



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO**

TEMA

**“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
RECICLADORA DE NEUMÁTICOS USADOS, PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE POLVO DE CAUCHO PARA LA
INDUSTRIA DEL CALZADO”**

AUTOR (A):

FIGUEROA CHAMBA ANA GABRIELA

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
INGENIERO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS BILINGUE**

TUTOR:

Ing. Santillán López Raúl Gustavo, Mba.

Guayaquil, Ecuador

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Figueroa Chamba, Ana Gabriela** como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe**

TUTOR (A)

f. _____

Figueroa Chamba, Ana Gabriela

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Ángel Castro Peñarreta, Mgs.

Guayaquil, a los 25 del mes de Agosto del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD
Yo, **Figueroa Chamba, Ana Gabriela**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Propuesta para la creación de una empresa recicladora de Neumáticos usados, productora y comercializadora de polvo de caucho para la Industria del Calzado** previo a la obtención del Título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 25 del mes de Agosto del año 2016

EL AUTOR (A)

f. _____
Figueroa Chamba, Ana Gabriela



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDAD EMPRESARIALES
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO

AUTORIZACIÓN

Yo, **Figueroa Chamba, Ana Gabriela**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Propuesta para la creación de una empresa recicladora de Neumáticos usados, productora y comercializadora de polvo de caucho para la Industria del Calzado**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 25 del mes de Agosto del 2016

EL (LA) AUTOR(A):

Urkund Analysis Result

Analysed Document: TT Gabriela Figueroa V2.docx (D21505006)
Submitted: 2016-08-26 07:41:00
Submitted By: pruebaucsg@cu.ucsg.edu.ec
Significance: 0 %

Sources included in the report:

Instances where selected sources appear:

0

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios Padre por su infinito amor, por la sabiduría que desciende del cielo, por guiarme durante todo el proceso de estudio universitario, a ti Señor Jesús te doy gracias porque me has dado a conocer lo que te he pedido y me has acompañado en todo momento.

A mis padres, Hernán Figueroa y Ruth Chamba que han sido mi inspiración y motor, quienes me han enseñado a soñar en grande y me han demostrado que se pueden cumplir metas, a mis hermanos por su apoyo y consejos demostrándome que la familia siempre estará en todo momento.

A mi tutor y amigo Raúl Santillán quien ha sido mi mayor apoyo para el desarrollo de la presente propuesta, con sus conocimientos y tiempo pudimos lograr un excelente trabajo.

Gracias a todos los docentes de la carrera de emprendimiento por su aporte en cada ciclo universitario fue fundamental aplicar los conocimientos adquiridos en el presente trabajo de titulación.

Ana Gabriela Figueroa Chamba

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación está dedicado a mis padres, Hernán Figueroa y Ruth Chamba, por darme la mejor herencia que puede tener el ser humano conocimiento y valores.

Ana Gabriela Figueroa Chamba



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Ing. Raúl Gustavo Santillán López, Mba
TUTOR

f. _____

Ing. Ángel Castro Peñarreta, Mgs.
DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Lcda. Beatriz Loor Àvila, Msc
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES
CARRERA DE EMPRENDIMIENTO**

CALIFICACIÓN

f. _____

Ing. Raúl Gustavo Santillán López, Mba

TUTOR

Contenido

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
REPORTE DE URKUND.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA.....	vii
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	viii
CALIFICACIÓN.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xv
RESUMEN (ABSTRACT).....	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	18
CAPÍTULO 1.....	20
1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
1.1. Tema – Título	20
1.2. Justificación	20
1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio	20
1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio	21
1.5. Objetivos de la Investigación.....	22
1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.....	23
1.7. Planteamiento del Problema	24
1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto	25
1.9. Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.	33
1.10. Cronograma	33
CAPÍTULO 2.....	35
2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	35
2.1. Análisis de la Oportunidad	35
2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa.....	36
2.3. Objetivos de la Empresa	37
2.4. Estructura Organizacional	38
CAPÍTULO 3.....	42

3.	ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA	42
3.1.	Aspecto Societario de la Empresa	42
3.2.	Aspecto Laboral de la Empresa	44
3.3.	Contratación Civil.....	50
3.4.	Políticas de Buen Gobierno Corporativo	53
3.5.	Propiedad Intelectual	53
3.6.	Seguros.....	54
3.7.	Presupuesto Constitución de la empresa	55
CAPÍTULO 4.....		57
4.	AUDITORÍA DE MERCADO	57
4.1.	PEST	57
4.2.	Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria	60
4.3.	Análisis del Ciclo de Vida de la Industria	63
4.4.	Matriz BCG	63
4.5.	Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado	64
4.6.	Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones.....	65
4.7.	Análisis de la Oferta	68
4.8.	Análisis de la Demanda	72
4.9.	Matriz FODA.....	74
4.10.	Investigación de Mercado.....	75
CAPÍTULO 5.....		93
5.	PLAN DE MARKETING	93
5.1.	Objetivos: General y Específicos.....	93
5.2.	Posicionamiento	94
5.3.	Marketing Mix	95
.....		110
CAPÍTULO 6.....		122
6.	PLAN OPERATIVO	122
6.1.	Producción.....	122
6.2.	Gestión de Calidad.....	133
6.3.	Gestión Ambiental.....	135
6.4.	Gestión de Responsabilidad Social	138
6.5.	Balanced Scorecard & Mapa Estratégico	140
6.6.	Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)	141
CAPÍTULO 7.....		143

7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO	143
7.1. Inversión Inicial	143
7.2. Análisis de Costos	147
7.3. Capital de Trabajo	150
7.4. Análisis de Variables Críticas	152
7.5. Entorno Fiscal de la Empresa	156
7.6. Estados Financieros proyectados	158
7.7. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples 165	
7.8. Balance General	170
7.9. Razones Financieras	171
7.10. Conclusión Financiera	173
CAPÍTULO 8	176
8. PLAN DE CONTINGENCIA	176
8.1. Plan de administración del riesgo	176
8.2. Planeación de la respuesta al riesgo	177
8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas	177
CAPÍTULO 9	180
9. CONCLUSIONES	180
CAPÍTULO 10	182
10. RECOMENDACIONES	182
CAPÍTULO 11	184
11. FUENTES	184
CAPÍTULO 12	187
12. ANEXOS	187
CAPÍTULO 13	195
13. MATERIAL COMPLEMENTARIO	195

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Marco Lógico	32
Tabla 2. Funciones de los Colaboradores de la Empresa	40
Tabla 3. Detalle de la conformación del capital social	43
Tabla 4. Detalle de los décimos tercer y cuarto sueldo para el primer año	47
Tabla 5. Detalle de las vacaciones para el primer año de actividades	48
Tabla 6. Proyección de los fondos de reserva para el primer año cumplido	49
Tabla 7. Detalle de las clausulas en los contratos de servicios	51
Tabla 8. Detalle del presupuesto para la constitución	55
Tabla 9. Estadísticas de Importaciones	61
Tabla 10. Importaciones de calzado	61
Tabla 11. Importaciones de Neumáticos	62
Tabla 12. Importaciones de Caucho Granulado	62
Tabla 13. Características de los Competidores.	70
Tabla 14. Mercado Orientado a la Industria del Calzado	73
Tabla 15 Nomina de Empresas Registradas en la Superintendencia de Compañías	76
Tabla 16. Tipo de materia prima en los procesos actuales de las empresas	81
Tabla 17. Procedencia de la materia prima	82
Tabla 18. Volumen de consumo del caucho	83
Tabla 19. Destino de la materia prima en el calzado	84
Tabla 20. Utilización del polvo de caucho reciclado	85
Tabla 21. Disponibilidad para adquirir polvo de caucho reciclado	86
Tabla 22. Factores decisivos para la compra	87
Tabla 23. Características esenciales en los materiales	88
Tabla 24. Preferencia de la presentación	89
Tabla 25. Precio de caucho	90
Tabla 26 Presentación del Producto	99
Tabla 27 Precios Referenciales de la Competencia	101
Tabla 28 Presupuesto de Marketing.	109
Tabla 29 Plan de Medios Publicitarios	113
Tabla 30 Promoción Electrónica de la Competencia	115
Tabla 31Cronograma de Marketing	119
Tabla 32 Presupuesto de Marketing Publicitario para la Empresa	120
Tabla 33 Equipos y Maquinarias:	125
Tabla 34 Muebles de Oficina:	129
Tabla 35Equipos de Oficina	130
Tabla 36 Personal Área de Producción	130
Tabla 37 Capacidad de la Maquinaria	130
Tabla 38 Presupuesto – Inversión	132
Tabla 39 Presupuesto de Certificaciones	135
Tabla 40 Presupuestos de Permisos	137
Tabla 41 Balanced Socorecard	140
Tabla 42 Detalle de la inversión fija	144
Tabla 43 Detalle de la inversión diferida	145
Tabla 44 Detalle de la inversión corriente	145
Tabla 45 Fuentes de financiamiento	146
Tabla 46 Detalle de la tabla de amortización	146
Tabla 47 Detalle del cronograma de inversiones	147
Tabla 48Detalle de los costos fijos	147
Tabla 49 Proyección de cotos fijos unitarios	148

Tabla 50 Detalle de los costos variables	148
Tabla 51 Detalle de los valores del proceso productivo.....	149
Tabla 52 Proyección de los costos variables.....	150
Tabla 53 Detalle de los gastos administrativos	151
Tabla 54 Detalle de los gastos de servicios básicos	151
Tabla 55 Detalle de los gastos de venta.....	152
Tabla 56 Proyección de los costos financieros.....	152
Tabla 57 Mark Up del trabajo de titulación	153
Tabla 58 Premisas para proyecciones.....	153
Tabla 59 Proyecciones de unidades a vender.....	154
Tabla 60 Proyección de precio.....	154
Tabla 61 Proyección de los ingresos	154
Tabla 62 Información del punto de equilibrio	155
Tabla 63 Balance Inicial	159
Tabla 64 Proyección del Estado de Resultado.....	160
Tabla 65 Proyección del Flujo de Caja	161
Tabla 66 Detalle cálculo de la tasa del accionista	162
Tabla 67 Detalle para el cálculo del WACC	162
Tabla 68. Detalle del tiempo de recuperación de la inversión	164
Tabla 69 Resumen de escenario	165
Tabla 70 Resumen de escenarios precio local.....	166
Tabla 71 Escenarios Costo de Materiales Indirectos	167
Tabla 72 Gastos Administrativos	167
Tabla 73 Gastos de Ventas	168
Tabla 74 Inversión de Gastos Fijos	168
Tabla 75 Tasa de Interés Promedio	169
Tabla 76 Ratios Financieros	171
Tabla 77. Ratios de Gestión	172
Tabla 78. Ratios de Endeudamiento	172
Tabla 79 Ratios Financieros	173
Tabla 80 Plan de Contingencia	178
Tabla 81 Listado de Empresas Usadas para la Muestra	193

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cronograma de trabajo.....	33
Figura 2. Organigrama.....	38
Figura 3. Ciclo de Vida de la Industria Del Calzado	63
Figura 4. Matriz BCG	64
Figura 5. Ciclo de Vida del Producto.....	65
Figura 6. Fotografía Entrevista Gadere	78
Figura 7. Tipo de materia prima en los procesos actuales de las empresas	81
Figura 8. Procedencia de la materia prima	82
Figura 9. Volúmenes de consumo del caucho.....	83
Figura 10. Destino de la materia prima en el calzado	84
Figura 11. Utilización del polvo de caucho reciclado.....	85
Figura 12. Disponibilidad para adquirir polvo de caucho reciclado.....	86
Figura 13. Factores decisivos para la compra.....	87
Figura 14. Características esenciales en los materiales.....	88
Figura 15. Preferencia de la presentación.....	89
Figura 16. Precio de caucho	90
Figura 17. Marca de la Empresa.....	95
Figura 18. Producto Granulado de Caucho.....	96
Figura 19. Empaque.....	98
Figura 20. Marca del Producto	100
Figura 21. Distribución de Espacio	103
Figura 22. Sistema de Distribución Comercial de Oro Caucho S.A.....	104
Figura 23. Canal de Distribución.....	105
Figura 24. Diseño del Brochure Informativo.....	110
Figura 25. Diseño de las Tarjetas de Presentación de Gerencia	111
Figura 26. Diseño del Roll Up.....	111
Figura 27. Páginas de Facebook de la Competencia.....	115
Figura 28. Diseño de Pagina Web de la Empresa Eco Caucho del Pacifico S.A.	116
Figura 29. Diseño del Fan Page de Oro Caucho del Pacifico S.A.	118
Figura 30. Palets de Almacenamiento	126
Figura 31. Malla de almacenamiento de Neumáticos	126
Figura 32. Máquina de Carga.....	127
Figura 33. Máquina de Lavado Secado de Neumáticos	128
Figura 34. Máquina de Pre Triturado y Cinta Transportadora	128
Figura 35. Máquina de Granulado	129
Figura 36. Flujograma de Procesos de Oro Caucho del Pacifico S.A.	131
Figura 37. Balanced Scorecard.....	141
Figura 38. Punto de equilibrio.....	156

RESUMEN (ABSTRACT)

Actualmente en la ciudad de Guayaquil y en el país en general existe desconocimiento sobre el uso de los neumáticos usados, por medio de las llantas fuera de uso es posible la obtención de materia prima para la elaboración de varios productos como lo es el calzado a base de caucho.

La propuesta de investigación tiene como objetivo desarrollar un estudio de factibilidad para determinar la implementación de una empresa dedica al reciclaje de neumáticos fuera de uso, para la producción y comercialización de polvo de caucho en la ciudad de Guayaquil, la empresa estará constituida con el nombre de “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Por medio del estudio de factibilidad se puede determinar que actualmente el mercado del reciclaje de este tipo de producto no se encuentra saturado por ello la competencia es casi nula, por medio de la investigación de mercado se determinó que un 85% de las empresas encuestadas estarían dispuestos a adquirir este tipo de producto.

La inversión asciende a \$341.334,58, obteniendo un Valor Actual Neto de \$118.692,65 y con una TIR del 27,25% por lo cual se considera rentable.

Palabras Claves: neumáticos, reciclaje, caucho, proceso, ecológico, industria, calzado.

ABSTRACT

Currently in the city of Guayaquil and the country in general there is lack of knowledge about the use of used tires through tire out of use it is possible to obtain raw material for the production of various products such as the footwear.

This research project aims to develop a feasibility study to determine the implementation of a company dedicated to recycling used tires for the production and marketing of rubber powder in the city of Guayaquil, the company will be established with the name "Rubber Pacific Gold SA"

Through the feasibility study can be determined that currently the recycling market this type of product is not saturated so the competition is almost zero, through market research it was determined that 85% of surveyed companies would willing to buy this type of product.

The investment for this project is \$ 341,334.58, resulting in a net present value of \$ 118,692.65 and an IRR of 27.25% by which the project is considered profitable.

Keywords: tires, recycling, rubber, process, environmental, industry, footwear.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación plantea determinar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada al reciclaje de neumáticos usados que estará ubicada en el cantón Durán de la provincia del Guayas.

Su comercialización de llevará a cabo en el territorio Ecuador, enfocándose en las principales Ciudades de la industria manufacturera de calzado para elaborar suelas de alta calidad.

El tiempo para la realización de esta propuesta de negocio será en el transcurso del mes de mayo del 2015 a agosto del 2016, se elaborarán 13 capítulos en los que se explicará cada una de las actividades a realizarse con el fin de determinar la rentabilidad del negocio.

CAPÍTULO 1

DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO 1

1. DESCRIPCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema – Título

“Propuesta para la creación de una empresa recicladora de neumáticos usados, productora y comercializadora de polvo de caucho para la industria del calzado”

1.2. Justificación

El presente trabajo de titulación representa la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación profesional en la carrera de Ingeniería en Desarrollo de Negocios Bilingüe, de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, mediante el aporte que los estudiantes pueden dar a la sociedad a través de los trabajos de investigación.

Actualmente, en el Ecuador existe falta de conocimiento en la reutilización de neumáticos desechados por parte de las vulcanizadoras, dueños de vehículos particulares, empresas de servicios de transportes, instituciones públicas, entre otras, sin considerar, que la transformación del neumático en desuso se puede obtener materia prima para la elaboración de nuevos productos tales como suelas de calzado, componentes para asfalto de carreteras, betún, entre otros, que permita crear una oportunidad de mercado que no ha sido completamente explotada en el país, y a su vez impartir conciencia ecológica, lo cual incentiva al emprendimiento de negocios inclusivos, que contribuya al desarrollo socio-económico del país.

1.3. Planteamiento y Delimitación del Tema u Objeto de Estudio

El presente trabajo de titulación plantea determinar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada al reciclaje de neumáticos usados que

estará ubicada en el Cantón Durán de la provincia del Guayas, se ha escogido este sector por el beneficio general y sectorial que brindan a empresas que realizan nuevas inversiones en zonas deprimidas, de esta manera pueden gozar de los incentivos tributarios, adicional permite una eficaz operación debido a que en el sector existen acopios de reciclaje lo cual proporciona un abastecimiento de materia prima, y una oportunidad de trabajo para las personas propias del lugar. Su comercialización se llevará a cabo en la ciudad de Guayaquil, estará enfocada en el sector de la industria del calzado para manufacturar suelas de alta calidad.

El tiempo para la realización de esta propuesta de negocio será en el transcurso del mes de mayo del 2016 a agosto del 2016.

Dentro de la investigación se realizará un análisis de la industria y una investigación de mercado para conocer la aceptación del producto. Mediante este trabajo se realizará un plan de marketing donde se crearán estrategias para su adecuada comercialización. Por otra parte, el plan operativo se describirá los procesos de transformación, gestión de calidad, ambiental. Por ultimo mediante un estudio financiero se espera comprobar la rentabilidad de la propuesta presentada.

1.4. Contextualización del Tema u Objeto de Estudio

El tema está enmarcado en los Objetivos del Plan nacional del buen vivir Objetivo 7 “Garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global” que plantea prevenir, controlar y mitigar la contaminación ambiental, como aporte para el mejoramiento de la calidad de vida, continúa siendo sumamente importante para garantizar el derecho humano a vivir en un ambiente sano, pilar fundamental en la sociedad del Buen Vivir y en el Objetivo 10 “Impulsar la transformación de Matriz Productiva” Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión

pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada, con la finalidad de la sustitución de las importaciones por las exportaciones (Senplades, 2013-2017)

De acuerdo a la SENPLADES la línea de acción sería el Sistema Ambiental y la línea e investigación del SINDE UCSG sería línea número 6 Problemas ambientales y sus soluciones.

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Desarrollar el estudio para determinar la factibilidad de constituir una empresa dedicada al reciclaje de neumáticos usados, la producción y comercialización de polvo de caucho en el Cantón Durán.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para conocer la viabilidad de introducir materia prima obtenida de la trituración de llantas recicladas.
- Diseñar un plan de marketing con estrategias que permitan comercializar este producto y a su vez crear conciencia ecológica sobre el uso de sus derivados.
- Establecer los canales de abastecimiento de materia prima y de distribución que beneficie a la comercialización.
- Determinar la capacidad óptima de producción en función del volumen de materia prima obtenida y de la demanda requerida de los clientes potenciales.

- Realizar el análisis para cuantificar la inversión requerida y poder determinar la rentabilidad económico financiero de la creación de la empresa.

1.6. Determinación del Método de Investigación y Técnica de Recogida y Análisis de la Información.

El estudio del trabajo empieza con una investigación exploratoria, el cual permitirá recoger datos para su análisis y dar respuesta a las preguntas de indagación sobre la creación de una nueva oportunidad de negocio.

Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes. Nos sirven para aumentar el grado de familiaridad con fenómenos relativamente desconocidos, obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre un contexto particular de la vida real (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2006)

La presente investigación será cualitativa y cuantitativo, es necesario los dos enfoques para abordar adecuadamente el tema, fundamentalmente consiste en recoger datos e información de todos los involucrados en el proceso de investigación, así como también se realizarán encuestas y entrevistas con expertos del tema, además de grupos focales tanto con los potenciales clientes como con los proveedores de la materia prima en este caso las llantas desechadas. El análisis de la información permitirá obtener una idea clara de si el negocio de reciclar neumáticos usados tendrá una demanda potencial y un nicho de mercado para su aplicación.

1.7. Planteamiento del Problema

El Ecuador en el transcurso de los últimos años, a través del Estado, ha venido generando un cambio y desarrollo en la Industria del calzado, la producción nacional de este sector se ha visto beneficiada por la aplicación de las restricciones de las importaciones en el país. Desde que entraron en vigencia estas medidas la producción del calzado aumento.

El problema que se presenta en muchas empresas es que al utilizar los materiales tradicionales para la fabricación de suelas o calzado contienen sustancias contaminantes que afectan al medio ambiente. La realidad es que la industria del calzado es una de las producciones con mayor impacto ambiental negativo.

La industria del calzado se encuentra relacionada con prácticas altamente nocivas para el medio ambiente, muchas empresas dedicadas a esta producción no se caracterizan precisamente por el respeto al medio ambiente y con el ser humano, se espera que con la producción y comercialización de polvo de caucho reciclado cambien las políticas de escaso compromiso.

La mayoría de los calzados están elaborados con materiales sintéticos y derivados del petróleo lo que aporta a la contaminación al medio ambiente, para lo cual se vuelve necesario visualizar estrategias que permitan la obtención de nuevos recursos, sin dejar a lado los factores sociales y ambientales, esta alternativa ecológica permitirá manufacturar calzado con responsabilidad social.

En el Ecuador actualmente hay una gran cantidad de automotores que generan anualmente en desecho millones de neumáticos, los cuales en muchos de los casos terminan siendo incinerados, causando graves daños al medio ambiente y una falta de aprovechamiento de un gran recurso que puede ser reciclado.

Así mismo, son pocas las empresas que se dedican al reciclaje de neumáticos fuera de uso, al ser una industria no muy explotada un porcentaje

es reutilizado para el reencauchado, y otro porcentaje destinado a empresa que se dedican al procesamiento y comercialización de los elementos que se obtienen.

De acuerdo a un estudio realizado por el MIPRO, el sector del rencauche no ha podido desarrollarse por la poca o ninguna cultura de reciclaje en llantas, mal uso y manejo de neumáticos. Las empresas reencauchadoras rechazan aproximadamente un 30% de las carcasas que ingresan a las plantas que no son aptas para este proceso, afectando el cumplimiento de sus metas. (MIPRO, Ministerio de Industrias Y productividad , 2015)

Es aquí, cuando nace una estrategia de producción de un nuevo producto que se estima ingresar al mercado ecuatoriano y que puede ser reciclado y reutilizado después de la aplicación de un proceso de transformación, como polvo para la manufactura de plantillas, suela de calzado, entre otros. Este tipo de producto ecológico presenta algunos beneficios como: realizar una producción eco sostenible, lo que permite reducir el consumo de agua, gas, productos químicos, y la emisión de CO₂ a la atmosfera.

1.8. Fundamentación Teórica del Proyecto

1.8.1. Marco Referencial

Se tomará como referentes al modelo de negocio de la Empresa Eco Caucho S.A y Polambiente puesto que sus actividades se asemejan a las de la propuesta de este tema de investigación, adicional se considera como referencia a Naturalista S.A. empresa que posee responsabilidad social y contribuye al mejoramiento del ambiente en donde se desarrolla.

Como empresa referencial se considera la industria recicladora del Caucho ECOCAUCHO S.A, que nace en la Ciudad de Quito en año 2012, a través de sus accionistas CASABACA HOLDING S.A e INDIMA, con el fin de poder contribuir con la reducción del pasivo ambiental generado por los neumáticos fuera de uso, por medio del rehúso y el reciclaje de las mismas, es una empresa pionera no solo en ser pasivos en la contribución de mejorar el ambiente, sino activos en reutilizar y reciclar este tipo de producto, contribuye de una manera activa al mejoramiento social y medio ambiental a través de diferentes tipos de acciones al ofrecer productos a base de caucho reciclado.

Esta empresa se alinea con las iniciativas del gobierno en relación a las importaciones y a la Matriz Productiva dado a que ofrecen un producto con valor agregado obtenido de un residuo que actualmente se lo importa, además de crear una nueva industria que aporta al medio ambiente y comunidad generando fuentes de trabajo.

Los principales productos que Eco Caucho tiene disponibles para el mercado son: elementos viales que básicamente son para las empresas de construcción, carreteras, centros comerciales, además dispone de pisos de caucho reciclado que tiene gran demanda en los colegios, también lo utilizan en los parques, gimnasios, entre otros lugares y la línea complementaria es el renovado de las llantas, que es volver a darle vida a la llanta a través del rencauchado, se ha posesionado como una empresa socialmente responsable al utilizar procesos limpios de manufactura al manejar la teoría de reciclaje de las tres erres. (ECOCAUCHO, 2014)

Se considera el modelo de negocio de la empresa chilena Polambiente constituida en el año 2009 en la comuna de Lampa, al entender la necesidad dinámica de esta nueva industria sumada a una motivación responsable ante el medio ambiente y desarrollo sustentable del país, es la primera empresa en instalar una planta de trituración y granulación de Neumático Fuera de Uso, con el objetivo de producir gránulos, polvo y chips de caucho reciclado destinados a la fabricación de productos terminados.

Cuenta con la instalación de una planta con tecnología de punta, que favorece sus procesos al poder ofrecer un granulado menor de 1mm que puede ser utilizado en mezclas asfálticas, en la construcción de césped artificial, como aislantes en la construcción, y en la producción de pisos ya sea para juegos infantiles, plazas, veredas, entre otros. (Polambiente, 2009)

Se reconoce a la empresa Española Naturalista S.A por el modelo de negocio en la fabricación de calzado con conciencia social, quien puede presumir la comercialización del producto en más de 45 países, con su filosofía “Ser respetuoso con el medio ambiente y con el ser humano” ha logrado captar clientes en diferentes países, además por el diseño en sus colecciones de calzado inspirados por la naturaleza ha comprometido a las personas apreciar el uso del caucho reciclado. (Velázquez Gaztelu, 2007)

Esta empresa se ha convertido en un negocio atractivo por sus políticas y características técnicas de producción al apostar por proveedores locales logrando así un mínimo de emisores de transporte, transparencia y seguimiento, ofrecen producto con garantía de calidad, ya que fabrican el 100% del calzado, cuentan con 3 centros de producción propios lo que facilita la innovación de los procesos. (Naturalista, 2011)

Durán es una urbe de muchos habitantes que se encuentra en la provincia del Guayas con numeroso movimiento de automotores, en Guayas según datos del INEC en el 2012 se matricularon 400.000 vehículos por lo que produce una gran cantidad de desechos de neumáticos siendo esta una muy buena oportunidad de negocio.

