función de las áreas vitales para desempeñar un buen funcionamiento de la misma, y se encuentra representada de la siguiente manera:

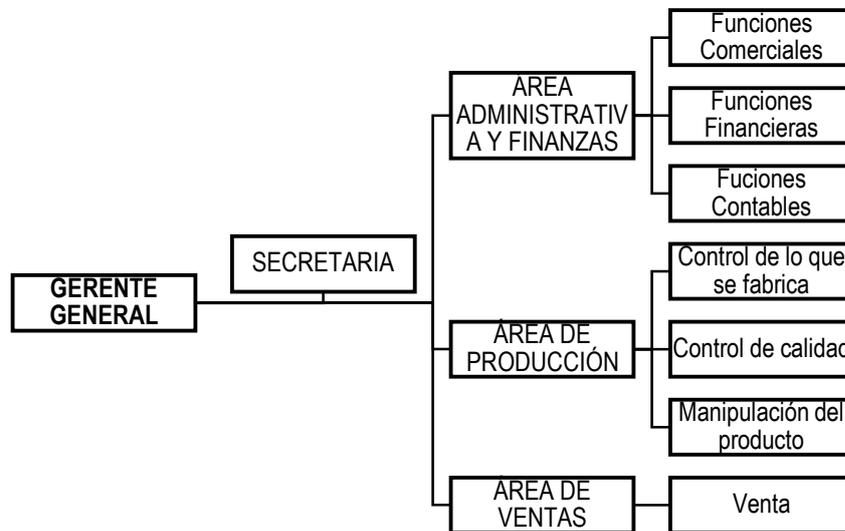


Figura 2. Organigrama de la Empresa Comercializadora de Caña Bambú
Fuente: Estudio técnico

A continuación, se detalla cada una de las ocupaciones de la estructuración organizacional de empresa comercializadora de caña bambú:

- Gerente: Se encarga de representar legalmente la empresa comercializadora de caña bambú, tiene que realizar evaluaciones periódicas a todos los empleados para que cumplan con su trabajo, trazar metas a largo y corto plazo en conjunto con ellos.
- Secretaria: Se encarga de supervisar, archivar y recibir documentos, de esta forma estar pendiente de los trámites que requiera la empresa, y cumplir con las actividades que encarga su jefe.
- Área Administrativa y finanzas: En esta área se lleva a cabo las siguientes funciones: la comercial es aquella que se encarga de dar a conocer el producto a sus posibles consumidores, la financiera se encarga de las inversiones que se van a realizar y de qué manera se van a financiar, la contable es llevar un control de todas las operaciones que se realizan diariamente de forma eficaz cumpliendo fases de evaluación y registro.
- Área de producción: Se encarga de llevar el control de lo que se fabrica, es decir un inventario de los materiales que se vayan a utilizar, el control de calidad está orientado a cumplir los requisitos de las normas

internacionales de calidad (ISO) en cuanto a la gestión de inventarios se proporciona información relacionada a la recepción y entrega del producto que se va a vender.

- Área de ventas: El departamento de ventas se encarga de negociar el producto con los posibles consumidores mediante técnicas de marketing que ayuden a posesionar el producto en un nicho de mercado especializado, en conclusión.

CONCLUSIONES

- Se elaboró de manera técnica, un estudio que permitió definir la capacidad de inversión de manera física y real de la empresa, y a su vez analizar los requerimientos monetarios que se necesitan para producir los bienes y/o servicios que se plantearon como meta.
- Se logró determinar cada uno de los recursos que se requieren para la puesta en marcha; dotándola de un terreno para la construcción de una distribuidora que contará con una oficina, un parqueadero y una bodega la misma que ayudará de manera la eficiente y eficaz, una buena gestión de la organización.
- Se concluye que el diseño del nivel organizacional superior, organigrama, funciones y responsabilidad de la empresa fueron distribuidos en función de las áreas vitales para desempeñar un buen trabajo de la misma, y se encuentra representada de manera sencilla y correcta, para el apropiado funcionamiento de la misma.

BIBLIOGRAFÍA

Condo, N. (2015). *Estructuración del organigrama*. Tesis previa a la obtención del título de licenciada en psicología del trabajo. Universidad politécnica Salesiana. Cuenca, EC.

Flores, J. (2012). *Proyecto de Factibilidad para la exportación de bambú, 2011-2020*. Consultado 04 de nov. 2018. Disponible en: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/12345678/15465/1/46253_1.pdf

Gonzales, D. (2014). Los estudios Organizacionales. Un campo de conocimiento comprensivo para el estudio de las organizaciones. Bogotá, CO. *Revista INNOVAR*. Vol. 24. p 43-58

Hidrovo, E. y. (Mayo de 2018). Estudio de la factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de caña Bambú para el sector de la construcción en Manabí. Obtenido de Repositorio.espam.edu.ec: <http://repositorio.espam.edu.ec/bitstream/42000/812/1/TAE116.pdf>

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación*. 2 ed. Chile. Pearson Education. p 123-141.

Solórzano, C. y Miguel, A.(2011). “*La caña guadua en la provincia de Manabí y el litoral de Ecuador*”. En: Construcción con tierra. Tecnología y Arquitectura. Congresos de arquitectura de tierra en Cuenca de Campos. (En línea). Valladolid: Cátedra Juan de Villanueva. Consultado, 18 de jul. 2016. p. 205-212. Disponible en: https://www5.uva.es/grupotierra/publicaciones/digital/libro2011/2011_9788469481073_p205-212_camino.pdf