1.8.2. Marco Teórico

El emprendimiento es una actividad que cada día toma mayor fuerza y aplicación en la vida comercial debido a que se pretende convertir a los profesionales, que salen de las universidades y en especial de la facultad de

Ciencias Empresariales, en empresarios de éxito y para esto el camino indicado es el emprendimiento.

El reciclaje es una práctica que en los actuales momentos no solo es popularizada con el interés de preservar los recursos naturales y el eco sistema, sino también desde el interés económico que pudiese representar su explotación.

La actividad científica motivada por su afán de conocer por un lado y el sector industrial por otro por motivos de productividad han desarrollado a través del tiempo un sinnúmero de técnicas y oportunidades de uso al reciclaje de productos de desecho sólidos no biodegradables. Los neumáticos no pueden ser la excepción, de tal forma que, de los neumáticos usados, originarios de la industria automovilística y que para su fabricación se usa hule, acero, nylon y carbón. De una planta recicladora de neumático se obtendrá: polvo de neumático reciclado, acero entre otros componentes textiles productos que se los puede comercializar con las mismas fábricas de neumáticos o con otras empresas de distinto orden.

Se considera cuatro teorías que aporten para llevar adelante este trabajo:

Para Robert y Wood “el emprendimiento social es la construcción, evaluación y persecución de oportunidades para el cambio social transformativo llevado a cabo por individuos visionarios, apasionadamente dedicados” (Roberts & Woods, 2005).

La teoría del Emprendimiento del triángulo invertido de Andy Freire que plantea que todo emprendimiento vincula 3 elementos: la Idea, el capital y el emprendedor, siendo la base del triángulo invertido el emprendedor.

Freire plantea que el secreto de un buen emprendimiento no está en preguntar “Cuál es la idea” sino en responder que va hacer tu equipo de emprendedores para convertir esa idea en éxito. Por eso plantea el triángulo

del proceso emprendedor invertido, porque la base de todo es la calidad del equipo emprendedor. (Freire, 2004)

La teoría de la innovación de Joseph Schumpeter quien nos plantea la innovación como una estrategia para sustentar el crecimiento y el desarrollo de los países.

“Es sin duda mejor arrinconar modos de pensar ya desgastados que aferrarse a ellos indefinidamente, las visitas al cuarto trastero pueden ser beneficiosas, siempre que uno no se quede en él mucho tiempo” (Schumpeter, 1994)

La teoría de las 3 erres propuesta y dada a conocer por la organización ecologista Greenpeace: reducir, reutilizar y reciclar, dicha propuesta surge producto de nuestros malos hábitos cotidianos y muchos de estos malos hábitos tienen que ver con la degradación global del planeta.

- Reducir: acciones para reducir la producción de objetos susceptibles de convertirse en residuos.
- Reutilizar: acciones que permiten volver a emplear un producto para darle una segunda vida, con el mismo uso u otro diferente.
- Reciclar: El conjunto de operaciones de recogida y tratamiento de residuos que permiten reintroducirlos en un nuevo ciclo de vida.

Greenpeace trabaja para tener un mundo libre de contaminantes peligrosos y persistentes que pongan en peligro nuestros ríos, lagos, océanos, el aire que respiramos, la tierra y, en definitiva, a nosotros mismos y nuestro futuro. (GreenPeace México, 2015)

1.8.3. Marco Conceptual

El marco conceptual estará planteado por los diversos conceptos que se irán desarrollando en la investigación.

Residuo: Es aquella sustancia u objeto generado por una actividad productiva o de consumo, de la que hay que desprenderse por no ser objeto de interés directo de la actividad principal (Castells, 2000)

Reciclaje: El concepto más general del reciclaje consiste en hallar el medio para sacar algún provecho del residuo. (Castells, 2000)

Divisas: Moneda extranjera referida a la unidad del país de que se trata. (Real Academia Española, 2014)

Matriz productiva: El conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales como productos, procesos productivos y relaciones sociales resultantes de los procesos que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

Inclusivo: Que incluye o tiene virtud y capacidad para incluir algo (Real Academia Española ©, 2014).

NFU: Neumático fuera de uso.

1.8.4. Marco Legal

Para la correcta realización de este trabajo de titulación se tendrán en cuenta los siguientes aspectos legales que se deben cumplir para el funcionamiento de la empresa.

Ambiente sano

Art. 14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, *sumak kawsay*. (Nacional, 2008)

Superintendencia de Compañías.- Organismo que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley.

Ley de Régimen Tributario.- Supervisada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), Institución pública encargada en determinar, recaudar y controlar tributos para el Estado.

Código de Trabajo.- Documento jurídico laboral que regula los derechos y obligaciones de los patronos y trabajadores atendido por el Ministerio Laboral.

Acuerdo Ministerial N° 020 sobre Gestión Integral de Neumáticos usados. El Ministerio del Ambiente (MAE), a través de su Programa Nacional para la Gestión Integral de Desechos Sólidos (PNGIDS), ejecuta desde el 2012, en coordinación con el Ministerio de Salud Pública, el “Plan Nacional de Movilización de Neumáticos Fuera de Uso”

1.8.5. Marco Lógico

Tabla 1. Marco Lógico

Objetivos	Indicadores	Medios de Verificación	Supuestos
Desarrollar un estudio para determinar la factibilidad de constituir una empresa dedicada al reciclaje de neumáticos usados, la producción y comercialización de sus derivados en el Cantón Durán	Retorno de la inversión	Estado de Resultados	El análisis determinará si es factible la implementación de la empresa recicladora de Neumáticos usados.
Propósitos: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar un estudio de mercado para conocer la viabilidad de introducir materia prima obtenida de la trituración de llantas recicladas. ➤ Diseñar un plan de marketing con estrategias que permitan crear conciencia ecológica sobre el reciclaje de llantas y el uso de sus derivados. ➤ Establecer los canales de abastecimiento de materia prima y de distribución que beneficie a la comercialización. ➤ Determinar la capacidad óptima de producción en función del volumen de materia prima obtenida y de la demanda requerida de los clientes potenciales ➤ Realizar el análisis para cuantificar la inversión requerida y poder determinar la rentabilidad económico financiero de la creación de la empresa. 	Auditoria de Mercado Demanda - Oferta Ventas Gestión Administrativa Índice de Demanda de producto. Elaboración de presupuesto Elaboración de presupuesto Funciones Financieras TIR, VAN, TMR, PAYBACK	Observación Encuestas, Entrevistas Grupos Focales Promoción y Publicidad Información Investigación de mercado Eficiencia y Efectividad Proforma de proveedores Estados Financieros	Los productos tendrán una buena aceptación por parte de los clientes La empresa se posicionará con una buena imagen de marca. Se logrará llegar a los potenciales clientes Inversión acorde a la rentabilidad esperada Mediante el análisis de las funciones financieras se pudo determinar que la propuesta es rentable para ser financiada Inversión acorde a la rentabilidad esperada.

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

1.9. Formulación de la hipótesis y-o de las preguntas de la investigación de las cuáles se establecerán los objetivos.

Hipótesis.

La creación de una empresa recicladora de neumáticos usados en el canto Durán de la ciudad de Guayaquil, generara rentabilidad significativa.

Preguntas de la Investigación.

¿Será viable la creación de una empresa que produzca y comercialice polvo de caucho reciclado?

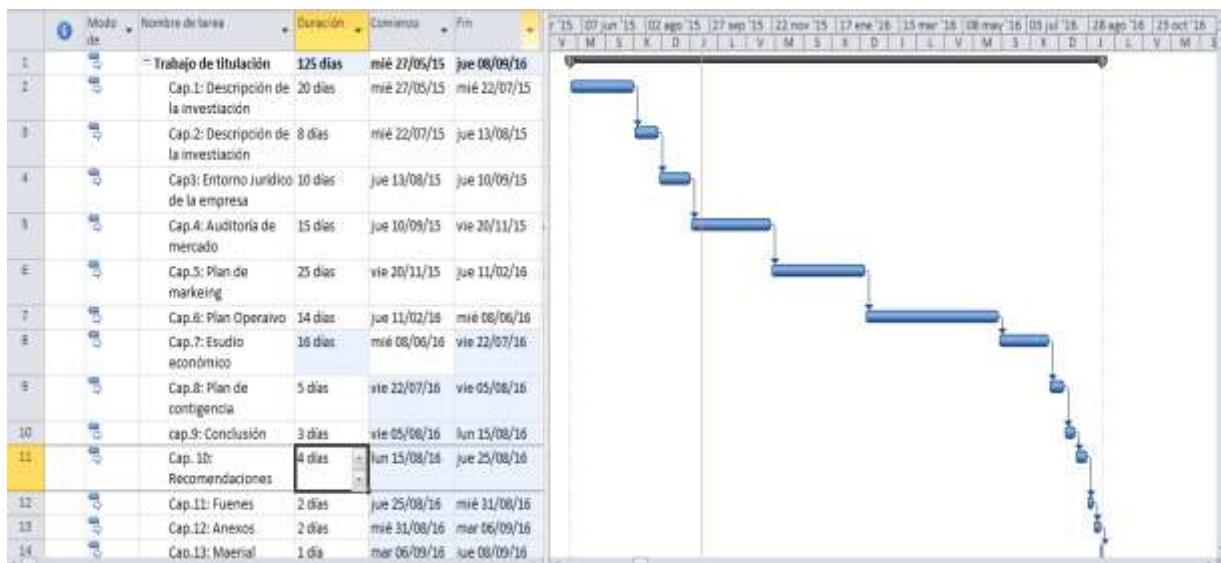
¿Cuenta el producto con un mercado potencial que esté dispuesto a utilizar en la elaboración de nuevos productos?

¿Se cuenta con la suficiente materia prima para la producción de polvo de caucho reciclado?

¿Cuánta rentabilidad puede generar la presente propuesta?

1.10. Cronograma

Figura 1. Cronograma de trabajo



Fuente: Adaptación "Empresa Oro Caucho del Pacífico S.A."

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

CAPÍTULO 2

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

2.1. Análisis de la Oportunidad

La presente propuesta se origina por el incentivo que brinda el Gobierno Nacional a través del Ministerio del Ambiente junto con el Ministerio de Salud Pública, al impulsar la reutilización de las llantas usadas, se observa una necesidad y oportunidad introducir esta línea de negocio ya que existe el recurso principal debido a la masiva fabricación de neumáticos. Mediante la elaboración de esta propuesta se busca promover la diversificación de productos fabricados en base a polvo de caucho reciclado y evitar la importación.

2.1.1. Descripción de la Idea de Negocio

Consiste en la creación de una empresa recicladora de neumáticos usados, la cual tiene como objetivo transformar la llanta mediante procesos de trituración en materia prima para la elaboración de nuevos productos donde el polvo del caucho es su principal componente, esta propuesta trae consigo muchos beneficios, favorece al país, medio ambiente, y a los futuros inversionistas ya que al implementar una planta en la ciudad generara importantes ganancias debido a que es una empresa única dentro del mercado.

El producto será comercializado en la industria del calzado para la fabricación de plantillas, suelas, entre otros donde su principal componente es el polvo de caucho reciclado de esta manera se podrá elaborar zapatos con conciencia social.

2.1.2. Descripción de la Idea de Producto o Servicio

La empresa estará enfocada en producir y comercializar polvo de caucho reciclado.

La planta tiene como finalidad ofrecer diferentes presentaciones de granulado que va desde 16 mm, 10 mm, 4 mm, 2 mm y entre los más finos de 1 mm, con el objetivo de cumplir con las normas de calidad, de esta forma el cliente puede escoger el tipo de granulado dependiendo la necesidad. Se plantea dos presentaciones de venta del producto, entre ellas se podrá ofrecer en sacos de 1000kilos y al granel mediante camiones cisterna por tonelada.

2.2. Misión, Visión y Valores de la Empresa

Misión

Somos una empresa con responsabilidad social dedicada a procesar neumáticos fuera de uso, promoviendo la diversificación de productos fabricados en base a caucho reciclado.

Visión

Ser la empresa líder en la producción y comercialización de materia prima obtenida del Neumático Fuera de Uso, que contribuya con el desarrollo del país y el medio ambiente.

Valores

Transparencia: Establecer una buena relación que genere confianza con los clientes, proveedores y demás involucrados de la organización con el fin de actuar de una manera sincera ante cualquier negociación.

Compromiso con la calidad y productividad: Ser responsable en los procesos productivos, ofreciendo al mercado productos de calidad

Responsabilidad social: compromiso con la sociedad y el medio ambiente actuando de una forma responsable en cada uno de sus procesos con el fin de aportar al desarrollo sostenible.

2.3. Objetivos de la Empresa

2.3.1. Objetivo General

Ser la empresa líder en el mercado del reciclaje de neumático para la producción de polvo de caucho.

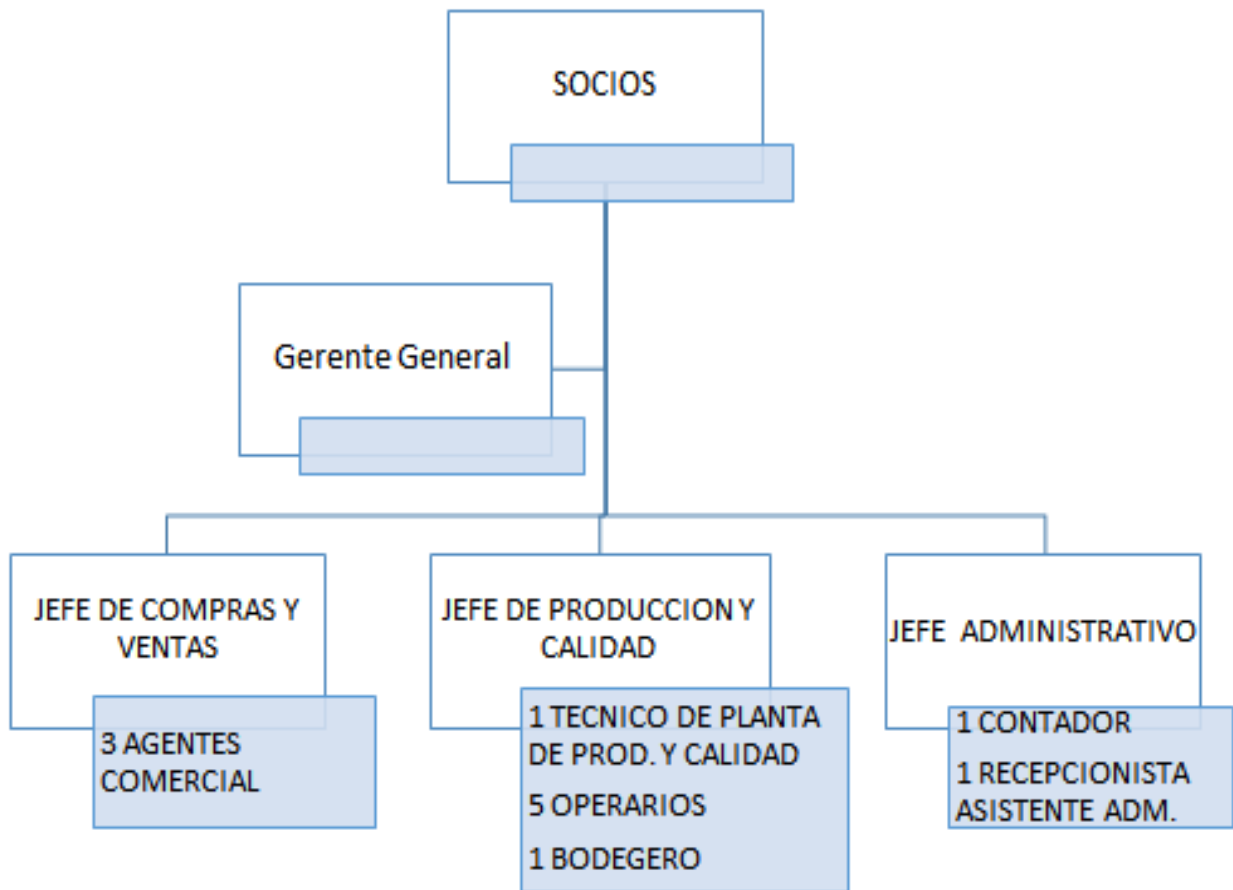
2.3.2. Objetivos Específicos

- Vender 3000 toneladas de polvo de caucho antes de finalizar el año
- Adquirir materia prima en otros sectores del país para cubrir la capacidad operativa de la planta a partir del segundo año.
- Incrementar las ventas semestrales en un 5%
- Aumentar la eficiencia de producción en un 10% para el próximo año.

2.4. Estructura Organizacional

2.4.1. Organigrama

Figura 2. Organigrama



Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

2.4.2. Desarrollo de Cargos y Perfiles por Competencias

Jefe de Compras y Ventas: Ingeniero en Ventas, con mínimo tres años de experiencia en cargos similares, entre 28- 35 años de edad.

Jefe de Producción y Calidad: Formación profesional en grado superior en Ingeniería Industrial, con mínimo de cinco años de experiencia en

cargos similares dentro del área de producción y calidad. Conocimiento en Seguridad Industrial, entre 28 – 40 años de edad.

Jefe Administrativo: Profesional con estudios universitarios en Ingeniería Comercial o Afines, sexo femenino con un mínimo de 3 años de experiencia en posiciones o responsabilidades similares.

Operador: Hombre a entre 24 – 35 años con conocimiento de operación y mantenimiento de maquinarias, mínimo 2 años de experiencia laboral.

Agentes Comerciales: Hombre o mujer entre 24 - 35 años con estudios en ventas o afines, preferiblemente que cuente con dos años de experiencia en ventas.

Asistente Administrativa: mujer entre los 20 – 28 años Profesional en carreras como Administración de empresas, contabilidad o afines. Dos años de experiencia en coordinación de procesos administrativos.

2.4.3. Manual de Funciones: Niveles, Interacciones, Responsabilidades, y Derechos

Tabla 2. Funciones de los Colaboradores de la Empresa

CARGO	REPORTA	RESPONSABILIDADES	FUNCIONES
Gerente General	Socios	Representante legal de la compañía y es responsable de la dirección y administración de los recursos de la empresa.	Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo. Planificar, organizar y coordinar, los recursos disponibles de la organización. Realizar evaluaciones periódicas acerca de los cumplimientos de las metas por dpto.
Jefe de Compras y Ventas	Gerente General	Preparar informes y reportes para la Gerencia. Responsable de la negociación con los proveedores y clientes. Asegurará el aprovisionamiento de materia prima de acuerdo a la demanda.	Elaborar el Plan de Mercadeo y presupuesto de ventas. Vela por mantener el posicionamiento de la imagen de la compañía en el mercado. Da seguimiento al cumplimiento del presupuesto de ventas para el mercado.
Jefe de Producción y Calidad.	Gerente General	Responsable de las operaciones de la planta. Diseñar programas de mantenimiento y prevención de	Supervisará la producción durante todo el proceso. Definirá las políticas y estándares de calidad. Inspecciona el correcto funcionamiento de las maquinarias y equipos de trabajo.

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacifico”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

CAPÍTULO 3

ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

CAPÍTULO 3

3. ENTORNO JURÍDICO DE LA EMPRESA

3.1. Aspecto Societario de la Empresa

3.1.1. Generalidades (Tipo de Empresa)

El negocio será constituido como Sociedad Anónima (S.A.) para ello se registrará en la Ley de Compañías, en su Art 143 indica que:

“Las compañías consideradas como anónimas, esta es una sociedad que posee un capital que se divide en acciones negociables, el mismo está conformado únicamente por las aportaciones de los socios. Las empresas de Sociedad Anónima están ligadas a todas las leyes de las sociedades de compañías mercantiles anónimas”

Para efecto del presente trabajo de investigación la empresa será constituida bajo la razón social de Oro Caucho del Pacifico S.A.

3.1.2. Fundación de la Empresa

Oro Caucho del Pacifico S.A. procederá a cumplir lo dispuesta en la normativa del Ecuador de tal forma que deberá cumplir con sus procesos, es por ello que la empresa será constituida como escritura pública, luego será enviada a la superintendencia para ser inscrita en el Registro Mercantil

La escritura como tal deberá incluir los siguientes detalles:

- Nombre y apellidos de quienes integran la acción, la nacionalidad, dirección domiciliaria y # de cedula.

- Detalle del motivo y objeto de la escritura, monto o capital social necesario para el funcionamiento del negocio, así como el número de accionistas que integran la constitución.
- El plazo y condición de la suscripción de las acciones, así como también el plazo para la entrega de la escritura.
- El nombre de la institución financiera en donde se depositarán los montos correspondientes a la aportación de los socios.
- El lugar físico en donde permanecerá el domicilio de la empresa a constituirse.

3.1.3. Capital Social, Acciones y Participaciones

La empresa en cumplimiento con lo establecido en la normativa del Ecuador, para ello el capital social mínimo exigido es de \$800.00 USD, este requisito es indicado por la Súper de compañías, así como también se ligará a la cantidad mínima de accionistas. Para la creación de la empresa el número de accionistas participantes serán de dos integrantes. Cada socio aportara en partes iguales es decir cada integrante aportara con el \$400.00 USD para conformar el capital social necesario para la constitución de la empresa.

Tabla 3. Detalle de la conformación del capital social

Detalle	Acciones	%
Accionista 1	400	50%
Accionista 2	400	50%
Total	800	100%

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacifico”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

3.1.4. Juntas Generales de Accionistas y-o Socios

Las reuniones se llevarán a cabo cada tres meses, 4 veces al año, la junta general estará conformada por los socios accionistas, en donde cada socio dependiendo del número de acciones que posean podrán tener voz y voto, la junta anual se llevara a cabo los primeros días del siguiente al cierre contable en donde se cumplirá lo dispuesto en el Art 208, el cual indica

“La repartición de las utilidades a todos los accionistas se deberá realizar en función al valor pagado y solo deberá repartirse según los resultados en periodo contable. No podrán pagar intereses”

3.2. Aspecto Laboral de la Empresa

3.2.1. Generalidades

Oro Caucho del Pacifico S.A., funcionará bajos las reglas establecidas por los entes reguladores y que velan por el bienestar de los trabajadores, como lo es el código de trabajo y las disposiciones indicadas por el Ministerio de Trabajo, así como también los colaboradores de la empresa deberán ligarse a lo indicado en el código interno que es creado y aprobado por los organismos reguladores del derecho del trabajador.

Este estar ligado a la misión, visión y valores corporativos de la empresa, a fin de motivar el compromiso al desarrollo de la empresa, por medio de la utilización de parámetros morales y profesionales.

3.2.2. Mandato Constituyente #8

La empresa realizar sus actividades bajo lo indicado en el mandato # 8 de la constitución, y en los artículos # 1,2,3,5,6 y 7 del mandato constituyente # 8 suscripto en el 2013.

3.2.3. Tipos de Contrato de Trabajo

El contrato es una celebración entre dos personas o más en la cual se indican series de compromisos los cuales se deberán cumplir, según lo indicado en el Art # 5 del mandato constituyente 8 indica que:

“En el acuerdo o contrato de trabajo que se suscribe entre la organización que ofrecen y brinda las diferentes actividades empresariales y en cada uno de sus colaboradores, en donde se debe especificar la remuneración que debe ser mayor a la básica unificada haciendo referencia a los mínimos sectoriales, estos deberán celebrar por escrito de forma obligatoria y luego registrarse en los treinta días siguientes una vez celebrados ante el ministerio de Relaciones Laborales”

Los tipos de contrato a utilizar que dependerán de los acuerdos entre el colaborador y empresa serán:

- Expreso y tácito
- A prueba
- Por obra cierta
- Eventuales
- Ocasionales
- De temporada

La contratación se llevará a cabo por contratos de tiempo fijo, con tiempo mínimo de duración de un año, en el caso de que el colaborador decida dar de baja o terminar el contrato de trabajo, se procederá a llegar a un acuerdo con el colaborador,

con un mínimo de dos meses de petición de tal forma que la empresa pueda ejercer las capacidades y medidas necesarias para no poseer puestos de trabajo vacíos.

3.2.4. Obligaciones del empleador

Oro Caucho del Pacífico S.A. se regirá y cumplirá todas las obligaciones establecidas por el código de trabajo, beneficiando a ambas partes, a continuación, se detallan las principales obligaciones que la empresa deberá cumplir:

- Mutuo acuerdo en la celebración del contrato de trabajo.
- Afiliación al Instituto de Seguridad Social IESS, desde que inicia sus actividades.
- Tomar como base la remuneración básica unificada de \$366.00 USD para fijar el sueldo del colaborador.
- Pago de los porcentajes al IESS (11.15% como empleador).
- Pago de beneficios sociales, décimo tercer y cuarto sueldo, fondo de reserva, vacaciones.
- Pago de horas suplementarias y extras.
- Pago de utilidades, una vez generadas ganancias.
- Cumplimiento del tiempo de pago (quincena, fin de mes).

3.2.5. Décimo Tercera y Décimo Cuarta Remuneración

Oro Caucho del Pacífico S.A. se regirá a lo establecido en los Art. # 111 y 113 Código de trabajo, los mismos que indican:

“**Art 111:** los colaboradores tendrán el derecho a la décimo tercera remuneración o conocido como bono navideño, los colaboradores tienen el derecho de recibir el monto hasta el mes de diciembre de cada año, el cual obtendrá la doceava parte de todo lo ganado dentro del periodo comprendido del mes de diciembre del año

anterior hasta el final del mes de noviembre del año en curso, el cálculo será de acuerdo a los establecido en el Art 95 del Código”

“**Art 113:** Derecho a la décimo tercera remuneración o bono escolar, los empleadores deberán pagar el monto correspondiente a un sueldo básico que esté vigente al momento de pago, el plazo para cancelar es hasta el 15 de marzo en la región Costa e Insular y hasta el 15 de agosto en la región Sierra y Amazonia”

En el caso de que un colaborador de por terminado el contrato de trabajo antes del año se deberá cancelar la décimo tercer y cuarta remuneración proporcionalmente al tiempo de actividades y funciones.

Tabla 4. Detalle de los décimos tercer y cuarto sueldo para el primer año

CARGO	SUELDO INDIVIDUAL	SUELDOS TOTALES	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO
Gerente General	1,000	1,000	83	30
Jefe de compras y ventas	600	600	50	30
Jefe Administrativo	600	600	50	30
Contador	600	600	50	30
Asistente Administrativo	400	400	33	30
Representante Comercial	400	1,200	100	89
Operarios	366	1,830	153	148
Técnico de planta	400	400	33	30
Bodeguero	400	400	33	30
Jefe de producción	500	500	42	30
TOTAL		6,230	519	384

Fuente: Adaptación “empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba.

3.2.6. Fondo de Reserva y Vacaciones

El fondo de reserva corresponde a la doceava parte de todo lo ganado en un año de trabajo, el mismo que será cancelado una vez el colaborador cumplió el año de trabajo, según lo acordado por el colaborador el fondo de reserva se pagara proporcionalmente mes a mes o su acumulación en el Seguro Social.

Las vacaciones son un derecho de los colaboradores que gozarán una vez al año, las mismas asciende a un total de 15 días libres, de forma corrida o en partes proporcionales, según lo acordado con el empleador, adicional recibirán un día extra por cada año cumplido una vez alcanzado los 5 años de actividades, la empresa se ligara al art 71 el cual indica:

“la cancelación de las vacaciones será de manera general y única, considerando a la veinticuatroava parte de todo lo percibido por el colaborador en un año de trabajo cumplido, considerando las horas extras suplementaria o toda retribución que tenga de carácter normal en la empresa dentro del mismo periodo de cálculo de las vacaciones”

Tabla 5. Detalle de las vacaciones para el primer año de actividades

CARGO	SUELDO INDIVIDUAL	SUELDOS TOTALES	VACACIONES
Gerente General	1,000	1,000	42
Jefe de compras y ventas	600	600	25
Jefe Administrativo	600	600	25
Contador	600	600	25
Asistente Administrativo	400	400	17
Representante Comercial	400	1,200	50
Operarios	366	1,830	76
Técnico de planta	400	400	17
Bodeguero	400	400	17
Jefe de producción	500	500	21
TOTAL		6,230	260

Fuente: Adaptación “empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Tabla 6. Proyección de los fondos de reserva para el primer año cumplido

CARGO	SUELDO INDIVIDUAL	SUELDOS TOTALES	Fondos de reserva 8.33%
<u>Gerente General</u>	1,034	1,034	86
<u>Jefe de compras y ventas</u>	620	620	52
<u>Jefe Administrativo</u>	620	620	52
<u>Contador</u>	620	620	52
<u>Asistente Administrativo</u>	414	414	34
<u>Representante Comercial</u>	414	1,241	34
<u>Operarios</u>	378	1,892	32
<u>Técnico de planta</u>	414	414	34
<u>Bodeguero</u>	414	414	34
<u>Jefe de producción</u>	517	517	43
TOTAL		6,441	342

Fuente: Adaptación “empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

3.2.7. Inserción de Discapacitados a Puestos de Trabajo

Según el Art 42 del código de trabajo indica que la empresa debe de tener una persona con discapacidades al momento de que cuente con veinticinco trabajadores.

Oro Caucho del Pacifico S.A. al no superar el mínimo de trabajadores no contara a ninguna persona con discapacidad, hasta que supere lo requerido en la ley vigente.

3.3. Contratación Civil

3.3.1. Principios Básicos de la Contratación

Es importante indicar que una vez elaborado la documentación que exige los organismos de control, por lo cual es necesario que la contratación como tal esté ligada a varios principios necesarios para el cumplimiento de las cláusulas de la contratación, los principios en los cuales se basara la contratación es.

- **Transparencia**

Este principio indica asegura que la contratación se realice en un marco sin preferencia, de tal forma que dentro de la contratación se evalúe las capacidades y habilidades necesarias para cada puesto de trabajo sin que el grado de consanguinidad o de amistad influya en la selección del nuevo personal-.

- **Responsabilidad**

En cumplimiento con este principio, se debe mantener un grado de responsabilidad tanto del empleador como del nuevo colaborador en cumplir lo establecido dentro de la contratación.

- **Equilibrio contractual**

Este principio indica que se debe mantener un sentido de equidad para las partes que están inmersas en la contratación, cumpliendo los obligaciones y derechos establecidos en el acuerdo, en caso del incumpliendo o que se llegara a romper la igualdad, se deberán tomar las medidas necesarias para restablecer un equilibrio contractual entre ambas partes.

3.3.2. Contratos de Prestación de Servicios

Oro Caucho del Pacifico S.A. prestará servicios de transporte y guardianía, para ello se establecerá contratos de servicios con las empresas que ofrezcan lo antes mencionado, cumpliendo con las disposiciones y obligaciones que se den dentro de la negociación antes de la firma del contrato.

3.3.3. Principales Cláusulas de los Contratos de Prestación de Servicios

A continuación, se detallan las principales cláusulas que intervendrán en los contratos de servicios:

Tabla 7. Detalle de las cláusulas en los contratos de servicios

Nombre de la cláusula	Detalle de la cláusula
Duración	El tiempo será establecido por ambas partes, el cual deberá ser necesario para cumplir las actividades, o un plazo para culminar la contratación.
Precio	Es el monto que deberá ser entregado a la empresa una vez que cumplimiento el 100% del servicio o según lo acordado.
Responsables	Indicar los responsables de cada actividad de tal forma que permita un análisis de cada actividad y de su cumplimiento.
Calidad del servicio	Es necesario incluir métodos de evaluación en los servicios de tal forma que permita conocer el estado de cada servicio otorgado.
Confidencialidad	Permitirá proteger la información de la empresa, sus procesos internos y estrategias de mercadeo, sancionando la fuga de información.

Fuente: Adaptación “empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

3.3.4. Soluciones Alternativas para Solución de Conflictos: Arbitraje y Mediación

En el caso que se presente algún problema dentro de la contratación de servicios, la empresa realizara diferentes sesiones para dar por terminado el conflicto, buscar medios para lograr una mediación dentro de las partes afectadas para encontrar las posibles soluciones que permitan dar por terminado el inconveniente que ha surgido.

3.3.5. Generalidades de la Contratación Pública

La contratación pública en el país está regulada bajo la Ley establecida en el Sistema Nacional de Contratación Pública, la cual determina los principios y normas para regular los procedimientos de contratación para la adquisición o compra de bienes, planificación y ejecución de obras y todos los servicios serán incluidos dentro de la asesoría.

3.3.6. Contrato de Confidencialidad

Oro Caucho del Pacifico S.A. realizara acuerdos de confidencialidad con todos los colaboradores de la empresa a fin de que la información de los procesos internos, de tal forma que los trabajadores no utilicen la información para fines propios que podrían dañar a la empresa.

En dicho contrato se indicará que, por ningún motivo, o inconveniente se deberá facilitar información confidencial a personas externas a la compañía, solo deberán indicar a jefes de áreas o a los miembros que se designen para proporcionar dicha información.

3.4. Políticas de Buen Gobierno Corporativo

3.4.1. Código de Ética

Se implementará un contrato en el cual se incluyan las diferentes normas, reglas y principios morales que permitan el desarrollo de los valores y de la ética en todas las actividades y funciones de la empresa, logrando una buena gestión de todo el personal que integra a la organización.

En este código se incluirá puntos importantes y necesarios para fomentar una buena cultura organizacional, los cuales son:

- Contribuir al desarrollo de la empresa por medio de la entrega de servicio al cliente.
- Buenas relaciones con los clientes, ofrecer productos de calidad, y los mejores servicios de post venta.
- Buenas negociaciones con los proveedores, relaciones de compromiso y ayuda entres empresas.
- Compromiso de los colaboradores, fomentar el respeto de los colaboradores de empresa.
- Compromiso de empresa, garantizar los beneficios y derechos de todos los colaboradores que integran la organización.

3.5. Propiedad Intelectual

3.5.1. Registro de Marca

Una marca es una forma que adapta un registro en forma de símbolo, que es utilizada de forma exclusiva para identificar a un productos o servicio de manera exclusiva, el registro de marca da la exclusiva de que una persona, empresa o institución utilice un símbolo de forma única, y que no puede ser copiada durante un tiempo por otras instituciones, personas o empresa.

De tal forma que con el registro de marca se confiere el derecho de exclusividad de dicho símbolo, esto se puede extender entre naciones de forma externa y de forma interna.

Oro Caucho del Pacifico S.A. registrará la marca, logotipo y lema comercial, dicha acción se llevará antes el ente regulador, que en Ecuador es el conocido como Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), de tal forma que permita un correcto uso y manejo exclusivo de la marca a fin de proporcionar seguridad intelectual a la empresa.

3.5.2. Derecho de Autor del Proyecto

El Autor es considerado como el creador de un objeto, letras musicales, símbolos, los derechos de autor del presente trabajo de investigación es de Ana Gabriela Figueroa Chamba.

3.6. Seguros

3.6.1. Incendio

El seguro es un método por medio del cual permite transferir los riesgos que puedan surgir a un tercero en este caso conocida como aseguradora, la cual indemnizara de forma parcial o en su totalidad el siniestro que sucedió, considerando que dicho siniestro deberá estar incluido en el contrato.

Oro Caucho del Pacifico S.A. asegurara los activos contra los incendios lo que garantizara el resguardo de tales bienes.

3.6.2. Robo

Debido a que la empresa contara con servicio de guardianía, no se considera necesario la implementación de este tipo de seguro.

3.6.3. Fidelidad

Debido a la implementación de acuerdos de confidencialidad de la información de los procesos internos hacia los colaboradores la organización no contara con este tipo de seguro.

3.6.4. Maquinarias y Equipos

Debido al deterioro por cualquier siniestro que pueda surgir la organización contara con este tipo de seguro

3.6.5. Materia Prima y Mercadería

La empresa no implementará este tipo de seguro, de tal forma que no se incurrirá en gastos innecesarios

3.7. Presupuesto Constitución de la empresa

El presupuesto que Oro Caucho del Pacifico S.A. deberá incurrir para su constitución se detalla a continuación.

Tabla 8. Detalle del presupuesto para la constitución

Gasto	Cantidad	Valor Unitario	Total
Constitución de la compañía	1	\$ 1,100	\$ 1,100
Certificado del INEN	1	\$ 800	\$ 800
Permisos municipales	1	\$ 300	\$ 300
Registro de marca + Patente de fórmula	1	\$ 632	\$ 632
Total			\$ 2,832

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

En la tabla anterior también se exponen los diferentes gastos que se ocasiona por el registro de la marca y todos los permisos que son emitidos por el municipio, como son las tasa entre otros.

CAPÍTULO 4

AUDITORÍA DE MERCADO

CAPÍTULO 4

4. AUDITORÍA DE MERCADO

4.1. PEST

Los factores PEST permiten explorar el macro entorno externo de la industria que puede afectar a las empresas, con este análisis se podrá identificar la situación externa en la que se encuentra la industria y considerar si es atractivo o no este mercado.

Político

- Se analiza la aplicación de las restricciones de las importaciones en el País.
- El Impulso por parte del gobierno al cambio de la matriz productiva favorece a la producción nacional fomentando el desarrollo de nuevos fabricantes.
- La inversión en la industria, incentivo de créditos al sector del calzado y reciclaje
- Propuestas que apuntan a un desarrollo ambiental sostenible, en el marco de una producción productiva con equidad social.

La situación actual del país en el transcurso de estos últimos años se ha visto beneficiada por la aplicación de la política arancelaria mixta que consiste en un arancel de seis dólares por la importación de un par de zapatos, por otra parte se analiza el impulso al cambio de la matriz productiva, lo que beneficia a la producción nacional y comercialización, generando un desarrollo y crecimiento en la industria del calzado, desde que entró en vigencia esta medida gubernamental fomenta además el crecimiento de talleres fabricantes en el País, que de 600 en el año 2008 pasó a 4500

informe generado en el 2012, señaló la funcionaria en una entrevista al diario el telégrafo. (Telegrafo, 2012) Favoreciendo al sector del reciclaje en la creciente inserción de nuevos negocios en el marco de una transformación productiva con equidad social.

Económico

- Restricción de importaciones otorga ventajas competitivas a la industria local.
- Incentivo al emprendimiento de negocios inclusivos que aporten al desarrollo socio económico del País.

Proteger la producción nacional del calzado implementando restricciones de importaciones una estrategia que beneficia la manufactura local dando oportunidad a pequeñas, medianas y grandes empresas a generar una mayor inversión a nivel nacional con expectativas de exportación.

Datos de la cámara de calzado de Tungurahua, señala que de los 15 millones de pares de zapatos que se producían en el 2008, se pasó a 28,8 millones en el 2011. Es decir en tres años incremento en un 154%, como resultado se genera en el año 2008 una venta interna de zapatos nacional de USD 165,7 millones, escalando en el año 2011 a USD 318 millones. Cifras del Ministerio de Industria y Productividad. (Caltu, 2012)

Bajo este escenario se analiza el crecimiento de la industria en el País, como un factor económico favorable para la empresa que plantea el presente trabajo de titulación por el aporte a la economía al ahorrar un egreso importante de divisas, al disminuir los volúmenes de importación lo que representa una significativa fuente de ingreso al País.

Social

- Campañas orientadas al reciclaje y a la protección del medio ambiente.
- Beneficio a empresas comprometidas con el País y con el medio ambiente.
- Tendencia a consumo de productos reciclados.

Debido a la falta de conocimiento en el sector del reciclado y un panorama negativo creado por la contaminación del mismo, se han implementado modelos de gestión que contribuyen a la minimización del impacto ambiental generado por el mal manejo de los residuos sólidos urbanos.

Bajo este contexto, el Gobierno Nacional a través del Ministerio del Ambiente, en abril del año 2010, crea el programa Nacional para la Gestión Integral de Desechos Sólidos (PNGIDS) (Programa PNGIDS, 2010), en alianza con gestores ambientales como Gadere que buscan incrementar la actividad del reciclaje e incentivar a empresas que inviertan en esta industria.

La empresa se enmarca en el cumplimiento del Acuerdo Ministerial 098 del MAE, el cual establece el principio de responsabilidad extendida del productor o importador de neumáticos en todo el ciclo de vida del producto, incluso cuando se convierten en un residuo; de este modo los importadores y productores deben implementar mecanismos de recuperación de los neumáticos usados y entregarlos a gestores ambientales. (Ministerio del Ambiente, 2013)

Las campañas orientadas al reciclaje y a la protección del medio ambiente, incentivan la tendencia a consumo de productos reciclados, bajo este panorama donde participan varios actores involucrados en el sector del reciclaje se proyecta una aceptación impresionante por parte del consumidor.

Tecnológico

- Tecnología inmersa en proceso de tecnificación y continua evolución.

Ecuador no ha sido un País pionero con el uso de la tecnología, sin embargo ha implementado medidas de desarrollo con el fin de mejorar la competitividad de esta industria, con el cambio de la matriz productiva la producción nacional de otros sectores se ha visto reconocida en otros Países lo que ha promovido a la inversión en el área de investigación y desarrollo por parte de la Senescyt y la empresa privada, factor que incentiva el crecimiento en la industria.

4.2. Atractividad de la Industria: Estadísticas de Ventas, Importaciones y Crecimientos en la Industria

La producción de calzado es una industria que actualmente brinda un aporte económico significativo para la República del Ecuador, su crecimiento se debe a las restricciones sobre las importaciones de calzado que se llevaron a cabo en el año 2009, dando oportunidad a la producción nacional en cuanto al desarrollo en materia de diseño, variedad y especialización.

La industria se encuentra inmersa en proceso de industrialización y tecnificación continúa, principalmente en las provincias de mayor producción como Tungurahua, Ambato, Azuay, Guayas, Pichincha, con la finalidad de poder producir y competir eficientemente ante el mercado extranjero.

El Ministerio de Industrias y Productividad ha venido trabajando desde el año 2008 en todas las etapas de la cadena de valor del sector calzado, apoyando el área de comercialización y negocios a través de ferias y exposiciones, a empresarios artesanos, medianos, industriales y emprendedores, con la aspiración de buscar nuevas fronteras de mercado.

Los resultados se pueden ver reflejados en la manufactura anual del sector calzado ecuatoriano con una producción de 32 millones de pares de zapatos, que representan un monto de USD 560 millones en ventas, con un consumo per cápita de 2,13 pares por habitante, generando más de 100 mil fuentes de empleo directas e indirectas, en cuanto a las exportaciones crecieron de 10 millones a 12 millones aproximadamente. Además, se redujeron las importaciones de 41 millones de pares a 25 millones (MIPRO, Ministerio de Industria y Productividad, 2015) Se hace énfasis que el 51% de la producción de calzado proviene de Tungurahua.

Tabla 9. Estadísticas de Importaciones

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	DESCRIPCION
40.11.10.90	NEUMATICOS	Nuevos de caucho -De los tipos utilizados en automóviles de turismo (incluidos los de tipo familiar y los de carreras)
64.03.12.00	CALZADO	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte de cuero natural
40.04.00.00	POLVO DE CAUCHO	Desechos, desperdicios y recortes de caucho sin endurecer, incluso en polvo o gránulos

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacífico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

- **Importaciones de Calzado**

Tabla 10. Importaciones de calzado

AÑO	PARES APROX.	VALORES	TONELADAS APROX
2013 - 2014	48,000. PARES	USD 123'220.00	1080 TONELADAS
2015 - 2016	27,800. PARES	USD 61'000.00	431 TONELADAS

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacífico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

En los últimos años ha venido decreciendo las importaciones de calzado por las salvaguardias aplicadas.

- **Importación de Neumáticos**

Tabla 11. Importaciones de Neumáticos

AÑO	PARES APROX.	VALORES	TONELADAS APROX
2013 – 2014	38,000 LLANTAS	USD 118'860.00	980 TONELADAS
2015 – 2016	22,000 LLANTAS	USD 48,000.00	341 TONELADAS

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Así mismo en lo que respecta a la importación de Neumático también se presentó una caída de importaciones por las salvaguardias, rencauche y fabricantes en Ecuador.

- **Importación de Caucho Granulado**

Tabla 12. Importaciones de Caucho Granulado

AÑO	PARES APROX.	VALORES	TONELADAS APROX
2012– 2015		USD 53,000.00	600 TONELADAS

Fuente: Adaptación “Empresa Oro Caucho del Pacifico S.A”

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba

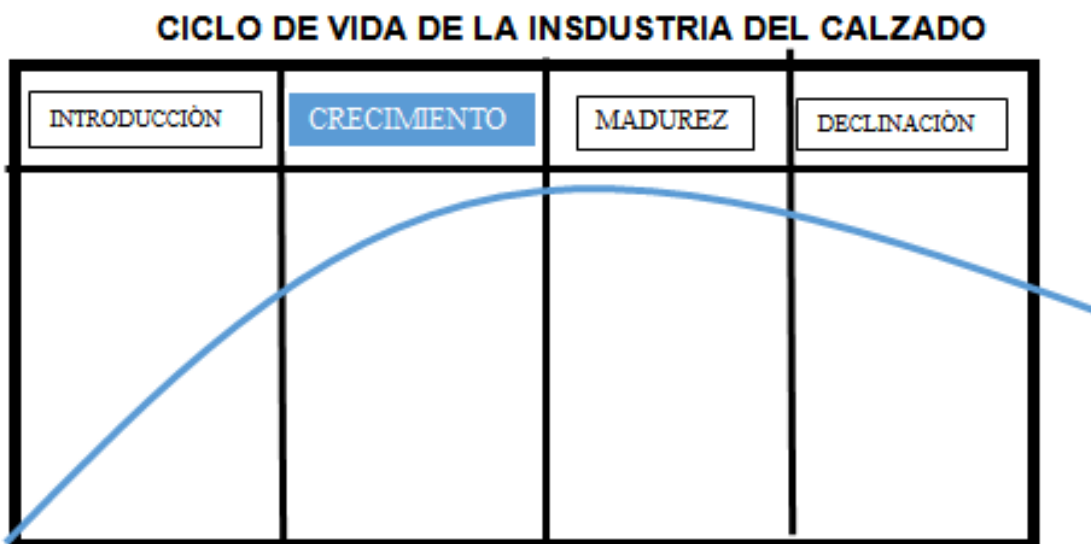
Con respecto al polvo no ha tenido una gran demanda por lo que las industrias de calzado utilizan otros materiales para su proceso.

Bajo este análisis se concluye que la industria del calzado y el sector del reciclaje brindan un escenario positivo, durante los últimos años ha experimentado índices de crecimiento sostenido, gracias a la política gubernamental de restricción de importaciones, con fomento a la producción nacional, sin embargo no se encuentra explotada en su totalidad, convirtiéndose en atractiva para la inclusión de nuevos emprendimientos.

4.3. Análisis del Ciclo de Vida de la Industria

De acuerdo al análisis del punto anterior, se ha concluido que la industria manufacturera de calzado se encuentra en una etapa de crecimiento y con diversas oportunidades de desarrollo, debido a la demanda que ha obtenido en los últimos años, se podría concluir además que no está completamente abastecido el mercado nacional, lo que da apertura a nuevos fabricantes por la aceptación que ha logrado obtener el producto nacional en el País, así mismo se analiza explorar mercados en el extranjero.

Figura 3. Ciclo de Vida de la Industria Del Calzado



Fuente: Investigación

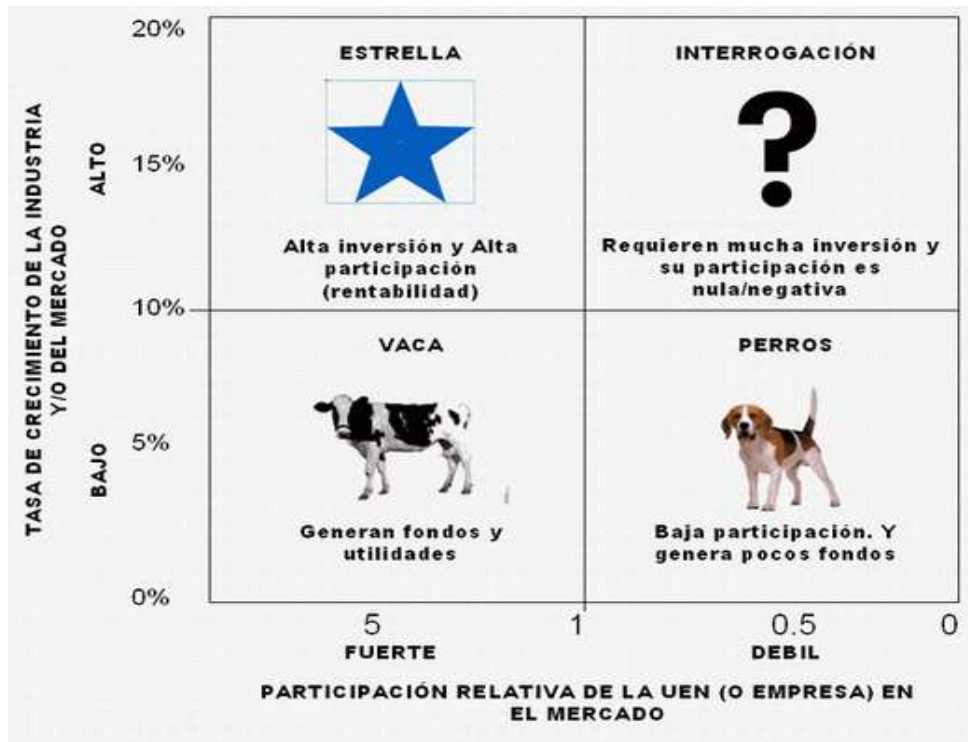
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

4.4. Matriz BCG

La herramienta grafica de BCG o también conocida como matriz de crecimiento o participación, diseñada por Boston Consulting Group, permite el análisis de un producto o negocio dentro del mercado al categorizar su posición, es decir con este método se pretende conseguir un análisis que permita tomar decisiones de inversión. La matriz de Boston Consulting Group cuenta con 4 cuadrantes:

- Producto Estrella
- Producto Interrogante
- Producto Vaca
- Producto Perro

Figura 4. Matriz BCG



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

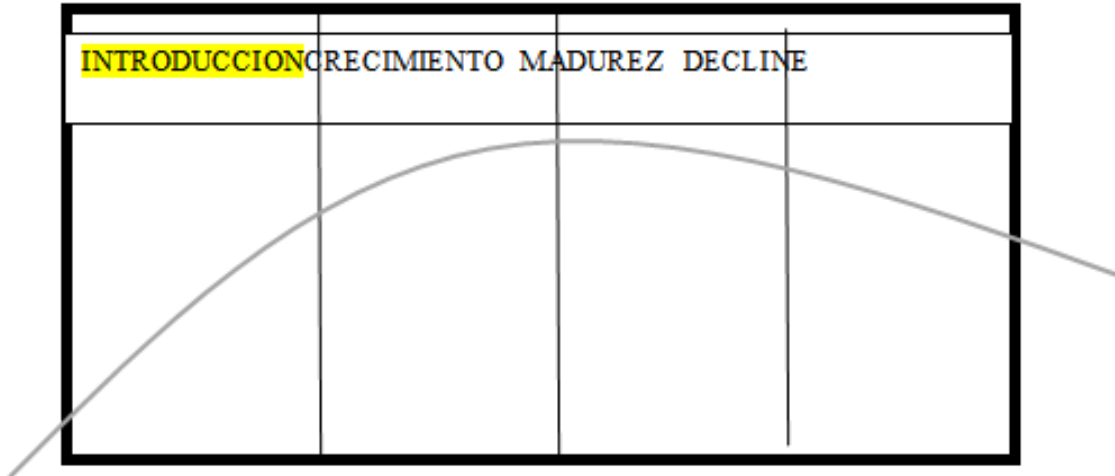
Bajo este método se considera que el producto que se presenta en este trabajo se encuentra en el cuadrante de producto interrogante, por la alta inversión requerida y debido a su etapa de introducción en el mercado y poca participación en comparación al caucho natural al ser este un producto sustituto, de acuerdo al plan de marketing que se plantea desarrollar se podrá lograr a futuro una posición más atractiva en el mercado.

4.5. Análisis del Ciclo de Vida del Producto en el Mercado

En cuanto al análisis del producto se encuentra en una etapa de introducción, como referencia a nivel mundial el caucho reciclado ha sido reconocido para diversos usos, logrando convertir esta materia prima en productos innovadores, lo que ha incentivado al Ecuador a explorar este mercado, esperando ser valorado en los próximos años como una materia prima necesario para la elaboración de nuevos productos donde el caucho reciclado sea su principal componente, y de esta forma contribuir con el desarrollo del país y el medio ambiente.

Figura 5. Ciclo de Vida del Producto

CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

4.6. Análisis de las Cinco Fuerzas Competitivas de Porter y Conclusiones

El modelo de las 5 fuerzas de Michael Porter es una herramienta muy utilizada en los negocios, permite conocer el grado de competencia que existe en una industria, y poder llevar a cabo la planeación estratégica de una empresa frente a las amenazas detectadas.

Su análisis se basa en:

- **Rivalidad entre Competidores.**

Se considera que la amenaza de los competidores en la industria del caucho es baja, actualmente en el País son pocas las empresas dedicadas a la producción de polvo de caucho mas no a la comercialización como materia prima, de hecho se encargan de elaborar productos terminados para otros mercados, además al no contar con maquinaria adecuada para la producción por su alta inversión requerida no cuentan con la capacidad suficiente para satisfacer la demanda del mercado.

Sin embargo no se descarta la posibilidad de que las empresas ya existentes se enfoquen en la industria del calzado, por ello se debe afianzar el posicionamiento del producto en la mente del consumidor.

Estrategias:

- Aumentar la publicidad para posicionar el producto en la mente del cliente como un producto amigable como resultado incrementar las ventas.
- Maximizar los recursos para disminuir costos y así superar a la competencia en cuanto a precio.

Amenaza de Nuevos Entrantes.

Se analiza que la amenaza de nuevos entrantes es baja haciendo énfasis al análisis anterior ingresar a este mercado no es fácil, la inversión que se requiere para la implementación de este negocio es alta, además se considera que hay desconocimiento sobre este tipo de negocio en el País.

Estrategias:

- Ofrecer un producto de calidad alineado a las normas de calidad INEN.
- Mantener una política de postventa que garantice la fidelidad del cliente.

Amenaza de Ingreso de Productos Sustitutos.

La presencia de productos sustitutos en el mercado es alta, se considera como amenaza al caucho natural que proviene del látex de un árbol y al caucho sintético que proviene de una variedad de mezclas químicas, adicional se compite con otros productos con características diferentes que pueden ser ofertadas a la industria.

Estrategias:

- Resaltar las diferencias del producto al ser ecológico
- Mantener un precio estable en el mercado
- Crear campañas que concienticen la utilización de productos reciclados.

Poder de Negociación de los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es bajo, actualmente en el mercado existe la oportunidad de adquirir materia para el rencauche o producción de polvo de caucho debido al alto índice de neumáticos fuera de uso que existe en País, gracias a los programas que brinda el gobierno a través del Plan Nacional de Movilización de Neumáticos Fuera de Uso” (NFU) cuyo propósito es retirar los NFU acopiados en los distintos sitios de disposición final de las ciudades, en coordinación con las Direcciones Provinciales de Ambiente (DPA), Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADM) y el Ministerio de Salud Pública (MSP), en alianza con gestores ambientales buscan distribuir los NFU que son recuperados por los importadores o fabricantes, política basada en la Responsabilidad Extendida del Productor (REP) que establece que tanto fabricantes como importadores de determinados productos son responsables del producto que ponen en el mercado a través de todo su ciclo de vida, incluyendo su disposición final.

Como resultado 1.500.500 NFU fueron recuperados entre el año 2014 y 2015 siendo gestionados adecuadamente; el 32% por reencauche y 68% por reciclaje. La mecánica de recuperación actualmente regula a 81 empresas que representa al 80% en peso del mercado regulado. (Ministerio del Ambiente, 2016)

Sin embargo las empresas reencauchadoras como: Gaucho Sierra, Durallanta, Europea, Galarza, Isollanta, Llantera Oso, Pino Good Year, Conauto-Recamic, Recandina Good Year Renovallanta, R. Superior General Tire Y Autoplaza Pusuquihan encontrado un obstáculo en el cumplimiento de sus metas, debido a que las cascaras que ingresan a la planta muchas de ellas no tienen las condiciones para ser rencauchada, esto se debe a la poca cultura del reciclaje que existe a nivel nacional lo que beneficia al presente trabajo para la obtención de materia prima.

Estrategia

- Realizar alianzas estratégicas con los diferentes gestores ambientales para la obtención del neumático fuera de uso.

Poder de Negociación de los Consumidores

Se considera que el poder de negociación de los clientes será medio, al ser un producto que se encuentra en una etapa de introducción tomará un tiempo adaptarlo al mercado, sin embargo la industria del calzado se encuentra en su mejor etapa lo que va a necesitar de materia prima para su manufactura y más aún si es ecológico porque beneficiaría su proceso productivo ante la sociedad será reconocida como empresa amigable con el medio ambiente.

4.7. Análisis de la Oferta

Actualmente en el País son pocas las empresas dedicadas al reciclaje y trituración de neumáticos fuera de uso, bajo esta referenciase analiza que este producto no ha sido comercializado a la industria del calzado, sin embargo por la gran demanda del caucho que existe para la elaboración de suelas, se determina a la industria como atractiva, debido a que el caucho el cual utilizan es importado en su gran mayoría, lo que permite ingresar este producto al mercado y competir por disponibilidad, calidad y precio.

4.7.1. Tipo de Competencia

Se considera al granulado del caucho reciclado como un producto sustituto del caucho natural o látex y sintético, de esta manera se estaría enfrentando a un gran mercado. Siendo una idea de negocio que está incursionando en el País se determina que el grado de competidores directos es relativamente bajo al no ofertar este producto a la industria del calzado, se estaría compitiendo indirectamente con empresas dedicadas a la manufactura del caucho.

- **Competencia Directa**

Empresas Productoras de Caucho reciclado

Importadores de Caucho reciclado

- **Competencia Indirecta**

Empresas dedicadas a la producción de caucho en general

4.7.2. Marketshare: Mercado Real y Mercado Potencial

La industria del calzado ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, se destaca que el 50% de la producción se encuentra en la Ciudad de Ambato y Tungurahua, con un estimado de 5mil productores, según datos obtenidos de la cámara de comercio de Tungurahua, en el año 2013 se confeccionaron en esta provincia 16millones de los 32millones de pares de calzado que se expendieron en las 24 provincias ecuatorianas, bajo esta investigación se puede considera como un mercado potencial a la Industria del calzado debido a su constante crecimiento lo que se espera llegar al 20% de los fabricantes. (Caltu, 2014)

Con respecto al mercado real se realiza un estudio a los fabricantes de suelas de calzado en PVC, TR (caucho termoplástico) y poliuretano entre otros que mantienen empresas en Ambato, Cuenca, Guayaquil y Quito, se destaca que la mayor producción proviene de Ambato con un 70% donde solo una industria Ambateña Milplast Compañía Ltda., se ha convertido en el mayor abastecedor de suelas comercializando 4 millones de pares con una facturación de USD 7,3 millones en el año 2015. (Milplast, 2015)

- **Mercado Real:** Fabricantes de suelas o calzado hecho a base de caucho
- **Mercado Potencial:** Industria de calzado que deseen elaborar sus productos con caucho reciclado

4.7.3. Características de los Competidores: Liderazgo, Antigüedad, Ubicación, Productos Principales y Línea de Precio.

A continuación se detalla a las empresas productoras de caucho reciclado que existen actualmente en el País, se las ha denominado como competidores a pesar de que directamente no ofertan el producto a la Industria del calzado, se los considera ya que poseen la maquinaria para el procesamiento del NFU y obtención del granulado del caucho, estas empresas están enfocadas en brindar un producto terminado como: elementos viales, pisos de caucho, loseta de caucho, canchas sintéticas, entre otros y no en vender el granulado como materia prima para el procesamiento de productos.

Tabla 13. Características de los Competidores.

COMPETIDORES	LIDERAZGO	ANTIGÜEDAD	UBICACIÓN	PRODUCTO	PRECIO
ALIBOC S.A	Bajo	2 Años	Guayaquil	Caucho Granulado/ Prod. Terminado	\$ 1,20kg
ECOCAUCHO	Medio	3 Años	Quito	Caucho Granulado/ Prod. Terminado	\$1,50kg
PROCAUCHO	Medio	10 Años	Cuenca	Caucho Granulado/ Prod. Terminado	\$0,95kg
GRANO TIRE	Medio	16 Años	Guayaquil	Caucho en planchas y Granulado	\$1,75kg
CAUCHO VIKINGO	Medio	33 Años	Guayaquil - Quito	Caucho en planchas y Granulado	\$1,65kg

Fuente: Investigación

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

A diferencia del resto de competidores fabricantes o importadores de caucho natural, sintético, PVC, entre otros, se los considera fuertes ya que se encuentran posesionados en diferentes industrias en el cual hay que competir para dar a conocer el producto.

4.7.4. Benchmarking: Estrategia de los Competidores y Contra estrategia de la Empresa

- **ALIBOC S.A**

Empresa comprometida con el País y el Medio Ambiente

Venta de Productos Ecológico.

Ofrece Productos Terminados.

Ventas Personales.

- **ECOCAUCHO**

Empresa socialmente responsable.

Utiliza procesos ecológicos de manufactura.

Venta de productos a base de caucho reciclado.

Información por medio de la Página Web.

- **PROCAUCHO**

Ofrecen productos netamente ecológicos.

Maquinaria para elaborar variedad de productos.

Distribución a través de vendedores – Logística.

Post Venta.

- **GRANO TIRE**

Ventas Online.

Promociones.

Información en la Pág. Web.

- **CAUCHO VIKINGO**

Modelo de Negocio

Información página web

Equipo de profesionales a disposición del cliente a través del call center.

CONTRAESTRAGIAS

- La propuesta se basa en entregar muestras a los posibles clientes para que validen la garantía de Rubber Caucho Granulado de Caucho S.A.
- Los medios de comunicación en línea serán informativos, y de fácil manejo.

4.8. Análisis de la Demanda

4.8.1. Segmentación de Mercado

Se ha establecido que existe una gran demanda de caucho en las principales manufactureras de calzado en el Ecuador, lo que determina que el producto a ofertar está dirigido a los fabricantes de suelas o calzado en general donde su principal componente es el caucho.

4.8.2. Criterio de Segmentación

Una vez identificado el mercado al que se dirige este negocio, se podrá elaborar y establecer las estrategias de marketing para su distribución, tomando como referencia que la segmentación está orientada a un mercado donde las empresas comercializan sus productos para otras empresas se considera que se manejará una comercialización bajo el criterio Business to Business.

4.8.3. Selección de Segmentos

Tabla 14. Mercado Orientado a la Industria del Calzado

TIPO DE SEGMENTACION	VARIABLES CONSIDERABLES
Geográfica	Empresas dedicadas a la fabricación de suelas o calzado en el Ecuador.
Tipo de Cliente	Empresas pequeñas, medianas y grandes que fabriquen suelas o calzado a base de caucho
Comportamiento	Lealtad hacia los proveedores y clientes, con un comportamiento de compras mínima de 1 tonelada al mes

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

4.8.4. Perfiles de los Segmentos

Basados en la segmentación se considera que el perfil de los posible clientes debe mantener ciertas características.

- Ser fabricantes de suelas o calzado de caucho en general
- Empresas con procesos ecológicos que deseen adquirir productos reciclados.
- Empresas que deseen adquirir producto nacional

4.9. Matriz FODA

Gráfico 1 Matriz Foda

		INTERNO		
EXTERNO	“PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA RECICLADORA DE NEUMÁTICOS USADOS PRODUCTORA Y CMERCIALIZADORA DE POLVO DE CAUCHO PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO”	<p><u>FORTALEZA</u></p> <p>Ubicación Geográfica.</p> <p>Negocio Innovador aunque no es un producto desconocido.</p> <p>Producción desde el primer mes y los productos que se obtienen son de gran demanda por diferentes industrias.</p>	<p><u>DEBILIDAD</u></p> <p>Políticas de control para sustentar la calidad del producto.</p> <p>Poco Conocimiento del negocio</p> <p>Alta Inversión se requiere de financiamiento</p>	
	<u>OPORTUNIDAD</u>	<p><u>F+O</u></p> <p>Promocionar las cualidades que ofrece el granulado del caucho y obtener ventaja competitiva.</p> <p>Diseñar una campaña de Marketing para introducir el producto al mercado aprovechando el respaldo a favor del reciclaje.</p>	<p><u>D+O</u></p> <p>Desarrollar alianzas estratégicas con los Ministerios y Gestores Ambientales con el fin de fomentar el uso de productos reciclados.</p> <p>Aprovechar que es un negocio de alta inversión para ser los pioneros en esta industria.</p>	
	Restricciones arancelarias que favorecen este producto sustituto.	Demanda de materia prima	<p>Aprovechar las restricciones arancelarias para satisfacer la demanda al disponer de maquinaria innovadora.</p>	
	<p><u>AMENAZA</u></p> <p>Posibles nuevos entrantes</p> <p>Falta de conocimiento de la existencia de este producto</p> <p>Resistencia a utilizar el mismo</p>	<p><u>F+A</u></p> <p>Aprovechar que se dispone de maquinaria con tecnología y alta valorización para evitar posibles nuevos entrantes.</p> <p>Resaltar que este producto a dado éxito en otros sectores para lograr conquistar la Industria del calzado</p>	<p><u>D+A</u></p> <p>En los meses de baja producción se puede subsistir de la venta del acero y textil, hasta lograr captar el 99% del mercado del calzado</p>	

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

4.10. Investigación de Mercado

4.10.1. Método

Las técnicas de investigación que se utilizará en este trabajo de titulación son las siguientes:

- **Cualitativo**

El objetivo de realizar este método de investigación es para obtener información más profunda y explorar el comportamiento de diferentes aspectos, en otras palabras, investiga el por qué y el cómo se toma una decisión, se lo efectuará a través de entrevistas a profundidad a expertos de la industria del calzado.

- **Cuantitativo**

Este tipo de investigación ayudará a fortalecer y revisar la teoría existente, se lo desarrollará a través de encuestas a fabricantes, empresarios, jefes de producción, que se vinculen con la industria del calzado.

A través de estos dos métodos de investigación se puede obtener información muy precisa para la investigación de mercado.

4.10.2. Diseño de la Investigación

4.10.2.1. Objetivos de la Investigación: General y Específicos (Temas que desean ser investigados)

Objetivo General

- Comprobar por medio de la investigación de mercado el nivel de aceptación del granulado del caucho y si existe una necesidad o una oportunidad para el producto que se propone para la industria del calzado en el Ecuador.

Objetivos Específicos

- Identificar la materia prima que actualmente utilizan en los procesos y poder Definir las preferencias de compra.
- Conocer la frecuencia de compra.
- Conocer la procedencia de la materia prima que actualmente utilizan.
- Identificar el grado de aceptación del granulado de caucho reciclado.

4.10.2.2. Tamaño de la Muestra

Para definir el tamaño de la muestra se procede a obtener información de los datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías, en específico de las empresas relacionadas con la actividad del calzado.

Tabla 15 Nomina de Empresas Registradas en la Superintendencia de Compañías

Etiquetas de fila	RUC	Compañía	# de Empleados
AZUAY	0190314669001	GUZZPER CIA. LTDA.	2
AZUAY	0190318923001	LITARG MODE CIA. LTDA.	86
AZUAY	0190375870001	BECKEN TRADE CIA. LTDA.	3
AZUAY	0190382958001	PERFLEX CIA. LTDA.	17
AZUAY	0190411540001	ESCODIGROUP CIA.LTDA.	
AZUAY	0190413101001	FADECALZE CIA.LTDA.	2
AZUAY	0190414817001	INDUSTRIA DE CALZADO BYKCALZA CIA.LTDA.	
COTOPAXI	0591719262001	CALZACUBA CIA. LTDA.	14
GUAYAS	0992320087001	PYXIS INDUSTRIAS, COMERCIO Y REPRESENTACIONES S.A.	11
GUAYAS	0992614838001	GUAYAQUIL CHANG JIANG SHOES S.A.	28
GUAYAS	0992631031001	CASCAYAR S.A.	3
GUAYAS	0992687258001	MAXIESFUERZO S.A.	9
GUAYAS	0992691050001	IMPORLOFER S.A.	1
GUAYAS	0992713844001	SPORTMEDIC S.A.	9
GUAYAS	0992735996001	SURESTESA S.A.	2
GUAYAS	0992750723001	TIPACOMGER S.A.	4
GUAYAS	0992814381001	INVERYAN ECUADOR S.A.	2
GUAYAS	0992849738001	ECUALINŹS S.A.	2
GUAYAS	0992856289001	FABRICACION Y DISTRIBUCION DE CALZADO FADICAL S.A.	1
GUAYAS	0992862629001	HAOMAISA S. A.	2
GUAYAS	0992900024001	CALZAPLUS S.A.	
GUAYAS	0992915218001	INDUSTRIAL HUA ER INDHUAER S.A.	14
GUAYAS	0992921102001	INFINITYBYLQ S.A.	1
GUAYAS	0992923385001	DISIMBARO S.A.	3

GUAYAS	0992924586001	TEXMAGO S.A.	3
GUAYAS	1891734715001	INCALSID CIA. LTDA.	31
LOJA	1191751147001	INDUSTRIA DEL CALZADO LOJA ICALZALO CIA. LTDA.	3
MANABI	1391778155001	PRENDAFINA S.A.	
PICHINCHA	0590031984001	CALZACUERO CA	58
PICHINCHA	1790163776001	INDUCALSA INDUSTRIA NACIONAL DE CALZADO SA	345
PICHINCHA	1790387623001	CALZADO PONY SA	82
PICHINCHA	1790551032001	EL PARAISO GIKA C.LTDA.	18
PICHINCHA	1790554295001	BUESTAN CIA. LTDA.	109
PICHINCHA	1790778029001	FABRICAL CIA. LTDA.	44
PICHINCHA	1790932966001	FABRILFAME S.A.	571
PICHINCHA	1791352718001	CALZATODO CIA. LTDA.	27
PICHINCHA	1791815289001	TRAKTORSHOES CIA. LTDA	4
PICHINCHA	1791819969001	VITEK REPRESENTACIONES Y COMERCIO CIA. LTDA.	7
PICHINCHA	1792036593001	KOLPINGSEK S.A.	5
PICHINCHA	1792043662001	TECNOCALZA S.A.	42
PICHINCHA	1792179106001	BOTAS INDUSTRIALES OSWALT S.A.	16
PICHINCHA	1792275261001	COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS ANDINOS COPRODUAN S.A.	2
PICHINCHA	1792368790001	PEDISA ORTO CIA. LTDA.	12
PICHINCHA	1792538084001	INTERNACIONAL FASHION AARTIS CIA. LTDA.	2
PICHINCHA	1792545595001	CARDASHOES S.A.	2
SANTA ELENA	2490012047001	COMERCIALIZADORA ECUATORIANA DE CALZADO COMECSA S.A.	68
TUNGURAHUA	1792500079001	ZAPTORINO CIA. LTDA.	2
TUNGURAHUA	1792629489001	PRODUCTORA DE ZAPATOS QUIGU CIA.LTDA.	15
TUNGURAHUA	1890140447001	MANUFACTURAS DE CUERO CALZAFER CIA. LTDA.	97
TUNGURAHUA	1890141869001	MAQUINARIA NARANJO VASCONEZ MAQUINAVA S.A. COMPANIA DE FABRICACION DE CALZADO LUIGI VALDINI SANTLUIGI CIA. LTDA.	4 35
TUNGURAHUA	1891721583001	MILBOOTS CIA. LTDA.	31
TUNGURAHUA	1891743404001	ANDINASHOES S. A.	7
TUNGURAHUA	1891743730001	EXIMDOCE S. A.	5
TUNGURAHUA	1891748678001	IPC DUBLAUTO ECUADOR CIA. LTDA.	8
TUNGURAHUA	1891754791001	LUISTAYO CIA.LTDA.	4
TUNGURAHUA	(en blanco)	CALZADOMILPIES CIA.LTDA.	
Total general			1875

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

4.10.2.3. Técnica de recogida y análisis de datos

Para el análisis se considera importante realizar entrevistas a profundidad, con el fin de conocer el potencial de cada involucrado en el presente trabajo de investigación, como expertos tenemos: a un Gestor Ambiental especialista en el tema del reciclaje, quien brindará información sobre el manejo y transformación del neumático fuera de uso

4.10.2.3.1. Exploratoria (Entrevista preliminar, Observación, Grupo Focal, etc.)

Figura 6. Fotografía Entrevista Gadere



Entrevista: Gestor Ambiental

Nombre: Ing. Denise Cajas

Edad: 35 años

Profesión: Ingeniera Industrial

Empresa: GADERE S.A

¿Qué ofrece Gadere al mercado?

Gadere es una empresa ecuatoriana privada que ofrece soluciones para la gestión integral de residuos especiales y materiales peligrosos desde el 2013, actualmente en el mercado se ha incorporado el servicio de gestión de neumáticos fuera de uso desde el año 2014, en el marco de esta gestión, brinda servicio de recolección, transporte, almacenamiento, tratamiento y disposición final de residuos.

¿Cuál es la cobertura de Gadere?

Tienen una cobertura nacional, para la cual dispone de una moderna flota vehicular especialmente diseñada para este efecto, en cumplimiento de la normativa y normas técnicas vigentes en el País.

¿Cómo gestores Ambientales para lograr la ejecución con que empresas mantiene Alianzas estratégicas?

Para realizar esta gestión se mantiene alianzas estratégicas con algunas empresas fabricantes, importadores de neumáticos quien contrata el servicio de Gadere para la recolección del NFU y otros gestores autorizados por el Ministerio del Ambiente como es el caso de Aliboc S.A., Proneumacosa que son los que reciben el material triturado por Gadere en un tamaño de chips 50 x 50milímetros para la elaboración de productos a base de caucho reciclado, la idea es con esto cerrar el ciclo del neumático fuera de uso, que salga del mercado como residuo y que termine en un producto o en una alternativa de valorización.

¿Quiénes son sus clientes?

Empresas que deben cumplir con el Acuerdo Ministerial #098 modificado el 30 de septiembre del 2015
Importadores, Productores, Tecnicentros, Distribuidores Autorizados.

¿Qué tipo de maquinaria utilizan y porque?

Actualmente contamos con una maquinaria que brinda solo una etapa de trituración y que su rendimiento es de 2.4 toneladas por hora, solo se utiliza ese equipo debido a su costo y porque es un negocio en introducción.

¿A cuántas empresas actualmente le brindan el servicio?

Contamos con 30 clientes en la ciudad de Quito y Cuenca que son importadores de neumáticos el cual son los responsables de recuperar el 20% de los NUF

¿Qué rin de llanta son las que más utilizan y porque?

Para la trituración preferimos utilizar los de rin 13" – 18" y los de rin 20"- 24" en adelante que se encuentre en un mejor estado se los entrega a las empresas reencauchadoras.

¿Cuántas llantas recupera Gadere?

300.000 llantas mensuales

4.10.2.3.2. Concluyente (Encuesta)

La investigación de mercado se realizó a una muestra de 30 empresas a nivel nacional fabricantes de calzado que utilizan caucho en sus procesos de producción. Las mismas que fueron tomadas de las empresas activas inscritas en la Superintendencia de Compañías.

Análisis de Datos

4.10.2.3.3. Resumen e Interpretación de Resultados

Se procede a realizar las encuestas a las empresas seleccionadas, cuyos resultados por pregunta se presentan a continuación.

1. Qué materia prima utiliza actualmente para su proceso?

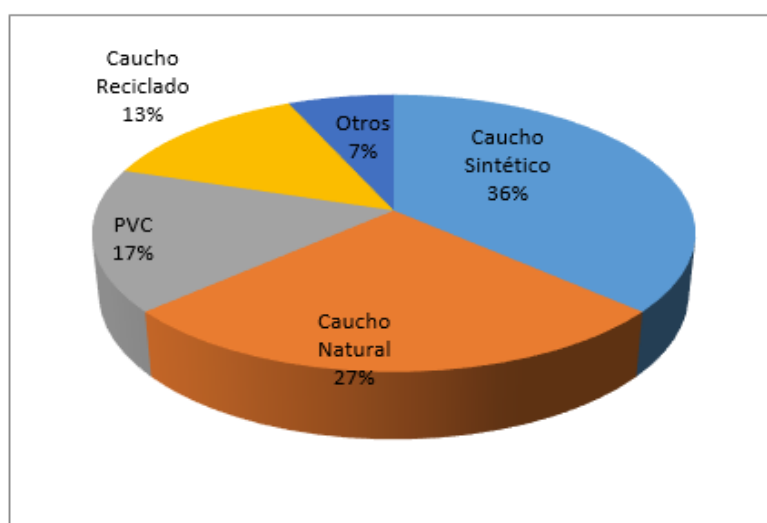
Tabla 16. Tipo de materia prima en los procesos actuales de las empresas

TIPOS	%
Caucho Sintético	37%
Caucho Natural	27%
PVC	17%
Caucho Reciclado	13%
Otros	7%
Total	100%

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 7. Tipo de materia prima en los procesos actuales de las empresas



Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Se obtiene como resultado que existe un 13% de empresas que consumen caucho reciclado, mientras que el 64% consume caucho en estado tanto natural como sintético.

2. De dónde es la procedencia de la materia que utiliza interno o externo?

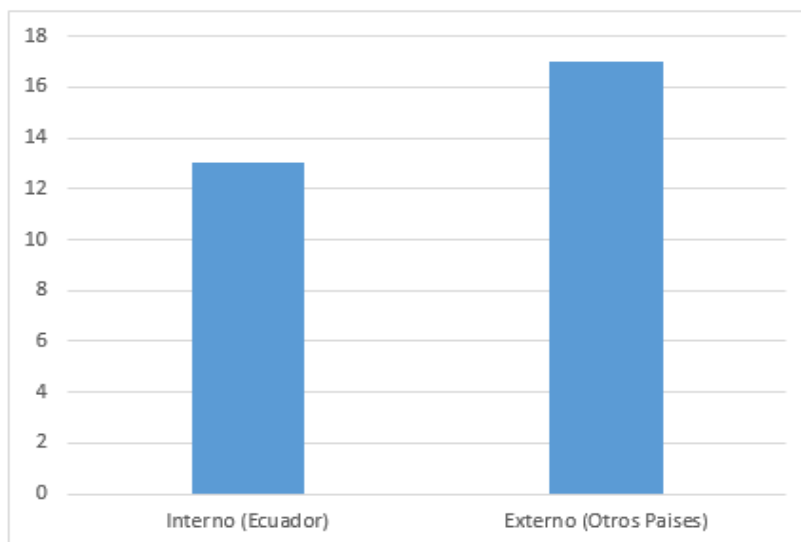
Tabla 17. Procedencia de la materia prima

Variable	Fi	Hi
Interno (Ecuador)	13	43%
Externo (Otros Países)	17	57%
Total	30	100%

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 8. Procedencia de la materia prima



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Se puede determinar que un 57% de la muestra adquiere caucho importado, es decir de otros países.

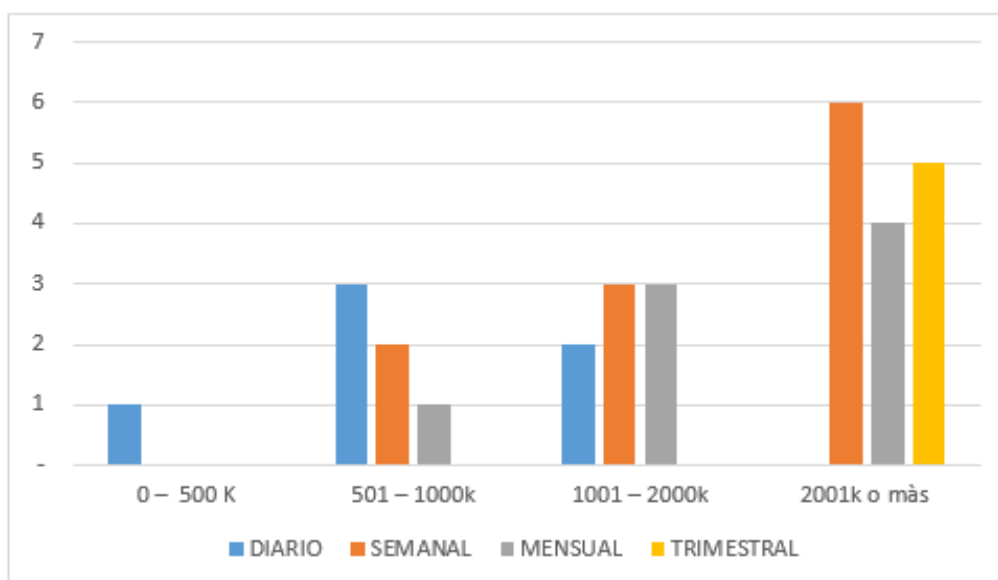
3.- ¿Cuáles son los volúmenes de consumo de caucho?

Tabla 18. Volumen de consumo del caucho

	0 – 500 K	501 – 1000k	1001 – 2000k	2001k o màs
DIARIO	1	3	2	
SEMANTAL		2	3	6
MENSUAL		1	3	4
TRIMESTRAL				5

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 9. Volúmenes de consumo del caucho



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Se determina que el mayor consumo de caucho es de forma semanal la mayor parte de los encuestados utilizan para la fabricación de suelas más de 2000kilos semanales

4.- ¿Este tipo de materia prima lo aplica a que partes del calzado?

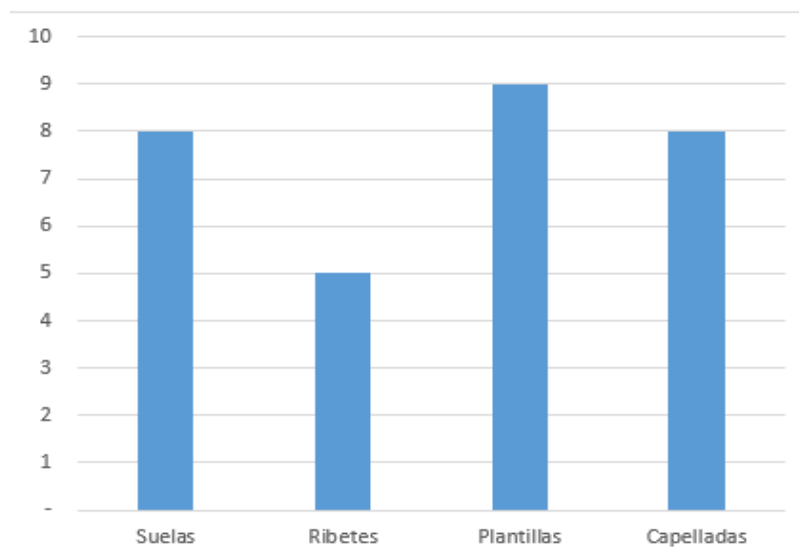
Tabla 19. Destino de la materia prima en el calzado

Suelas	8
Ribetes	5
Plantillas	9
Capelladas	8

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 10. Destino de la materia prima en el calzado



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Las empresas que fueron encuestadas en su mayoría utilizan caucho para el proceso de plantillas, suelas y capelladas, es decir depende del zapato que estén fabricando es la utilización del material.

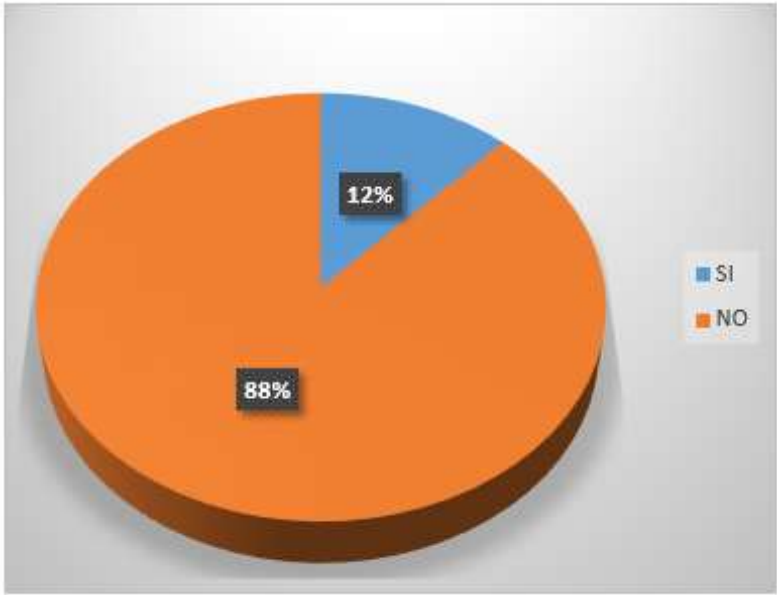
5.- ¿Usted alguna vez ha utilizado polvo de caucho reciclado para el proceso?

Tabla 20. Utilización del polvo de caucho reciclado

SI	12%
NO	88%

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 11. Utilización del polvo de caucho reciclado



Fuente: Adaptación del p trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

El 88% de los encuestados indicaron que actualmente no utilizan el polvo de caucho reciclado en sus procesos productivos debido a que no contaban con una empresa que les proporcione este tipo de materia prima.

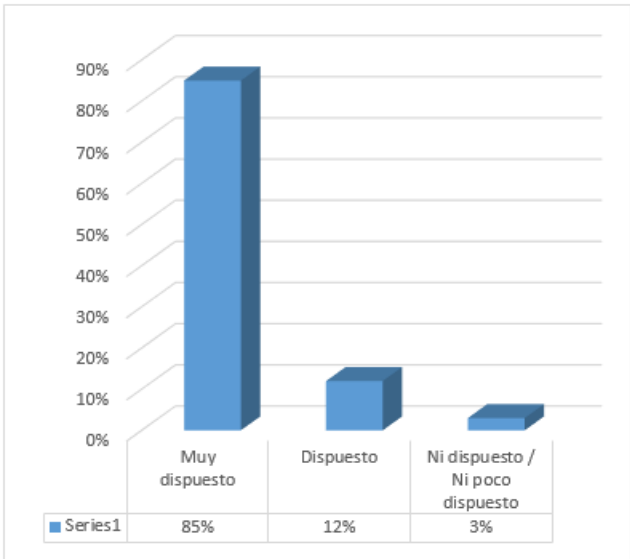
6.- ¿Si su respuesta es No, que tan dispuesto estaría en utilizar este material para la elaboración de suelas que le permite mejorar sus estándares de calidad y aportar con el medio ambiente?

Tabla 21. Disponibilidad para adquirir polvo de caucho reciclado

Muy dispuesto	Dispuesto	Ni dispuesto / Ni poco dispuesto	Poco dispuesto	Nada dispuesto
85%	12%	3%		

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
 Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 12. Disponibilidad para adquirir polvo de caucho reciclado



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
 Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

El 85% de los encuestados indicaron que estarían dispuestos a utilizar este tipo de material para ser incluido dentro de sus procesos productivos.

7.- ¿Qué factores analiza al momento de realizar la compra?

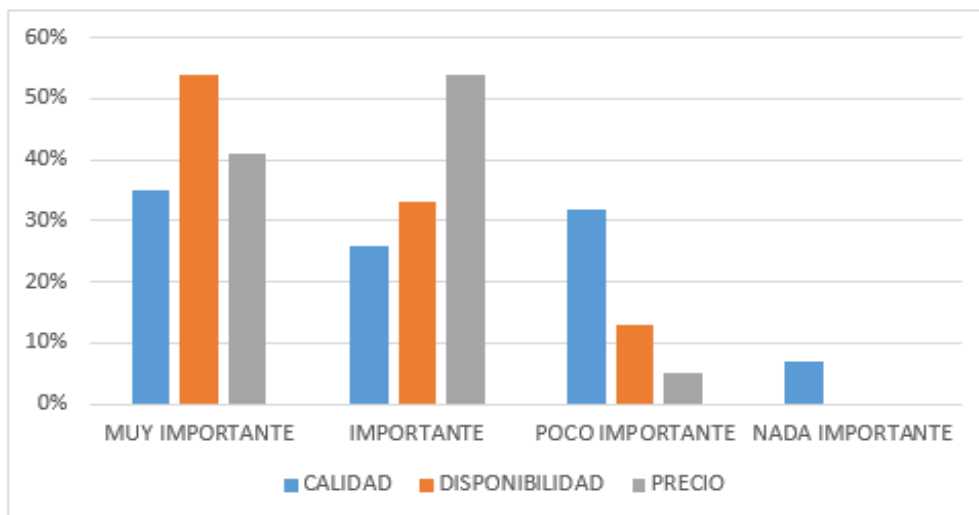
Tabla 22. Factores decisivos para la compra

	MUY IMPORTANT E	IMPORTANT E	POCO IMPORTANT E	NADA IMPORTANT E
CALIDAD	35%	26%	32%	7%
DISPONIBILIDA D	54%	33%	13%	
PRECIO	41%	54%	5%	

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 13. Factores decisivos para la compra



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Para los fabricantes las tres opciones presentadas son de gran importancia, sin embargo consideraron que por la gran demanda del calzado necesitan que la materia prima esté disponible en el mercado, luego consideran el precio y la calidad.

8.- ¿Cuáles son las características del producto que necesita para su proceso?

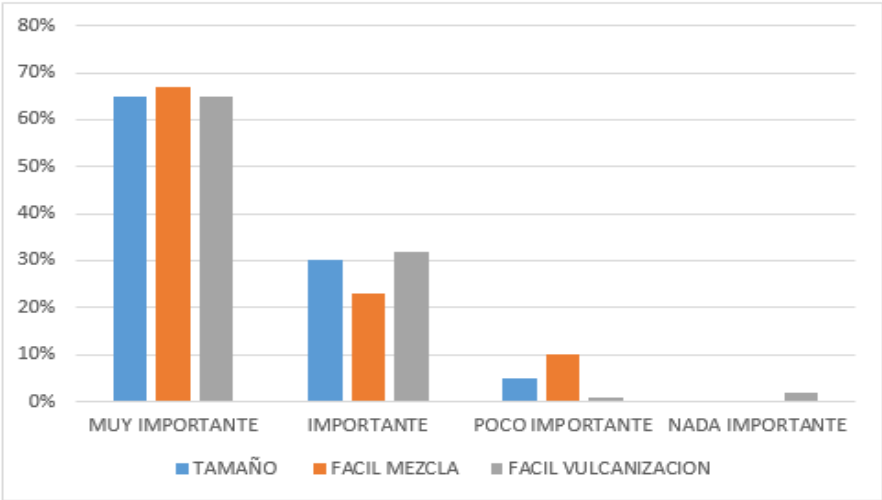
Tabla 23. Características esenciales en los materiales

CARACTERISTICA	MUY IMPORTANTE	IMPORTANTE	POCO IMPORTANTE	NADA IMPORTANTE
TAMAÑO	65%	30%	5%	
FACIL MEZCLA	67%	23%	10%	
FACIL VULCANIZACION	65%	32%	1%	2%

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Entre los aspectos de mayor relevancia el fabricante al momento de realizar la compra considera de mayor importancia que el producto sea de fácil vulcanización y tamaño, es decir mientras menos gramaje mejor

Figura 14. Características esenciales en los materiales.



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

9.- ¿Cuál es la presentación que usted preferiría comprar de acuerdo a su consumo?

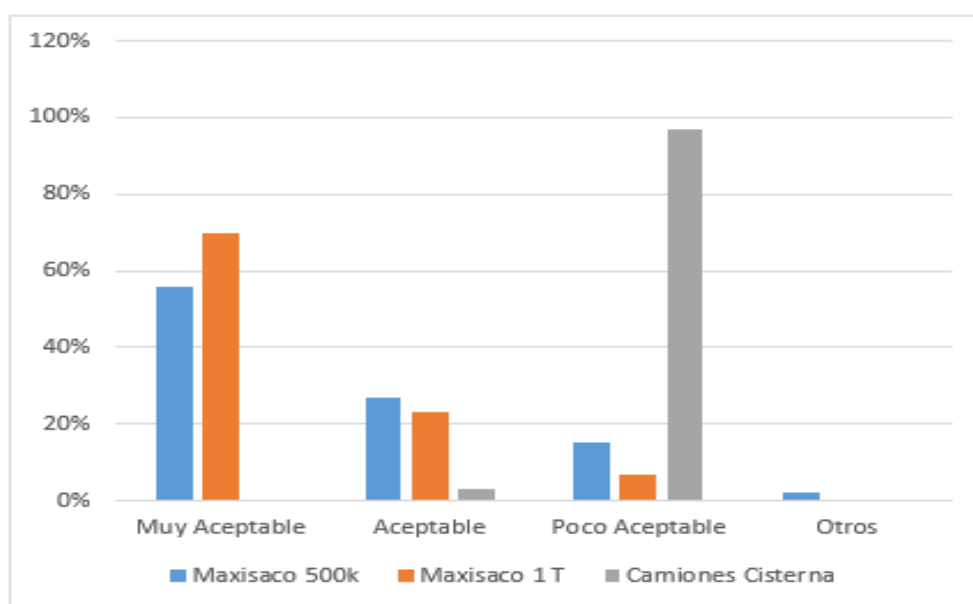
Tabla 24. Preferencia de la presentación.

	Muy Aceptable	Aceptable	Poco Aceptable	Otros
<u>Maxisaco 500k</u>	56%	27%	15%	2%
<u>Maxisaco 1 T</u>	70%	23%	7%	
Camiones Cisterna		3%	97%	

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacífico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 15. Preferencia de la presentación



Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacífico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

A los encuestados les pareció muy aceptable que ofrezcan el granulado en maxisacos de 1 tonelada. El 70% considera que les favorece adquirir en toneladas que en sacos pequeños como actualmente los compran.

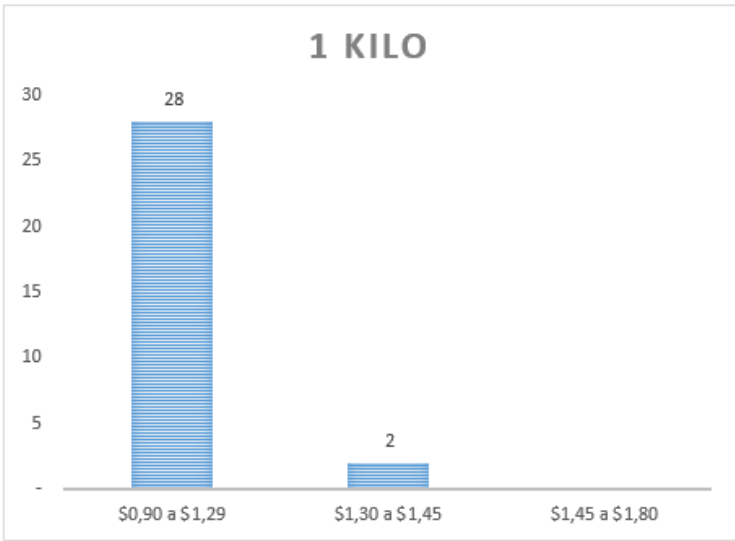
10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 1 kilo?

Tabla 25. Precio de caucho

KILO	\$0,90 a \$1,29	\$1,30 a \$1,45	\$1,45 a \$1,80
1 KILO	28	2	

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 16. Precio de caucho



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Basados en un rango de precios que actualmente maneja el mercado del caucho se realizó la pregunta a los fabricantes para conocer qué tan importante es el precio para ellos y poder considerar si Rubber granulado de caucho se encuentra en el nivel de la competencia, y como resultado los encuestados manifestaron que están dispuesto a pagar entre de \$0.90 a \$1.29.

4.10.3. Conclusiones de la Investigación de Mercado

Se puede concluir de acuerdo a las preguntas realizadas los clientes están dispuestos a utilizar granulado de caucho reciclado en sus procesos, aproximadamente con una compra de mas 2000kilos, con un precio que oscila entre \$0,90 y \$1,29 con una frecuencia semanal de compra, valorando mucho las características de fácil vulcanización con un mínimo gramaje en presentación de maxisacos de 1 tonelada, lo que se puede considerar que Rubber granulado de caucho cumple las expectativas del mercado.

4.10.4. Recomendaciones de la Investigación de Mercado

Se recomienda realizar un seguimiento constante en el mercado, para determinar las características necesarias del mercado meta al cual el presente trabajo de titulación está dirigido.

CAPÍTULO 5

PLAN DE MARKETING

CAPÍTULO 5

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Objetivos: General y Específicos

Objetivo General

Posesionar en la mente del consumidor el uso de materiales eco amigable con el ambiente de alta calidad y entrega oportuna.

Objetivo Especifico

- Resaltar las cualidades como un producto de calidad, eco amigable y bajo costo
- Incrementar en un 10% anualmente la participación en el mercado a través de la publicidad.
- Posicionar la marca en el mercado como un producto de calidad socialmente responsable.
- Obtener en el 5 año el reconocimiento de ser una marca líder en caucho reciclado por el crecimiento en el mercado.

5.1.1. Mercado Meta

5.1.1.1. Tipo y Estrategias de Penetración

La estrategia que se plantea para introducir el producto al mercado estará orientada en resaltar los atributos del producto y diferenciarlos con los ya existentes, a través de campañas de publicidad por medio de la página web, red social y anuncios publicitarios en revistas de negocios se logrará llegar al mercado meta y captar la atención del consumidor al dar a conocer una producción ecológica podrán persuadir un producto de calidad, con duración, variedad de tamaño, y precio competitivo.

5.1.1.2. Cobertura

El producto está dirigido a la industria del calzado lo que permite la comercialización en las principales ciudades del Ecuador donde existe mayor fabricación de suelas y calzado a base de caucho.

5.2. Posicionamiento

5.2.1. Estrategia de Posicionamiento: Posición, Objetivo, Segmento, Atributos, Calidad Percibida, Ventaja Competitiva, Símbolos Identitarios.

Posición: Se espera lograr que el producto esté presente en la mente del fabricante de calzado a base de caucho, mediante campañas de fabricación ecológica se dé a conocer los beneficios del uso del caucho reciclado, y la rentabilidad que puede generar al utilizar este producto sin afectar la calidad del mismo.

Objetivos: Introducir el producto al mercado y llegar al mayor número de fabricante posicionando la marca como una empresa líder en la fabricación y comercialización de granulado de caucho reciclado.

Segmentos: Industria del calzado, empresas dedicadas a la fabricación de suelas o calzado donde su principal componente sea el caucho.

Atributos: Producto 100% reciclado, ecológico, de calidad al utilizar neumáticos que garantizan una excelente fabricación, con características similares del caucho natural y con un precio más accesible al mercado.

Calidad Percibida: Se espera ser reconocido por el cliente al garantizar calidad y durabilidad en la elaboración de suelas o calzado a base de caucho.

Ventaja Competitiva: Disponibilidad de materia prima para la producción de granulado de caucho reciclado, producto de calidad al utilizar al utilizar maquinaria con tecnología avanzada.

Símbolo Identitario:

Figura 17. Marca de la Empresa



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “empresa Oro Caucho del Pacífico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3. Marketing Mix

5.3.1. Estrategia de Producto o Servicios

La estrategia que se aplicará será una diferenciación por precios bajos, la misma que consiste en lanzar un producto de buena calidad a un precio por abajo del promedio de la competencia, se establece esta táctica debido a que el producto se encuentra en etapa de introducción y se desea lograr una penetración rápida, logrando frenar el crecimiento de la competencia.

5.3.1.1. Descripción del Producto: Definición, Composición, Color, Tamaño, Imagen, Slogan, Producto Esencial, Producto Real, Producto Aumentado.

Definición: Consiste en un granulado hecho a base de caucho reciclado de neumáticos, el mismo que será utilizado en la elaboración para artículos usados en el calzado.

Composición: Para la fabricación del granulado se necesitará de llantas recicladas y de maquinaria con tecnología avanzada que cumpla con los estándares de calidad, con el objetivo de aportar con el medio ambiente y obtener una producción 100 % ecológico.

Color: Negro

Tamaño: La producción del granulado va a depender de los requerimientos del cliente, el tamaño va desde 150mm, 50mm, 22mm, 15mm, 4mm, 1mm entre los más finos.

Imagen: El resultado final del producto será un de granulado de caucho

Figura 18. Producto Granulado de Caucho



Fuente: Investigación

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Slogan: La calidad es nuestro compromiso

Producto Esencial: Granulado de Caucho reciclado 100% ecológico para la elaboración de artículos para el calzado,

Producto Real: Se destacan características como: calidad, precio y diferentes gramajes (150mm, 50mm, 22mm, 15mm, 4mm, 1mm entre los más finos) según requerimientos de los clientes.

Producto Aumentado: Se brinda un servicio de post venta, crédito directo y entrega inmediata

**5.3.1.2. Adaptación o Modificación del Producto:
Componente Central, Empaque y Servicio de Apoyo,
Requerimientos del Cliente, Condiciones de Entrega,
Transporte, Embalaje, etc.**

El producto para ser comercializado debe cumplir con ciertas características con el objetivo de que se convierta en un producto atractivo para el mercado del calzado.

Empaque: Su presentación será en maxisacos, identificados por sacos al granel o big bag, ecológicos de material polipropileno, con lámina de plástico para la protección contra la humedad, polvo, o filtraciones, reutilizable de forma cilíndrica, con 4 agarraderas, ideal para la transportación del granulado de caucho, adecuado para el embalaje con un contenido neto de 500-1000kg.

Figura 19. Empaque



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “empresa Oro Caucho del Pacífico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Servicio de Apoyo: Como política de la compañía proporcionará ayuda técnica con la finalidad de garantizar el buen uso del producto, bajo cualquier condición que el fabricante lo requiera, esto nos permitirá proporcionar un servicio de primera línea ante cualquier eventualidad o consulta que el productor tenga.

Requerimientos del Cliente:

- Transporte de producto
- Asistencia Técnica
- Modificaciones o fórmulas de especificaciones físicas para ciertos clientes.

Condiciones de Entrega: El producto será despachado bajo una autorización emitida por la administración, que corresponde a una guía de despacho, debe pasar

por una revisión de peso y gramaje con la finalidad de satisfacer el requerimiento del cliente y cumplir con las fechas de entrega.

Transporte: Para la entrega del producto se solicitará los servicios de una empresa de transportación que se encargará de la distribución del producto.

5.3.1.3. Empaque: Reglamento del Mercado y Etiquetado

En el maxisaco, se describirá en la parte superior izquierda la imagen y el nombre del producto, y en la parte central la imagen y el nombre de la empresa que corresponde al logo y slogan, además de indicar el contenido neto.

5.3.1.4. Amplitud y Profundidad de Línea

Tabla 26 Presentación del Producto

NOMBRE DEL PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	ORIGEN DEL PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	PRESENTACIÓN
Rubber	Granulado de Caucho	Neumáticos fuera de uso	100% ecológico Fácil Vulcanización	500 – 1000kg

Fuente: Adaptación “empresa Oro Caucho del Pacifico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

El producto a ofrecer al mercado se encuentra en una etapa de introducción lo que no aplica por el momento amplitud y profundidad de la línea.

5.3.1.5. Marcas y Submarcas

La composición aplicable se resume de la siguiente manera y se detalla que para este trabajo de titulación no tenemos concebido la Submarca.

Figura 20. Marca del Producto



Fuente: Adaptación “empresa Oro Caucho del Pacifico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.2. Estrategia de Precios

La estrategia de precios consiste en la fijación de precios basados en los precios del mercado tanto de productos vírgenes como sintéticos. Oro Caucho del Pacifico en función a la investigación de mercado ha considerado evaluar: demanda, ciclo de vida, y sensibilidad de precio para de esa forma introducir un producto cuyo precio sea bajo al ser un producto proveniente del reciclado.

5.3.2.1. Precios de la Competencia

Actualmente Oro Caucho del Pacifico S.A., no cuenta con competidores directos debido a que no existe en el País empresas que se dediquen a la comercialización del granulado de caucho reciclado, sin embargo hay que destacar que existen competidores indirectos con los que hay que sobresalir con una teoría de

penetración de precios con el objetivo de tener una importante participación en el mercado del calzado.

A continuación se detalla los precios de los competidores que se consideran importantes por su crecimiento en los últimos años.

Tabla 27 Precios Referenciales de la Competencia

COMPETENCIA	PRECIOS
ECOCAUCHO S.A	\$1.50
ALIBOC S.A	\$1.20
PROCAUCHO S.A	\$ 0.95

Fuente: Investigación

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.2.2. Poder Adquisitivo del Mercado Meta

Rubber Caucho Granulado, va dirigido a todos los fabricantes de calzado en el Ecuador que utilicen como materia prima caucho para la elaboración de sus productos.

5.3.2.3. Políticas de Precio: Sobreprecio y Descuento, Márgenes Brutos de la Compañía, Precio al Menudeo (kilo, tonelada), Términos de Venta, Métodos de Pago.

Según la elasticidad de la demanda Oro Caucho del Pacifico S.A., considera necesario aplicar ciertas políticas, términos y condiciones para la comercialización de su producto:

Política de precio: Se determina un precio único para la comercialización de Rubber Caucho Granulado, no se aplicará sobreprecio debido a que es un producto reciclado donde se proyecta lograr su utilización.

Precio al Menudeo: El precio establecido para la comercialización es de \$0,91 el kilo

Términos de Venta: El producto se ofrecerá en dos presentaciones: Empaque de 500 – 1000 kilos, los gastos de transportación serán asumidos por el cliente, el que a su vez recibirá una notificación vía email donde se indicará que el producto fue despachado y llegará en la hora indicada.

Método de Pago: Se considera cliente a la empresa que mantenga 3 compras consecutivas con Oro Caucho del Pacífico S.A., quien aplica para un crédito de 30 días.

El método de pago será por medio de transferencia bancaria o cheque.

No se otorga crédito a empresas que mantengan facturas pendientes de pago. Antes de otorgar un crédito se analizará la frecuencia de compra del cliente.

5.3.3. Estrategia de Plaza: Punto de Ventas

Para este trabajo de titulación no se consideran puntos de venta, el producto será comercializado a través de los agentes vendedores, la distribución será directa: planta – cliente.

5.3.3.1. Localización Macro y Micro

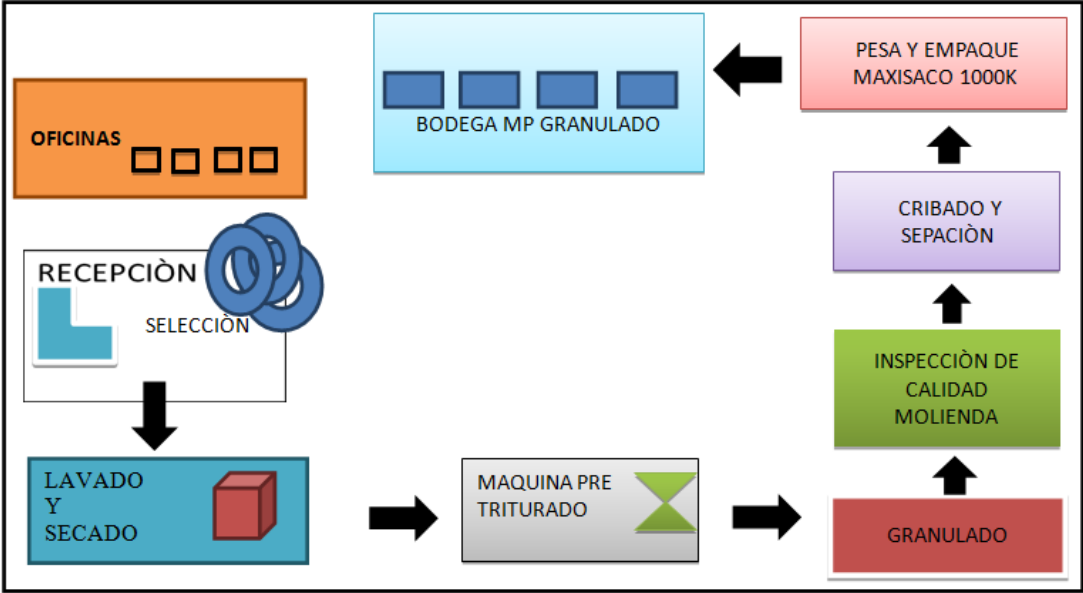
Macro Localización: la macro localización de la empresa será en Ecuador provincia del Guayas.

Micro Localización: Oro Caucho del Pacifico S.A desempeñará sus actividades en la ciudad de Duran ya que en este sector hay un número significativos de neumáticos utilizados.

5.3.3.1.1. Distribución del Espacio

A continuación mediante un plano de flujo de proceso se detallará la distribución de espacio que tendrán las diferentes áreas de la empresa Oro Caucho del Pacifico S.A., cuenta con una superficie de 1000 metros cuadrados, de los cuales 600 metros serán destinados para la operación de la planta, 200mt para bodega, 150mt para oficinas, 50 mt para patio de comida, baños y ducha, el producto será distribuido directamente al cliente lo que no necesita ser exhibido.

Figura 21. Distribución de Espacio



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “empresa Oro Caucho del Pacifico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.3.1.2. Merchandising

Se ha considerado una vez penetrado en el mercado Rubber Caucho Granulado utilizar como técnica comercial Merchandising actividades que impulsen la adquisición del producto y resulte atractivo para el cliente a través de gestiones como:

- Participar en 4 ferias comerciales anuales donde se dará a conocer a través de un stand informativo las bondades, beneficios de Rubber Granulado de Caucho.
- Incentivar la compra mediante muestras gratis con la finalidad de que el fabricante compruebe la calidad de Rubber Caucho Granulado.
- Promocionar el producto a través de publicidad en revista empresariales en etapas de baja producción para captar mercado al momento de ingresar a la producción alta.

5.3.3.2. Sistema de Distribución Comercial

El Sistema de distribución comercial con el que se ha considerado trabajar para lograr la producción y comercialización de Rubber Granulado de Caucho consiste en la participación de:

Figura 22. Sistema de Distribución Comercial de Oro Caucho S.A.



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “empresa Oro Caucho del Pacífico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.3.2.1. Canales de Distribución: Minoristas, Mayoristas, Agentes, Depósitos y Almacenes.

Oro Caucho del Pacifico S.A considera necesario que la negociación sea directamente con el fabricante lo que se manejará el canal directo a través de los agentes comerciales para lograr una mejor satisfacción con el fabricante.

Figura 23. Canal de Distribución



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “empresa Oro Caucho del Pacifico”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.3.2.2. Penetración en los Mercados Urbanos y Rurales.

Rubber Caucho Granulado está dirigido a los fabricantes de calzado del sector urbano del País, lo que se ha considerado que el 70% de la producción será destinada para comercializar en las provincias de mayor demanda como: Tungurahua, Ambato, Azuay, Guayas, Pichincha, con la finalidad de poder abastecer y competir eficientemente ante el mercado extranjero.

5.3.3.2.3. Logística

La logística que plantea Oro Caucho del Pacifico S.A. consiste en:

Logística de aprovisionamiento: Mantener una alianza estratégica con los Gestores Ambientales autorizados de la Ciudad de Guayaquil para el abastecimiento de materia prima que corresponde a los neumáticos fuera de uso, los gestores serán los encargados de recolectar y de trasladar el neumático a la planta para dar inicio a su proceso correspondiente.

Logística de comercialización: Se solicitará el servicio a empresas transportistas para la distribución de Rubber Caucho Granulado, para optimizar gastos logísticos se clasificara a los fabricantes por sector para una satisfactoria distribución del producto según la ruta y la urgencia de entrega el producto será despachado.

5.3.3.2.4. Red de Ventas

Oro Caucho del Pacifico S.A., ejecutará ventas directas, lo que consiste en una negociación directamente con el fabricante, los únicos autorizados en visitar a los clientes serán los asesores comerciales o ejecutivo de alto rango autorizado por el gerente general, en el caso de que la negociación necesite la presencia del CEO de la Empresa será el encargado de cerrar la venta.

5.3.3.2.5. Políticas de Servicio al Cliente: Pre-venta y Post-venta, Quejas, Reclamaciones, Devoluciones

Pre Venta: La Empresa cuenta con tres asesores comerciales, que se encargarán de dar a conocer el producto al fabricante según la ruta designada, la visita al cliente dependerá de la frecuencia de compra, sin embargo se considera necesario realizar visitas cada 10 días.

Post Venta: Oro Caucho del Pacifico S.A ha implementado el servicio de post venta como estrategia para fidelizar al cliente y estar en constante comunicación de esta forma se puede identificar las necesidades para lograr satisfacer la demanda, se logrará este servicio a través del departamento de ventas que será el encargado de llamar a los clientes para asegurar que el despacho llego en las condiciones esperadas, este mecanismo servirá también para evaluar al área de producción y a la compañía de transporte.

Quejas y Reclamos: Oro Caucho del Pacifico S.A., tiene a disposición del cliente servicios que le permitirá estar vinculado con la empresa a través del email, página web, servicio al cliente en línea, donde podrán expresar sus quejas, reclamos, recomendaciones, entre otras sugerencias.

Devoluciones: Se considerará una devolución cuando el producto haya llegado en mal estado, se encuentre con un peso insatisfecho, o un gramaje no solicitado, siempre y cuando sea reportado a través de nuestros medios de comunicación en línea en el transcurso del día, fecha en que recibe el cliente el producto.

5.3.4. Estrategias de Promoción

5.3.4.1. Estrategias ATL y BTL

Oro Caucho del Pacifico S.A., implementará técnicas de Publicidad basadas en estrategias BTL (Below the Line), consiste en promover Rubber Granulado de Caucho a través de campañas más directas y personalizadas, ya que se dirige a un segmento específico y lo que se desea lograr es captar a la industria del calzado a través del merchandising, correos con boletines informativos, folletos, revistas empresariales, actividades como ferias para atraer la atención del cliente, de esta forma se motiva la compra de una manera rentable y su inversión no es considerada costosa.

5.3.4.2. Elaboración de Diseño y Propuesta Publicitaria: Concepto, Mensaje

Concepto: Ofrecer un producto que contribuye con el crecimiento económico del País, y aporte con el medio ambiente y la sociedad.

Mensaje: Oro Caucho del Pacifico se encargará de informar a la Industria del calzado que existe una nueva alternativa que podrá ser utilizada para elaborar suelas a base caucho reciclado, aportando con el medio ambiente, de esta manera se espera posesionar el producto en el mercado al incentivar el uso de materia prima eco amigable, con beneficios en cuanto a calidad, precios, disponibilidad y entrega inmediata.

5.3.4.3. Promoción de Ventas

La empresa no ha considerado prometer promociones al cliente, lo que se aprobó es ofrecer el producto como muestra para que examinen la calidad del producto.

5.3.4.3.1. Venta Personal

Como se mencionó anteriormente la empresa mantendrá un contacto directo con el fabricante a través de los agentes vendedores.

5.3.4.3.2. Trading: Exposiciones, Ferias Comerciales, Competiciones, Concursos y Premios, Descuentos, Primas por Objetivos, Muestras, Productos Gratuitos, Publicidad en el Punto de Venta, Publicidad y Promoción Cooperativa, Primas por objetivos, Distinciones, Otras.

Oro Caucho del Pacifico ha considerado:

- Participar en 4 ferias anuales donde tendrá la oportunidad de exponer el producto y abrir mercado.
- Estar presente en revistas empresariales en épocas de mayor alcance.
- Utilizar los stand como punto de venta paradar conocer a la empresa y producto a través de: Banner, Brochure Informativo, Tarjetas de Presentación, entre otros.
- Ofrecer en temporada de festividad productos gratuitos (agendas, plumas) que representen la imagen de la empresa y el aprecio hacia el cliente

Tabla 28 Presupuesto de Marketing.

Plan de Marketing														
Concepto	Tiempo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Estalidor para Maqueta	2meses	50,00								50,00				100,00
Stand en feria	2meses		350,00		350,00			350,00			350,00			1400,00
Agendas	1mes											600,00		600,00
Tarjetas de presentación	12 meses	10,00	10,00				10,00				10,00			40,00
Publicidad FanPage	4meses	50,00					50,00					50,00		150,00
Roll-up	3meses	50,00								50,00				100,00
Muestras de granadillo	12meses	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00
Publicidad Revista Empresarial	3meses	500,00								500,00			500,00	1.500,00
Brochure	5meses	40,00								40,00				80,00
		1.200,00	860,00	500,00	850,00	500,00	560,00	350,00	500,00	1.140,00	860,00	1.150,00	1.000,00	9.970,00

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 24. Diseño del Brochure Informativo



Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 25. Diseño de las Tarjetas de Presentación de Gerencia



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 26. Diseño del Roll Up



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.4.3.3. Clienting: Muestras Gratuitas, Documentación Técnica, Obsequios, Asistencia a Congresos, Seminarios y Conferencias, Rebajas, Descuentos, Mayor Contenido de Producto por Igual Precio, Productos Complementarios Gratis o a Bajo Precio, Cupones o Vales Descuento, Concursos, Premios, Muestras, Degustaciones, Regalos, Otras.

Oro Caucho del Pacifico S.A., implementará el Clienting como estrategia para fidelizar al cliente potencial.

Se ha estimado 500kg mensuales de Rubber Granulado de Caucho como muestra de productos para sus clientes.

Se ofrecerá asistencias a congresos, seminarios, capacitaciones con el fin de influir en el uso de materia prima reciclada y dar a conocer los beneficios del uso del producto.

5.3.4.4. Publicidad

5.3.4.4.1. Estrategia de Lanzamiento

Oro Caucho del Pacifico utilizará como estrategia antes de su lanzamiento los medios de comunicación en línea, presentará su empresa y producto a través de la pág. web, y su fans page en Facebook proporcionando información necesaria de lo que se ofertará en el mercado. Además a través del mailchimp realizará campañas de email masivo a clientes potenciales de la industria del calzado.

Utilizar los medios de comunicación escrita para captar la atención del cliente y concientizar el uso de productos reciclados.

5.3.4.4.2. Plan de Medios: Tipos, Costos, Rating, Agencias de Publicidad.

PLAN DE MEDIOS

Tabla 29 Plan de Medios Publicitarios

TIPOS	COSTOS	RATING	AGENCIA DE PUBLICIDAD
Publicidad Escrita	\$1500	Alto	Revistas Empresariales
Brochure Informativo	\$300	Alto	ENE_PUBLICIDAD

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.4.4.3. Mindshare

Las estrategias de marketing planteadas servirán como medio de interacción con el cliente, se espera tener resultados positivos a pesar de que el producto es nuevo en el mercado. Lo que busca Oro Caucho del Pacifico S.A., es reconocimiento y posesionarse como la marca principal, esto ayudará a que el producto este en la mente del consumidor.

5.3.4.4.4. Relaciones Públicas

Las actividades que se han considerado para promover y prestigiar la imagen de la empresa son las acciones antes mencionados como: ferias, exposiciones, capacitaciones, publicaciones informativas en medios de comunicación en línea., creando alianzas estratégicas con los importadores de neumáticos y gestores ambientales para fomentar y concientizar al cliente el uso de materiales reciclados.

5.3.4.4.5. Marketing Relacional

Oro Caucho del Pacifico S.A., pensando en el bienestar de la empresa y el cliente plantea necesario generar relaciones rentables y duraderas con los fabricantes, con el objetivo de fortalecer y mantener relaciones cercanas, permitiendo que la empresa y el cliente se encuentren satisfechos, esto se logrará a través de una integración con acciones estratégicas que maneje la empresa mediante actividades de telemarketing y envíos de correos electrónicos personalizados.

5.3.4.4.6. Gestión de Promoción Electrónica del trabajo de titulación

5.3.4.4.6.1. Estrategias de E-Commerce , E-Business e E-Marketing

Oro Caucho del Pacifico S.A., ha considerado gestionar promociones electrónicas a través de la estrategia E-Marketing, lo que se enfocará en implementar el uso de boletines electrónicos, manejo del sitio web, y su red social más popular como es fans page, creando campañas informativas dando a conocer la empresa y los beneficios del producto.

5.3.4.4.6.2. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

En lo que respecta al análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores se ha considerado evaluar a tres empresas ubicadas en ciudades estratégicas como lo es Guayaquil, Quito y Cuenca.

Para valorar el uso y manejo de los medios que utilizan los competidores y estar en contacto con el cliente se aplicó la técnica de la observación, lo que se pudo detectar que las empresas evaluadas no interactúan con el mercado a través del Facebook y Twitter, sin embargo utilizan la página web como medio informativo para dar a conocer

la empresa y productos. Se considera un bajo grado de notoriedad y enfoque para poder captar y fidelizar al consumidor.

Tabla 30 Promoción Electrónica de la Competencia

PROMOCIÓN ELECTRÓNICA			
COMPETIDORES	Facebook	Twitter	Sitio Web
ECO CAUCHO	Si	No utiliza	Si, Informativa
ALIBOC S.A	No utiliza	No utiliza	Si, Informativa
PROCAUCHO	Si	No utiliza	Si, Informativa

Elaborado por: Ana Gabriela Figueroa Chamba.

Figura 27. Páginas de Facebook de la Competencia



Fuente: Investigación
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba.

5.3.4.4.6.3. Diseño e Implementación de la Página Web (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

Oro Caucho del Pacifico S.A., ha creado su sitio web con el dominio <http://www.oro-cauchopacifico.com.ec>, será en idioma español y su contenido estará basado en información adaptada con texto, imágenes, sonido, videos, y enlaces, esta herramienta de negocio virtual se lo ha diseñado de la siguiente manera para dar a conocer a la empresa y promocionar el producto, informar a los clientes, realizar ventas y poder compartir e interactuar con el cliente a través del buzón de sugerencias.

Figura 28. Diseño de Pagina Web de la Empresa Eco Caucho del Pacifico S.A.



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.4.4.7. Estrategias de Marketing a través de Redes Sociales.

Se plantea estrategias de marketing a través del Social Media para generar variedad, estar a la vanguardia y poder compartir con el cliente, con la finalidad de sacar el mayor provecho a la creación de estos medios informativos en línea y poder incrementar ventas y obtener un retorno de la inversión del Dpto. De Marketing.

- Mejorar continuamente la Imagen de la Marca
- Realizar consecutivamente videos acerca de la producción del producto que capte la atención del cliente
- Realizar campañas ecológicas que concienticen a utilizar productos reciclados.
- Promocionar la página web a través del fans page, que será el sitio que tenga más seguidores y que llevará a la venta.

5.3.4.4.7.1. Análisis de la Promoción Electrónica de los Competidores

Se indica que este tema ya fue evaluado en el punto anterior lo que se considera innecesario volver a explicar.

5.3.4.4.7.2. Diseño e Implementación de Fans Pages, en Redes Sociales (Inglés-Español-Idioma del Mercado Meta)

Se accede al uso del Fan Page porque ofrece más herramientas para promocionar un negocio, y así poder captar la atención del público, no solo el de la industria del calzado sino de la comunidad en general con el fin de fomentar el uso y compra de productos reciclados, además de vincular a los seguidores con el sitio web.

De esta forma se pone a disposición Oro Caucho del Pacifico S.A en Facebook con el usuario ORO CAUCHO y su idioma en español.

Figura 29. Diseño del Fan Page de Oro Caucho del Pacifico S.A.



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.4.4.7.3. Marketing Social (en función de la Gestión de Responsabilidad Social Capítulo 4)

Oro Caucho del Pacifico S.A., será una empresa socialmente responsable por el aporte que brinda a la sociedad y el impacto positivo con el medio ambiente, al contribuir con la recolección y transformación de los neumáticos fuera de uso.

Adicional participará de un Marketing Social en beneficio a los consumidores y a la sociedad en general con campañas acerca del reciclaje potenciando el uso de productos elaborados del mismo, se espera colaborar en alianza con los gestores ambientes y ministerios encargados en la logística del NFU en la País.

5.3.4.5. Ámbito Internacional

No Aplica para el presente trabajo de titulación.

5.3.4.5.1. Estrategia de Distribución Internacional (solo aplica en caso de exportación)

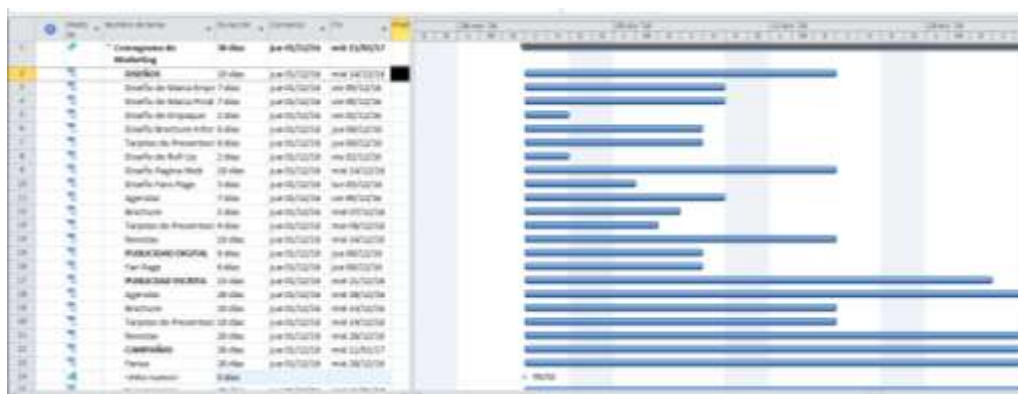
No Aplica para el presente trabajo de titulación.

5.3.4.5.2. Estrategias de Precio Internacional

No Aplica para el presente trabajo de titulación.

5.3.5. Cronograma (Calendario de Acción de la Campaña utilizar ProjeT)

Tabla 31 Cronograma de Marketing



Cronograma de Marketing	Ene	Feb	Mar	Abr	Mag	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic
Diseño												
Diseño de empaque												
Marca de la empresa												
Marca del producto												
Diseño Brochure Informativo												
Tarjetas presentación												
Diseño Roll up												
Diseño página web												
Campañas												
Ferias												
Exposiciones												
Publicidad Escrita												
Agendas												
Brochure												
Tarjetas												
Revistas												
Publicidad Digital												
Fan Page												

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

5.3.6. Presupuesto de Marketing: Costo de Venta, Costo de Publicidad y Promoción, Costo de Distribución, Costo del Producto, Otros.

A continuación se detalla un estimado del presupuesto de Marketing para la creación y manejo de los medios de comunicación en línea.

Tabla 32 Presupuesto de Marketing Publicitario para la Empresa

PRESUPUESTO DE MARKETING PUBLICITARIO				
MEDIO	SITIO WEB	MESES A INVERTIR	FAN PAGE	MESES A INVERTIR
DISEÑO	\$700	1		1
MANEJO	Asistente		Asistente	12
ANUNCIOS	-	-	\$50	3

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

CAPÍTULO 6

PLAN OPERATIVO

CAPÍTULO 6

6. PLAN OPERATIVO

6.1. Producción

6.1.1. Proceso Productivo

A continuación se detalla la secuencia de procesos requeridos para la transformación de polvo de caucho.

- **Recepción y Clasificación.-** Inicia el proceso de producción cuando ingresa al centro de acopio los NFU, se los clasifica según el rin para llevar un control de producción, son almacenados en un espacio adecuado y así evitar que los neumáticos estén en contacto con los diferentes climas que presenta el País, de esta forma protegemos la materia prima evitando la posible oxidación y deterioro en las llantas.
- **Limpieza.-** Es necesario en esta etapa lavar y secar el neumático dado a que los NFU se encuentran a menudo llenos de suciedad al no tener un sistema de gestión adecuado al localizarse en botaderos, rellenos sanitarios y demás lugares que ocasionan que estos estén llenos de suciedad, lo que se espera en este proceso es limpiar y secar la rueda, con ello se evita la entrada de materiales sucios a la maquinaria.

Este proceso cuenta con 3 sistemas de limpieza integrados: Limpia, Cepilla y Seca en 1 minuto aproximadamente. Será operada por una persona capacitada, es de manejo rápido y sencillo, cuenta con una amplia puerta de fácil acceso que permitirá la introducción de la rueda en la cabina de limpieza de una forma ergonómica, la selección de programas se realiza desde una pantalla táctil de 7" con la que podrán personalizar los programas de limpieza, la lavadora iniciará la limpieza una vez que se cumplan las condiciones de seguridad obligatorias. En función del programa elegido se realizará entre el lavado a presión para quitar la suciedad superficial y con cepillos ayudarán a extraer la suciedad más arraigada y que gracias a su material no dañara las llantas. Por

ultimo todos los procesos terminan con el secado de la rueda. De esta manera su manipulación posterior se realizaría con las máximas garantías.

- **Pre-Triturado.-** La sección de pre-triturado comprende una cortadora rotativa y una criba de disco con retorno del grano grueso. La cortadora rotativa, es muy potente y está específicamente diseñada para el troceado de neumáticos usados.

Los neumáticos pasan por una cinta transportadora que los lleva a la maquina troceadora. Los neumáticos son conducidos a la tolva del módulo de corte, donde se trocean. El material troceado es aportado a una criba de disco por medio de una cinta transportadora. Los trozos superiores a 150x150mm son retenidos y retornados de nuevo a la cortadora rotativa; los trozos más pequeños son conducidos a un vaciadero por otra cinta transportadora. Desde aquí, son transportados a la sección de granulado, con un tamaño equivalente a la palma de la mano.

- **Granulación.-** Esta sección consta principalmente, de dos eficientes granuladores y dos segmentos de corte paralelos. El primer granulador es más potente y está equipado con una criba cuyo tamaño de perforación es de 22mm. El segundo granulador tiene una criba con un tamaño de perforación de 15mm.

Tras la segunda granulación y otra fase de separación de metales, el material es transportado a una cribadora, donde los materiales que tienen un tamaño inferior a los 4mm son retenidas para su descarga en el molino.

- **Molienda.-** El material obtenido, a través de la banda transportadora de cinta ingresa a una 3 fase que con un sistema similar a las anteriores, reduce el caucho a 4mm, destacando así la presencia del acero del interior de los neumáticos.
- **Separación.-**En esta fase el material es aspirado del molino, recoge todo lo procesado y lo deposita a un tambor magnético donde separa el caucho del acero por medio de un sistema de imanes, recogiendo cualquier material ferroso.

- **Pesa y Empaque.-** Una vez terminado el proceso de trituración se procede a pesar y empacar en maxisacos de 1000k.

Para la protección del medio ambiente, los granuladores y los molinos de corte están dotados de sistemas de extracción con una capacidad de aspirado de 5.000 m³/h.

Con ello se garantiza un entorno casi exento de polvo y, al mismo tiempo, se refrigeran los componentes de la instalación.

El sistema de filtrado se suministra en forma de cápsula a presión. Con este sistema de aspiración de polvo, se obtiene aire puro acorde a los requerimientos Medio Ambientales.

En resumen, podemos concluir que esta instalación opera respetando el medio ambiente; durante el proceso del molido en caliente no se utilizan sustancias químicas, y la planta no provoca la polución del aire, agua o suelo.

6.1.2. Infraestructura: Obra Civil, Maquinarias y Equipos

Para poner en marcha este trabajo de titulación es necesario adaptar una infraestructura e instalaciones adecuadas que permitan una excelente operación.

Se ha considerado:

Obra Civil:

La empresa estará ubicada en el Cantón Daule se ha escogido este lugar por los beneficios tributarios de carácter general y sectorial al crear un negocio en zona deprimida.

Se contará con:

- Un área de 1000 metros cuadrados, de los cuales 600 metros serán destinados para la operación de la planta.
- Bodega de materia prima
- Bodega de producto terminado
- Oficinas

- Sala de Juntas
- Baños y Vestidores
- Patio de comida
- Parqueadero
- Área de desperdicios
- Rotulaciones de información y guía.

Tabla 33 Equipos y Maquinarias:

EQUIPOS Y MAQUINARIAS	
Monta cargas	1
Lavadora y secadora	1
Equipo de trituración	1
Granuladora	1
Equipo de molienda	1
Equipo de cribado y separación	1
Pesa industrial	1
Empacadora y selladora	1
Pallets de carretilla	5
Cajas de Mallas	5

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

CARACTERISTICAS

- **PALETS**

Modelo: E3

Nuestro palé original tiene una tara de 185-190 kg y está concebido para un peso total de 1.000 kg.

Figura 30. Palets de Almacenamiento



Fuente: Investigación

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

- **MALLAS**

Figura 31. Malla de almacenamiento de Neumáticos



Fuente: Investigación

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba.

- **MONTACARGA**

Marca: IIASA CAT

Modelo: Serie Electric 3000-E6500

Capacidades: 3000-6500 lbs

Montacargas compactos, robustos cuenta con motores Pure Power de inyección de combustible que proporcionan potencia al motor en ambientes de trabajo pesado. El sistema de administración de combustible optimiza la economía de combustible con el Modo Ahorrador de Combustible, al mismo tiempo que exceden los requisitos de la EPA para emisiones de CO, HC y NOx.

Figura 32. Máquina de Carga



Fuente: (IIASA CATERPILLAR, 2008)

- **LAVADORA Y SECADORA**

Marca: Elelsi

Modelo: Lianta Clean

Capacidad: Lava y seca 1 Neumático en menos de 1 minuto

Consumo: Máximo 6kw

Figura 33. Máquina de Lavado Secado de Neumáticos



Fuente: (ELELSI, 2016)

- **MÀQUINA PRE-TRITURADO**

Trituradora modelo B1350 DD

Potencia motriz: 110 kW (2 x 55 kW)
Cable de conexión: 2 x 4 x 70 mm²
Fusibles: 2 x 160 A de acción lenta
Abertura del mecanismo cortador: 1355 x 900 mm
Abertura de la tolva: 2100 x 1500 mm
Tamaño del granulado: 120x120mm (similar a la palma de la mano)

Figura 34. Máquina de Pre Triturado y Cinta Transportadora



Granulador tipo Unicrex U 1700

Potencia motriz: 160,0 kW

Peso: 20.700 Kg

Cuchillas del rotor: 48

Cuchillas estáticas: 4

Diámetro del rotor: 600 mm

Apertura del mecanismo de corte: 1.700 x 800 mm

Tamaño del granulado: Está determinado por el tamaño de la perforación de la criba. Mínimo (15mm)

Figura 35. Máquina de Granulado



Tabla 34 Muebles de Oficina:

MUEBLES DE OFICINA	
Escritorio En Formica De 1,20m Con Cajonera Cerradura Faldon	7
Escritorio En L Nuevo .estacion De Trabajo En Melaminico (Gerencia)	1
Mueble De Oficina Escritorio De Recepción Mas Silla	1
Sillas Giratoria Oficinas	5
Mesa y sillas de Comedor para personal	4
Sillas De Espera, Oficinas	14
Mesa De Centro Moderna Elegante Cromada Vidrio Templado	1
Sillas Confort	7
Archivador Gaveta En Metal	7
Teléfonos	7
Aires acondicionado marca YORK	4
Dispensador de Agua	2

Tabla 35 Equipos de Oficina

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
Computadora de escritorio	6
Tablet Samsung	3
Lapto marca TOSHIBA	1
Router	1
Impresoras CANON	2

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.1.3. Mano de Obra

El personal vinculado con el área de producción lo conforman:

Tabla 36 Personal Área de Producción

PERSONAL	CANTIDAD
Jefe de Producción	1
Operarios	5

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacífico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.1.4. Capacidad Instalada

A continuación se detallará la capacidad instalada de cada maquinaria, dando como resultado una capacidad total de la planta de 1.8 toneladas por hora, sin embargo se analiza que el producto se encuentra en una etapa de introducción y para evitar el sobre estoqueo se recomienda producir Rubber Granulado de Caucho 715 kilos netos por hora, lo que necesitará 28 Neumáticos de Rin 22 – 25, o 12 Neumáticos de Rin 13 – 18 más 25 Neumáticos de Rin 20 – 25.

Tabla 37 Capacidad de la Maquinaria

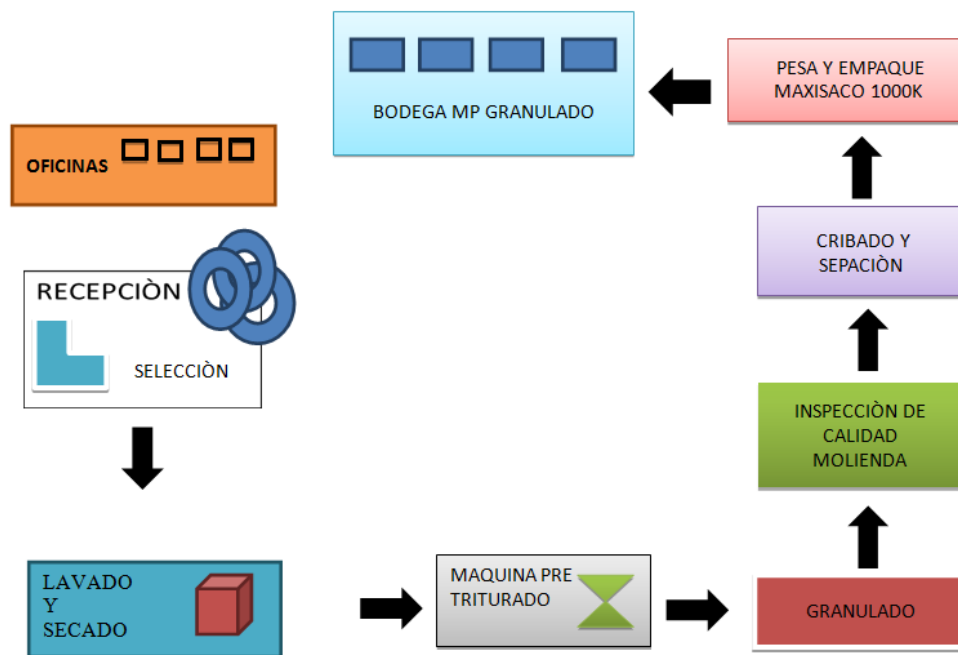
MAQUINARIA	CAPACIDAD POR HORA	JORNADA 8 HORAS
Lavadora y Secadora	60 Neumáticos	480 Neumáticos
Pre Triturado	3 Toneladas	24 Toneladas

Granuladora	2.5 Toneladas	20 Toneladas
Molienda	2 Toneladas	16 Toneladas
Cribado y Separación	1.8 Toneladas	14.4 Toneladas
Embaladora de sacos	20 Quintales	160 Quintales

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.1.5. Flujogramas de Procesos.

Figura 36. Flujograma de Procesos de Oro Caucho del Pacifico S.A.



Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.1.6. Presupuesto

Tabla 38 Presupuesto – Inversión

INVERSIÓN FIJA			
MUEBLES DE OFICINA			
Escritorio En Formica De 1,20m Con Cajonera Cerradura Faldon	7	50,00	350,00
Escritorio En L Nuevo .estacion De Trabajo En Melaminico (Gerencia)	1	199,90	199,90
Mueble De Oficina Escritorio De Recepción Mas Silla	1	300,00	300,00
Sillas Giratoria Oficinas	5	34,00	170,00
Mesa y sillas de Comedor para personal	4	50,00	200,00
Sillas De Espera, Oficinas	14	110,00	1.540,00
Mesa De Centro Moderna Elegante Cromada Vidrio Templado	1	50,00	50,00
Sillas Confort	7	40,00	280,00
Archivador Gaveta En Metal	7	75,00	525,00
Teléfonos	7	20,00	140,00
Aires acondicionado marca YORK	4	390,00	1.560,00
Dispensador de Agua	2	60,00	120,00
SUBTOTAL MUEBLES DE OFICINA			5.434,90
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computadora de escritorio	6	800,00	4.800,00
Tablet Samsung	3	250,00	750,00
Lapto marca TOSHIBA	1	600,00	600,00
Router	1	60,00	60,00
Impresoras CANON	2	250,00	500,00
SUBTOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			6.710,00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS			
Monta cargas	1	7.000,00	7.000,00
Lavadora y secadora	1	12.000,00	12.000,00
Equipo de trituración	1	72.000,00	72.000,00
Granuladora	1	65.000,00	65.000,00
Equipo de molienda	1	45.000,00	45.000,00
Equipo de cribado y separación	1	48.000,00	48.000,00
Pesa industrial	1	1.100,00	1.100,00
Empacadora y selladora	1	1.200,00	1.200,00
Pallets de carretilla	5	550,00	2.750,00
Cajas de Mallas	5	800,00	4.000,00
			-
SUBTOTAL EQUIPOS Y MAQUINARIAS			258.050,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			270.194,90

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.2. Gestión de Calidad

6.2.1. Procesos de planeación de calidad

El sistema de gestión de calidad ayuda a mejorar los procesos, de tal forma que se cumpla con los requerimientos y exigencias del cliente y a su vez motiva un mayor consumo.

El plan de gestión de calidad consiste en la selección de materia prima y control durante todo el proceso de trituración en cada etapa, considerando:

Que el neumático fuera de uso se encuentre libre de residuos tóxicos, se logra obtener este resultado al ingresar los neumáticos en desuso al sistema de lavado y limpieza que garantizará el cumplimiento de lo ofrecido al cliente.

Con las constantes auditorias durante su proceso y comprometidos con los estándares de calidad se operará bajo la NORMA INEN 2680 donde garantiza que el grano de caucho molido se obtiene del proceso de reciclaje de los neumáticos fuera de uso y se encuentra libre de material ferroso que garantiza su eficaz proceso productivo.

Para lograr obtener estos avales se deberá contar con la Licencia Medio Ambiental, personal especializado en el manejo de la Maquinaria e implantar Normas dentro de la Planta para su óptima ejecución. Adicionalmente, el trabajo de titulación tendrá el respaldo de la norma ISO 14001 para gestión del Medio Ambiente.

6.2.2. Beneficios de las Acciones Proactivas

El principal beneficio que se obtendrá por la implementación del sistema de gestión de calidad es hacer a la empresa más competitiva.

Frente a este proceso se espera garantizar una excelente producción, al crear un circuito de seguimiento podrán llevar un control de calidad en cada etapa que garantice al mercado una materia prima de calidad.

De esta manera se podrá fidelizar y acceder a nuevos clientes.

6.2.3. Políticas de calidad

Las políticas de calidad integran a los diferentes departamentos a trabajar en pos de un mismo objetivo.

Creando valor al cubrir todo el proceso desde el ingreso de la materia prima hasta su entrega final, lo que garantiza una gestión de mejora continua.

Entre sus principales tenemos:

- Políticas de compras de materia prima
- Política de almacenamiento y comercialización
- Política de seguridad industrial.

6.2.4. Procesos de control de calidad

El proceso consiste en la supervisión de cada una de las etapas desde su ingreso donde se realizará la adecuada selección de NFU según su rin, posteriormente se efectuara la limpieza para poder ingresar el neumático a la máquina trituradora y demás fases, hasta cumplir con el proceso y poder realizar la evaluación, posteriormente se efectúa el empaque para luego ser almacenadas en las bodegas bajo condiciones adecuadas donde se encuentre en perfecto estado y garantice una excelente entrega final.

6.2.5. Certificaciones y Licencias

Comprometidos con el cliente y el Medio Ambiente para garantizar el buen funcionamiento de la planta y la comercialización de un buen producto se considera que la empresa debe operar bajo la NORMA INEN 2680 donde garantiza que el grano de caucho molido se obtiene del proceso de reciclaje de los neumáticos fuera de uso y se encuentra libre de material ferroso, siguiendo este lineamiento se estima contar con la certificación ISO 9001 que beneficia a la organización a controlar y mejorar su rendimiento y conducir hacia la eficiencia, servicio al cliente y excelencia en el producto en cuanto a su Sistema de Gestión de Calidad.

6.2.6. Presupuesto

Tabla 39 Presupuesto de Certificaciones

ACTIVIDAD	PRECIO	TIEMPO
NORMA INEN 2680	\$800	A partir del 1 año
CERTIFICACIÓN ISO 9001	\$7000	A partir del 2 año

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.3. Gestión Ambiental

6.3.1. Procesos de planeación ambiental

Para la protección del medio ambiente, los granuladores y los molinos de corte están dotados de sistemas de extracción con una capacidad de aspirado de 5.000 m³/h.

Con ello se garantiza un entorno casi exento de polvo y, al mismo tiempo, se refrigeran los componentes de la instalación

El sistema de filtrado se suministra en forma de cápsula a presión. Con este sistema de aspiración de polvo, se obtiene aire puro acorde a los requerimientos Medio Ambientales.

La instalación opera respetando el medio ambiente; durante el proceso del molido en caliente no se utilizan sustancias químicas, y la planta no provoca la polución del aire, agua o suelo.

6.3.2. Beneficios de las acciones proactivas

Los beneficios que se verán reflejados bajos los procesos implementados serán los siguientes:

- Se espera ser una empresa reconocida por su responsabilidad social y ambiental.

- Ser favorecidos al Acuerdo Ministerial 225, que corresponde al mecanismo con el cual se otorga la Certificación Ecuatoriana Ambiental Punto Verde por realizar una producción limpia.
- Crear conciencia medioambiental e incentivar a esta cultura
- Proyectar una buena imagen ante la sociedad.

6.3.3. Políticas de protección ambiental

Bajo el mismo lineamiento se pretende implementar programas que enfatice a la empresa a seguir con Políticas de Protección Ambiental que se basará en:

- Bajo la regla de las 3 R de la ecología se dará un uso responsable a los suministros de oficina.
- Implementar contenedores de residuos según el código de colores para su correcta clasificación.
- Durante el proceso del lavado de los NFU se usará los mínimos recursos imprescindibles optimizando el consumo eléctrico, reutilizando el agua para la limpieza y posterior filtrado consiguiendo con ello el mínimo impacto medio ambiental.

6.3.4. Procesos de control de calidad

Para una mejora continua en cuanto a los procesos de calidad se pretende reforzar en los siguientes aspectos:

- Llevar un control sobre el funcionamiento de la maquinaria y así evitar el mal uso de la energía eléctrica cuando la planta se encuentre en su descanso.
- Brindar charlas y capacitaciones tanto a los colaboradores como clientes potenciales de la empresa para concientizar el uso de los productos provenientes del reciclaje.

6.3.5. Logística Verde

- Coordinar con los gestores ambientales una logística que favorezca la recolección del Neumático fuera de uso.

6.3.6. Certificaciones y Licencias

Para la ejecución del presente trabajo de titulación se debe cumplir con ciertos requisitos uno de ellos es obtener la Licencia Medio Ambiental que garantice el cumplimiento con las obligaciones de prevenir actividades que pueden ocasionar un impacto negativo, de igual manera se analiza la necesidad de adquirir la Certificación ISO 14001 que garantiza el cumplimiento de la reducción de gestión de riesgos ambientales.

6.3.7. Presupuesto

Tabla 40 Presupuestos de Permisos

ACTIVIDAD	PRECIO	TIEMPO
LICENCIA MEDIO AMBIENTAL	\$500	A partir del 1 año
CERTIFICACIÓN ISO 14001	\$7000	A partir del 2 año

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.4. Gestión de Responsabilidad Social

6.4.1. Procesos de planeación del Modelo Empresarial de Responsabilidad Social

La presente propuesta se alinea a un modelo de negocio con responsabilidad social, debido a sus procesos y actividades que se plantea realizar bajo una estructura ecológica que garantiza el compromiso con la sociedad y el medio ambiente.

A través de la recolección de los neumáticos se responderá ante la sociedad lo importante que es para la empresa esta materia prima y el aporte que puede brindar a la industria del calzado al ofrecer un material ecológico que garantiza:

- Mejorar la calidad de vida del colaborador
- Reducir el impacto ambiental por el uso de tecnologías que fomentan el reciclaje.

6.4.2. Beneficios de las acciones proactivas

Los beneficios se verán reflejados al ejecutar las actividades antes mencionadas lo que dará como resultado:

- Generar confianza y fidelidad con el cliente al obtener un producto de calidad
- Fomentar una cultura ecológica lo que permite la aceptación del producto.
- Mejorar la relación con cada uno de los socios estratégicos para una continua negociación.

6.4.3. Políticas de protección social

La empresa considera necesario establecer políticas que garantice la protección social de los proveedores, colaboradores y clientes mediante los siguientes parámetros:

- Enfocados en una estructura ecológica es necesario que los proveedores cuenten con algún permiso o licencia ambiental otorgado por el Ministerio del Ambiente que garantice su eficaz gestión.
- Favorecer con empleo a las personas del sector, con un salario justo basado en su trabajo y esfuerzo cumpliendo con los beneficios que le corresponde según lo establecido por la ley.
- Responder a las necesidades de los colaboradores según informe emitido por el Dpto. de Bienestar Social, adoptando medidas que mejoren sus condiciones.
- Se otorgará becas de estudio a los mejores estudiantes hijos de los colaboradores posibles nuevos trabajadores.
- Establecer una relación con el cliente promoviendo información necesario sobre el producto
- Ser transparente con el cliente y cumplir con lo ofertado.
- Seguimiento a los clientes con la frecuencia de compra evitando el sobre stock del producto que pueda ocasionar un impacto ambiental negativo.

6.4.4. Certificaciones y Licencias

La empresa no considerará certificaciones de Responsabilidad Social.

6.4.5. Presupuesto

Basado en el análisis anterior no se estima presupuesto.

6.5. Balanced Scorecard & Mapa Estratégico

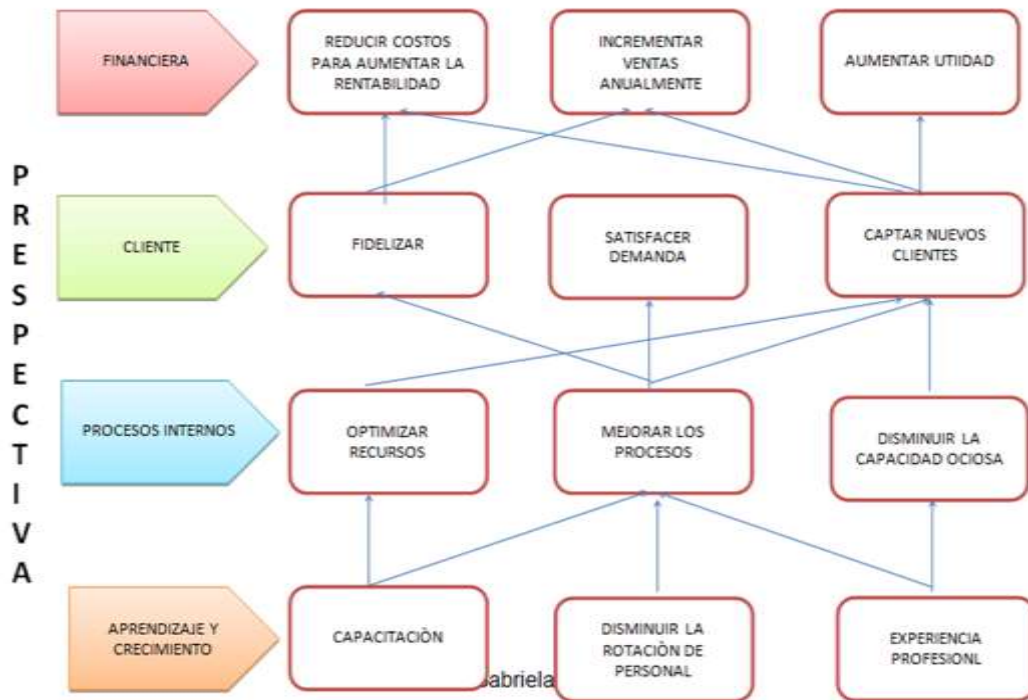
Tabla 41 Balanced Scorecard

FACTORES	OBJETIVO	INDICADORES	META	INICIATIVA	RESPONSABLE
FINANCIERO	Reducción de Costos para aumentar la rentabilidad, Incrementar Ventas	Margen Bruto Margen Neto	3% 3%	Servicios Básicos, Negociación MP. Captar Nuevos Clientes	Jefe de Producción Jefe Financiero Jefe de Marketing y ventas
CLIENTE	Satisfacer Demanda Fidelizar	Frecuencia de Compra Análisis de Ventas		Estudio de la Demanda Estudio Comportamiento del Cliente	Jefe de Marketing y Ventas
PROCESOS INTERNOS	Optimizar Recursos Mejorar Procesos	Errores de producción Certificaciones		Certificación de Calidad	Jefe de Producción Gerente General
APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	Capacitación Disminuir la rotación del personal Experiencia Profesional.	Asistencia Proceso Producción	100%	Seminarios Capacitaciones	RRHH

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación "Oro Caucho del Pacifico S.A.

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 37. Balanced Scorecard



Fuente: Adaptación del trabajo de titulación “Oro Caucho del Pacifico S.A.
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

6.6. Otros temas relacionados al plan operativo (tales como Estudio de Exportación, Construcción para un hotel, etc.)

No Aplica para el presente trabajo de titulación

CAPÍTULO 7

ESTUDIO ECONÓMICO –
FINANCIERO – TRIBUTARIO

CAPÍTULO 7

7. ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO-TRIBUTARIO

7.1. Inversión Inicial

La inversión inicial del trabajo de titulación asciende a un valor de \$341.334,58 USD, la misma que se encuentra dividida en inversión fija que son todos los activos que se deberán adquirir, la inversión diferida que es conformada por todos los gastos que se incurren una vez al año y la inversión corriente que es el capital de trabajo para dos meses.

7.1.1. Tipo de Inversión

7.1.1.1. Fija

La inversión fija del trabajo de titulación asciende a \$270,194.90 la cual está dividida en muebles de oficina, equipos de computación, equipos y maquinarias a continuación se presenta el detalle de la inversión fija del trabajo de titulación.

Tabla 42 Detalle de la inversión fija

Inversion Fija			
MUEBLES DE OFICINA			
Escritorio En Formica De 1,20m Con Cajonera Cerradura Faldon	7	50.00	350.00
Escritorio En L Nuevo.estación De Trabajo En Melaminico (Gerencia)	1	199.90	199.90
Mueble De Oficina Escritorio De Recepción Mas Silla	1	300.00	300.00
SillasGiratoriaOficinas	5	34.00	170.00
Mesa y sillas de Comedor para personal	4	50.00	200.00
Sillas De Espera, Oficinas	14	110.00	1,540.00
Mesa De Centro Moderna Elegante Cromada Vidrio Templado	1	50.00	50.00
SillasConfort	7	40.00	280.00
ArchivadorGaveta En Metal	7	75.00	525.00
Teléfonos	7	20.00	140.00
Aires acondicionadomarca YORK	4	390.00	1,560.00
Dispensador de Agua	2	60.00	120.00
SUBTOTAL MUEBLES DE OFICINA			5,434.90
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Computadora de escritorio	6	800.00	4,800.00
Tablet Samsung	3	250.00	750.00
Laptomarca TOSHIBA	1	600.00	600.00
Router	1	60.00	60.00
Impresoras CANON	2	250.00	500.00
SUBTOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			6,710.00
EQUIPOS Y MAQUINARIAS			
Montacargas	1	7,000.00	7,000.00
Lavadora y secadora	1	12,000.00	12,000.00
Equipo de trituración	1	72,000.00	72,000.00
Granuladora	1	65,000.00	65,000.00
Equipo de molienda	1	45,000.00	45,000.00
Equipo de cribado y separación	1	48,000.00	48,000.00
Pesa industrial	1	1,100.00	1,100.00
Empacadora y selladora	1	1,200.00	1,200.00
Pallets de carretilla	5	550.00	2,750.00
Cajas de Mallas	5	800.00	4,000.00
			-
			-
			-
SUBTOTAL EQUIPOS Y MAQUINARIAS			258,050.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			270,194.90

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.1.1.2. Diferida

Para la conformación de la inversión diferida se ha considerado todos los gastos que se incurrirán un vez al año como lo son la instalación de las maquinas, los gastos ocasionados por la constitución de la compañía, el registro de la marca, diseño de la página web, entre otros, la inversión diferida del presente trabajo de titulación asciende a \$5,432.00a continuación se detalla los valor que conforman la inversión diferida.

Tabla 43 Detalle de la inversión diferida

Inversión Diferida			
Gastos	Cantidad	Valor Unitario	Total
Instalacion de maquinaria (mano de obra)	1	1,000.00	1,000.00
Costo de materiales para instalación	1	500.00	500.00
Entrenamiento y capacitacion	1	200.00	200.00
Constitución de la compañía	1	800.00	800.00
LicenciaAmbiental	1	500.00	500.00
Certificado del INEN	1	800.00	800.00
Permisos Municipales	1	300.00	300.00
Registro de Marca	1	632.00	632.00
Diseñode Página web	1	700.00	700.00
Total inversion diferida			5,432.00

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.1.1.3. Corriente

La inversión corriente del presente trabajo de titulación asciende a \$70,600.08la misma que está conformada por el capital de trabajo para dos meses de actividades.

Tabla 44 Detalle de la inversión corriente

Inversión Corriente - Capital de Trabajo			
Gasto	Cantidad	Valor Unitario	Total
Costos fijos	2	8,578.92	17,157.83
Costos Variables (Producción)	2	26,721.12	53,442.25
Total Capital del trabajo			70,600.08

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.1.2. Financiamiento de la Inversión

Considerando que la inversión asciende a \$ 341.334,58, se ha optado por realizar un préstamo a instituciones financieras y la utilización de los fondos propios de los accionistas.

7.1.2.1. Fuentes de Financiamiento

La inversión se ha dividido en dos tipos de fuentes, en un préstamo bancario con el 70% de la inversión y la aportación de los dos accionistas con un 15% cada uno, a continuación se presente el detalle de los valores por fuente de financiamiento.

Tabla 45 Fuentes de financiamiento

Financiamiento		
Forma	Porcentaje	Monto
PrestamoProgramaProgresar	70%	242,358.89
Fondos (Accionista 1)	15%	51,934.05
Fondos (Accionista 2)	15%	51,934.05
Total Inversión	100%	346,226.98

Fuente: Adaptación del v “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.1.2.2. Tabla de Amortización

Para la creación de la empresa se utilizará como fuente de financiamiento un préstamo bancario, a continuación se presenta detalle de la tabla de amortización en donde se indica tiempo, tasa, monto y cuota mensual (Ver Anexo #1 Tabla de amortización)

Tabla 46 Detalle de la tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACION	
CAPITAL	242,358.89
TASA DE INTERÉS CFN	5.25%
NÚMERO DE PAGOS	60
FECHA DE INICIO	10-ene-16
CUOTA MENSUAL	4,601.42
INTERESES DEL PRÉSTAMO	33,726.43

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.1.3. Cronograma de Inversiones

A continuación, se presente el detalle del cronograma de inversión

Tabla 47 Detalle del cronograma de inversiones

CRONOGRAMA DE INVERSIÓN				
Actividades	1 mes	2 mes	3 mes	Total Inversión
Compra de maquinarias	1,540	-	-	1,540
Compra de muebles y equipos	-	-	-	-
Constitucion de la compañía	-	800	-	800
Certificado del INEN	-	-	800	800
Registro de marca	632	-	-	632
Permisos municipales	300	-	-	300
Deposito capital de trabajo	70,600	-	-	70,600
Diseño Pagina web			600	600
Total				\$ 75,272

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.2. Análisis de Costos

7.2.1. Costos Fijos

Los costos fijos como tal del trabajo de titulación se han dividido en costos indirectos de fabricación y el costo de la nómina, los cuales se detallan en la siguiente tabla.

Tabla 48 Detalle de los costos fijos

Ingredientes	MEDIDA	Costo Kg	Kg Anuales	Costo anual
Costos de Fabricación fijos	Galpón	0.13	1,467,360	193,439.14
Costo de nómina (planta)	Galpón	0.03	1,467,360	41,633.06
Total Costo Fijo				235,072.20

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Tabla 49 Proyección de cotos fijos unitarios

PROYECCION DEL COSTO FIJO UNITARIO			
Costo Fijo 2017	Costo Fijo 2018	Costo Fijo 2019	Costo Fijo 2020
0.13	0.13	0.12	0.12
0.03	0.03	0.03	0.03
0.16	0.15	0.15	0.15

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.2.2. Costos Variables

Los costos variables son aquellos que intervienen dentro del proceso productivo los costos están divididos en materias primas (MP), mano de obra (MO) y los costos de indirectos de fabricación (CIF), los cuales se detallan a continuación.

Tabla 50 Detalle de los costos variables

	MENSUALES US\$			Total
	MP	MO	CIF	
	30,570.00			30,570.00
	20,962.29			20,962.29
		485.72		485.72
			229.17	229.17
			2,650.69	2,650.69
			100.00	100.00
		485.72		485.72
			1,450.34	1,450.34
			600.00	600.00
		485.72		485.72
			1,783.79	1,783.79
			1,316.67	1,316.67
		485.72		485.72
			1,783.79	1,783.79
			19.17	19.17
		485.72		485.72
			1,350.34	1,350.34
Costo Total	51,532.29	2,428.60	11,283.95	65,244.83
Kilos Producidos Netos	85,596	85,596	85,596	85,596
Costo Unitario Caucho	0.60	0.03	0.13	0.76

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.2.2.1. Costos de Producción

A continuación, se presenta los costos inmersos dentro del proceso productivo

Tabla 51 Detalle de los valores del proceso productivo

COSTO DE PROCESO PRODUCTIVO RENDIMIENTO 1 TONELADA / HORA

PROCESO	Component	Cantidad	Costo Unit	Total	Peso	Métrica	Peso Total
Recepción de Neumáticos							
	Neumáticos 13" - 18"	Variable	12	3.00 36.00	12	Kilos	144
	Neumáticos 20" - 24.5"	Variable	25	6.00 150.00	35	Kilos	875
	Operario de Montacargas	Fijo	1	485.72 485.72	122,280	Kilos	122,280
	Montacargas	Fijo	1	229.17	122,280	Kilos	122,280
	Costos Indirectos de Fabricación	Fijo		2,650.69	122,280	Kilos	122,280
Limpieza de neumático							
	Equipo de Lavado	Fijo	1	100.00	122,280	Kilos	122,280
	Operario de maquinaria	Fijo	1	485.72 485.72	122,280	Kilos	122,280
	Costos Indirectos de Fabricación	Fijo		1,450.34	122,280	Kilos	122,280
Pretriturado							
	Equipo de trituración	Fijo	1	600.00	122,280	Kilos	122,280
	Operario de máquina	Fijo	1	485.72 485.72	122,280	Kilos	122,280
	Costos Indirectos de Fabricación	Fijo		1,783.79	122,280	Kilos	122,280
Granulado							
	Equipo de trituración especial	Fijo	1	1,316.67	85,596	Kilos	85,596
	Operario de máquina	Fijo	1	485.72 485.72	85,596	Kilos	85,596
	Costos Indirectos de Fabricación	Fijo		1,783.79	85,596	Kilos	85,596
Empaque							
	Equipo de empaque	Fijo		19.17	85,596	Kilos	85,596
	Operario de máquina	Fijo	1	485.72 485.72	85,596	Kilos	85,596
	Costos Indirectos de Fabricación	Fijo		1,350.34	85,596	Kilos	85,596

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."
Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

En la tabla anterior se detallan los costos del producto por cada fase del proceso productivo que posee la empresa, esto es desde la recepción de los neumáticos, la limpieza, el pre triturado, el granallado y finalmente el empaque.

Tabla 52 Proyección de los costos variables

PROYECCIÓN DE COSTOS VARIABLES					
PRODUCTO	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Kilos cauchoprocesado	883,410.61	974,408.41	1,070,883.87	1,173,116.72	1,281,397.81
TOTAL COSTO VARIABLE	883,410.61	974,408.41	1,070,883.87	1,173,116.72	1,281,397.81

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.3. Capital de Trabajo

7.3.1. Costos de Operación

En las siguientes tablas se detallan los costos de operación de la organización el cual se divide básicamente en gastos de la administración y de ventas.

7.3.2. Costos Administrativos

Los costos administrativos básicamente son todos los gastos administrativos los cuales se detallan a continuación.

Tabla 53 Detalle de los gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Alquiler	600.00	7,200.00
Accesorios para tecnicos de planta	-	200.00
Suministros de planta	229.15	2,749.80
Suministros de administración	30.00	360.00
Limpieza planta y adm.	10.00	120.00
Servicios Basicos solo administracion	125.00	1,500.00
Poliza de seguros	33.33	400.00
Total	1,027.48	12,529.80

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Los servicios básicos en este trabajo de titulación son básicamente, agua, energía eléctrica, telefonía e internet, los mismos que se detallan a continuación

Tabla 54 Detalle de los gastos de servicios básicos

Detalle de Servicios Básicos		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Agua	15.00	180.00
Luz Administración	30.00	360.00
Telefonía	50.00	600.00
Internet	30.00	360.00
TOTAL	125.00	1,500.00

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.3.3. Costos de Ventas

Oro Caucho del Pacifico S.A. tendrá como costos de venta los relacionados a la parte de marketing y todos aquellos que están inmersos en los canales de distribución.

Tabla 55 Detalle de los gastos de venta

GASTOS DE VENTA		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Gastos de Marketing	830.83	9,970.00
Gastopor distribucion	1,000.00	12,000.00
TOTAL	1,830.83	21,970.00

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.3.4. Costos Financieros

Los costos financieros para el presente trabajo de titulación son todos aquellos generados por concepto del préstamo bancario utilizado como fuente de financiamiento, a continuación, se presente el detalle de los intereses que son generador por el préstamo.

Tabla 56 Proyección de los costos financieros

Gastos Financieros	11,521.15	9,213.07	6,780.85	4,217.82	1,516.95
--------------------	-----------	----------	----------	----------	----------

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.4. Análisis de Variables Criticas

7.4.1. Determinación del Precio: Mark Up y Márgenes.

El precio para el kilo de caucho es de \$0.91 centavos, con un costo de \$0.76 ctvs., de tal forma que el margen de contribución es de 16% por cada kilo vendido lo que equivale a \$0.15 ctvs.

Tabla 57 Mark Up del trabajo de titulación

Descripcion	PVP	% contrib	Costo	Mark up
Kilos cauchoreciclado	0.91	16%	0.76	0.15
PVV Promedio	0.91			

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.4.2. Proyección de Costos e Ingresos en función de la proyección de Ventas

En la siguiente tabla las premisas que se escogieron para las proyecciones de, costos, gastos y ventas.

Tabla 58 Premisas para proyecciones

Inflación proyectada	3.38%
-----------------------------	-------

Detalle/año	2016	2017	2018	2019	2020
Crecimiento en ventas		2.72%	2.72%	2.72%	2.72%
Incremento de precios		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
Incremento en gastos	3.66%	3.49%	3.38%	3.38%	3.38%

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Las ventas aumentar según las proyecciones de la demanda con un incremento del 3%, en la siguiente tabla de muestran las proyecciones en unidades para los siguientes años

Tabla 59 Proyecciones de unidades a vender

UNIDADES PROYECTADAS A VENDER EN 5 AÑOS					
Incremento en ventas proyectado		3%	3%	3%	3%
	2016	2017	2018	2019	2020
Kilos cauchoreciclado	1,467,360	1,561,363	1,655,366	1,749,370	1,843,373
	0	0	0	0	0
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	1,467,360	1,561,363	1,655,366	1,749,370	1,843,373

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Las proyecciones de los ingresos se lo realizan en función de las proyecciones de las ventas y del precio, a continuación, se presentan el crecimiento del precio y de los ingresos.

Tabla 60 Proyección de precio

PRECIO DE VENTA PROYECTADO EN 5 AÑOS					
Precios / Años	2016	2017	2018	2019	2020
Kilos cauchoreciclado	0.91	0.93	0.96	0.99	1.02
Incremento P.V.P		3%	3%	3%	3%

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Tabla 61 Proyección de los ingresos

VENTAS EN DÓLARES PROYECTADAS EN 5 AÑOS					
UNIDADES X PRECIOS	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas proyectadas	1,331,527.16	1,459,333.19	1,593,609.22	1,734,629.39	1,882,675.51
VENTAS TOTALES	1,331,527.16	1,459,333.19	1,593,609.22	1,734,629.39	1,882,675.51

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.4.3. Determinación del Punto Óptimo de Producción por medio de análisis marginales.

7.4.4. Análisis de Punto de Equilibrio

Se determinó que el punto de equilibrio para el presente trabajo de titulación es de \$ 644,668.75 lo que equivale 710,433 kilos al año, a continuación, se detallan la información que fue generada para la obtención del punto de equilibrio.

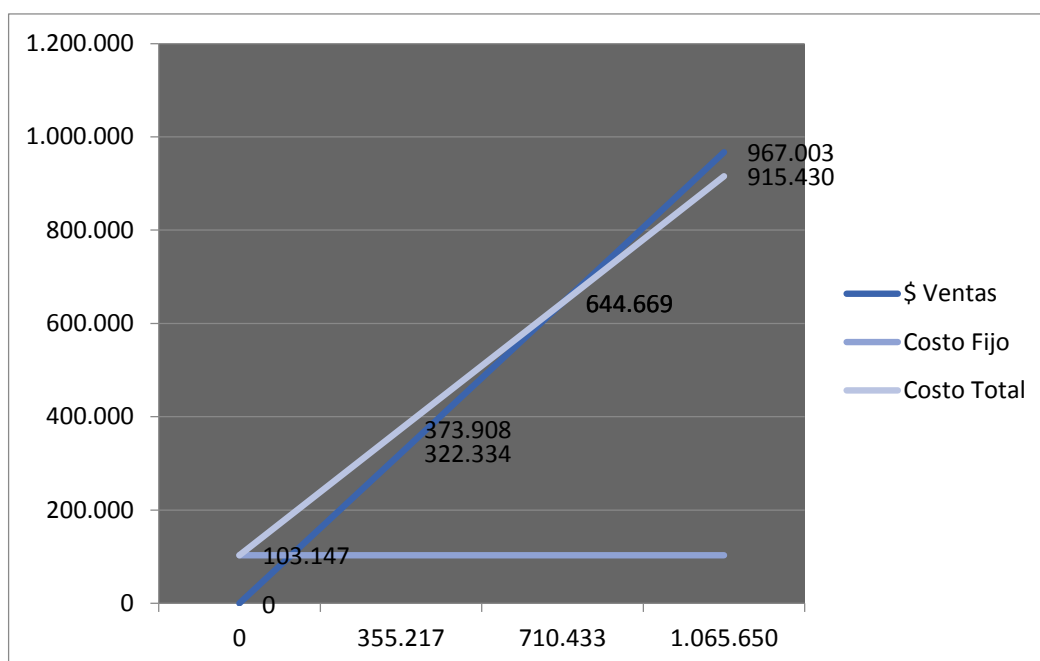
Tabla 62 Información del punto de equilibrio

Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	355,217	710,433	1,065,650
\$ Ventas	0	322,334	644,669	967,003
Costo Variable	0	270,761	541,522	812,283
Costo Fijo	103,147	103,147	103,147	103,147
Costo Total	103,147	373,908	644,669	915,430
Beneficio	-103,147	-51,574	0	51,574
Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 710433.22828 unidades al año				

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Figura 38. Punto de equilibrio



Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacífico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.5. Entorno Fiscal de la Empresa

7.5.1. Planificación Tributaria

7.5.1.1. Generalidades (Disposiciones normativas)

Oro Caucho del Pacífico S.A. cumplirá con todas las regulaciones, normas y disposiciones que son expuestas por el ente regulador de los tributos e impuesto, para Ecuador este ente es el Servicio de Rentas Internas conocido comúnmente como SRI.

7.5.1.2. Minimización de la carga fiscal

Oro Caucho del Pacífico S.A. utilizará diferentes medios para minimizar la carga fiscal uno de ellos es la utilización de la depreciación y de la amortización de tal forma que permita bajar el pago de tributos e impuestos.

7.5.1.3. Impuesto a la Renta

Según lo expuesto en la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno indica que el Impuesto a la Renta es del 22%, el Art # 37 de la LORTI manifiesta que “la tarifa del impuesto a las utilidades para las sociedades residentes en Ecuador, al igual que las sucursales de las sociedades extranjeras con domicilio en el país y aquellos establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas en el país que generen ingresos gravables, están obligados a cancelar la tarifa impositiva del veinte dos por ciento (22%) sobre la base neta o la base imponible luego de extraer la tasa de participación de trabajadores.

7.5.1.4. Impuesto al Valor Agregado

El SRI menciona los siguiente descrito en el Art. 52 indica que el Impuesto al Valor Agregado es un tipo impuesto grava la transferencia de bienes y servicios de dominio corporal también grava a las importaciones de los diferentes bienes muebles, esto es en todas las etapas de comercialización, este impuesto también afecta a los derechos de autor, propiedad industrial y los diferentes derechos conexos, según lo indicado en la Ley el impuesto es del 12% sobre la base del bien o servicio.

7.5.1.5. Impuestos a los Consumos Especiales

No aplica para el presente trabajo de titulación

7.5.1.6. Impuestos, Tasas y Contribuciones Municipales

Se procederá a la obtención de la documentación necesaria para la generación de las tasas de, gobierno.

7.5.1.7. Impuestos al Comercio Exterior

No aplica para el presente trabajo de titulación

7.5.1.8. Impuestos a la Salida de Divisas

No será incluido en el presente trabajo de titulación

7.5.1.9. Impuestos a los Vehículos Motorizados

No será incluido en el presente trabajo de titulación

7.5.1.10. Impuestos a las Tierras Rurales (aplica solo trabajo de titulación s rurales)

No aplica para el presente trabajo de titulación

7.6. Estados Financieros proyectados

7.6.1. Balance General Inicial

Oro Caucho del Pacifico S.A. en su balance inicial tiene como activo total un valor de \$346,226.98, como pasivo un valor de \$242,358.89 y como patrimonio total un valor de \$103,868.09, a continuación, se detalla el balance inicial de la empresa.

Tabla 63 Balance Inicial

Balance Inicial			
Activos		Pasivos	
Activos Corrientes		Pasivo a largo plazo	
Disponible	70,600.08	DeudaPrestamo	242,358.89
Total Activos Corrientes	70,600.08	Total Pasivo	242,358.89
Activosfijos		Patrimonio	
Maquinarias	258,050.00	Capital Social	103,868.09
Muebles	12,144.90		
Total ActivosFijos	270,194.90	Total Capital	103,868.09
ActivosDiferidos			
Gastos pre-operacionales	5,432.00		
Total ActivosDiferidos	5,432.00		
TOTAL ACTIVOS	346,226.98	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	346,226.98

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.6.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

Por medio del Estado de Resultado Oro Caucho del Pacifico S.A. determinara la utilidad neta que generar el negocio la final de cada año, luego de cubrir los costos variables, fijos, la participación de los trabajadores y la tasa de impuesto a la renta. A continuación se detalla la proyección del estado de pérdidas y ganancias por un periodo de cinco años.

Tabla 64 Proyección del Estado de Resultado

Estado de Resultado					
% de Repartición Utilidades a Trabajadores	15%	15%	15%	15%	15%
% de Impuesto a la Renta	22%	22%	22%	22%	22%
	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	1.331.527,16	1.459.333,19	1.593.609,22	1.734.629,39	1.882.675,51
Costo de Venta	1.118.482,81	1.218.084,25	1.323.478,25	1.434.956,05	1.552.820,46
Utilidad Bruta en Venta	213.044,35	241.248,94	270.130,97	299.673,34	329.855,05
Gastos Sueldos y Salarios	68.647,20	74.593,43	77.018,97	79.526,49	82.118,76
Gastos Ventas	21.970,00	23.068,50	24.452,61	26.164,29	28.257,44
Gastos Administrativos	12.529,80	12.988,39	13.463,77	13.956,54	14.467,35
Gastos de Depreciación	2.760,16	2.760,16	2.760,16	523,49	523,49
Total Gastos operativos	105.907,16	113.410,48	117.695,50	120.170,81	125.367,04
Utilidad Operativa	107.137,19	127.838,46	152.435,47	179.502,53	204.488,01
Gastos Financieros	11.686,29	9.345,12	6.878,04	4.278,28	1.538,69
Utilidad antes de Impuestos	95.450,90	118.493,34	145.557,43	175.224,25	202.949,32
Repartición Trabajadores	14.317,63	17.774,00	21.833,61	26.283,64	30.442,40
Utilidad antes Imptos Renta	81.133,26	100.719,34	123.723,81	148.940,61	172.506,92
Impto a la Renta	17.849,32	22.158,25	27.219,24	32.766,93	37.951,52
Utilidad Neta	63.283,95	78.561,08	96.504,57	116.173,68	134.555,40

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

En la anterior tabla se puede observar la utilidad disponible que la empresa Oro Caucho del Pacifico S.A. generará al final de cada año de actividades.

7.6.2.1. Flujo de Caja Projectada

El Flujo de caja o de efectivo demuestra la disponibilidad de efectivo que la empresa Oro Caucho del Pacifico S.A. así como también el movimiento del efectivo, a continuación, se detalla el flujo de caja trabajo de titulación para un periodo de 5 años.

Tabla 65 Proyección del Flujo de Caja

Flujo de Efectivo - EBITDA					
	2016	2017	2018	2019	2020
Utilidad antes Imptos Renta	95.450,90	118.493,34	145.557,43	175.224,25	202.949,32
(+) Gastos de Depreciación	29.940,16	29.940,16	29.940,16	27.703,49	27.703,49
(-) Inversiones en Activos	-	-	-	-	-
(-) Amortizaciones de Deuda	-	-	-	-	-
(-) Aumento del capital del trabajo	-	1.920,32	1.972,55	1.973,98	1.974,01
(-) Pagos de Impuestos	-	32.166,95	39.932,25	49.052,85	59.050,57
Flujo Anual	125.391,06	116.266,54	135.565,33	153.874,89	171.602,24
Flujo Acumulado	125.391,06	241.657,60	377.222,92	531.097,81	702.700,05
Pay Back del flujo	(220.835,92)	(104.569,38)	30.995,94	184.870,83	356.473,07

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.6.2.1.1. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

7.6.2.1.1.1. TMAR

La TMAR (tasa mínima exigida) de la empresa Oro Caucho del Pacifico S.A. es de 14.53%, a misma fue calculada por medio del método WACC, a continuación se detallan las variables que se utilizaron para el cálculo de la TMAR.

Tabla 66 Detalle cálculo de la tasa del accionista

TMAR		
Modelo CAPM		
Tasa del Accionista		
Variables	Abreviatura	Tasas
Tasa libre de riesgo: Rf	Rf	1,75%
Beta	B	0,77
Rendimiento del mercado: Rm	Rm	14,20%
Riesgo Pais	Rp	11,93%
Tasa del accionista		23,27%
$ke = Rf + \text{Beta} (Rm - Rf) + Rp$		

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Tabla 67 Detalle para el cálculo del WACC

Costo Promedio Ponderado del Capital			
Tipo	% Inversión	Tasas	Total
Pasivo (costo deuda)	70%	10,78%	7,55%
Capital (TMAR accionista)	15%	23,27%	3,49%
Capital (TMAR accionista)	15%	23,27%	3,49%
Tasa del Proyecto	100%		14,53%

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.6.2.1.1.2. VAN

La empresa Oro Caucho del Pacifico S.A. posee un Valor Actual Neto de \$ \$ 118.692,65, el mismo fue calculado por un periodo de 5 años.

7.6.2.1.1.3. TIR

Oro Caucho del Pacifico S.A. posee una Tasa Interna de Retorno de 27,25%, esta indica el rendimiento máximo que puede generar el presente trabajo de titulación.

7.6.2.1.1.4. PAYBACK

El tiempo de recuperación de la inversión del presente trabajo de titulación es a partir del mes 34 de actividades de la empresa Oro Caucho del Pacifico S.A.

Tabla 68. Detalle del tiempo de recuperación de la inversión

PAYBACK	34	meses				
MESES	0	-346.227				
1	1	10.449	10.449	-346.227		-335.778
2	2	10.449	20.899	-346.227		-325.328
3	3	10.449	31.348	-346.227		-314.879
4	4	10.449	41.797	-346.227		-304.430
5	5	10.449	52.246	-346.227		-293.981
6	6	10.449	62.696	-346.227		-283.531
7	7	10.449	73.145	-346.227		-273.082
8	8	10.449	83.594	-346.227		-262.633
9	9	10.449	94.043	-346.227		-252.184
10	10	10.449	104.493	-346.227		-241.734
11	11	10.449	114.942	-346.227		-231.285
12	12	10.449	125.391	-346.227		-220.836
13	1	9.689	135.080	-346.227		-211.147
14	2	9.689	144.769	-346.227		-201.458
15	3	9.689	154.458	-346.227		-191.769
16	4	9.689	164.147	-346.227		-182.080
17	5	9.689	173.835	-346.227		-172.392
18	6	9.689	183.524	-346.227		-162.703
19	7	9.689	193.213	-346.227		-153.014
20	8	9.689	202.902	-346.227		-143.325
21	9	9.689	212.591	-346.227		-133.636
22	10	9.689	222.280	-346.227		-123.947
23	11	9.689	231.969	-346.227		-114.258
24	12	9.689	241.658	-346.227		-104.569
25	1	11.297	252.955	-346.227		-93.272
26	2	11.297	264.252	-346.227		-81.975
27	3	11.297	275.549	-346.227		-70.678
28	4	11.297	286.846	-346.227		-59.381
29	5	11.297	298.143	-346.227		-48.084
30	6	11.297	309.440	-346.227		-36.787
31	7	11.297	320.737	-346.227		-25.490
32	8	11.297	332.034	-346.227		-14.192
33	9	11.297	343.332	-346.227		-2.895
34	10	11.297	354.629	-346.227		8401,72
35	11	11.297	365.926	-346.227		19698,83
36	12	11.297	377.223	-346.227		30995,94
37	1	12.823	390.046	-346.227		43818,85
38	2	12.823	402.869	-346.227		56641,76
39	3	12.823	415.692	-346.227		69464,67
40	4	12.823	428.515	-346.227		82287,57
41	5	12.823	441.337	-346.227		95110,48
42	6	12.823	454.160	-346.227		107933,39
43	7	12.823	466.983	-346.227		120756,30
44	8	12.823	479.806	-346.227		133579,20
45	9	12.823	492.629	-346.227		146402,11
46	10	12.823	505.452	-346.227		159225,02
47	11	12.823	518.275	-346.227		172047,93
48	12	12.823	531.098	-346.227		184870,83
49	1	14.300	545.398	-346.227		199171,02
50	2	14.300	559.698	-346.227		213471,21
51	3	14.300	573.998	-346.227		227771,39
52	4	14.300	588.299	-346.227		242071,58
53	5	14.300	602.599	-346.227		256371,77
54	6	14.300	616.899	-346.227		270671,95
55	7	14.300	631.199	-346.227		284972,14
56	8	14.300	645.499	-346.227		299272,32
57	9	14.300	659.799	-346.227		313572,51
58	10	14.300	674.100	-346.227		327872,70
59	11	14.300	688.400	-346.227		342172,88
60	12	14.300	702.700	-346.227		356473,07

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.7. Análisis de Sensibilidad Multivariable o de Escenarios Múltiples

7.7.1. Productividad

Para el análisis de sensibilidad de productividad se ha considerado de un 5% a un 10% de comparación, a continuación se presenta el análisis con el 5% escenarios positivos y negativos

Tabla 69 Resumen de escenario

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Producción		5%	-5%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	56%	35%	27%
		\$	\$	
VAN	\$ 118.692,65	68.003,85	34.603,34	\$ 118.692,65

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Considerando una baja en la productividad del 5% el trabajo de titulación posee una TIR y VAN positivo.

7.7.2. Precio Mercado Local

Para el Cálculo de la sensibilidad del precio del mercado local se ha considerado el 10% para construir los escenarios, a continuación se presenta el detalle.

Tabla 70 Resumen de escenarios precio local

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Precio local		10%	-10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	70%	-14%	27%
VAN	\$ 118.692,65	\$ 109.262,13	\$(22.679,79)	\$ 118.692,65

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Se puede determinar que una reducción del 10% en el precio local afectaría al presente trabajo de titulación, ocasionando que la TIR bajara a un estado negativo al igual que el VAN lo que indicaría que el trabajo de titulación no es viable.

7.7.3. Precio Mercado Externo

No aplica al trabajo de titulación.

7.7.4. Costo de Materia Prima

Para la construcción de los escenarios del costo de materia prima se ha tomado un 10%.

7.7.5. Costo de Materiales Indirectos

Se ha tomado un 10% para la generación de escenarios en Costos Indirectos de Fabricación

Tabla 71 Escenarios Costo de Materiales Indirectos

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Costo de MP indirecta		-10%	10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	45%	43%	27%
VAN	\$ 118.692,65	\$ 49.142,64	\$ 47.780,11	\$ 118.692,65

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Aumentando los costos indirectos de fabricación en un 10% el trabajo de titulación es factible.

7.7.6. Gastos Administrativos

Se ha tomado un escenario positivo y negativo del 10% para los gastos administrativos, el cual se determina que con este aumento el trabajo de titulación sigue siendo factible ya que posee una VAN superior a uno u una TIR mayor a la tasa mínima exigida.

Tabla 72 Gastos Administrativos

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Gastos administrativos		-10%	10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	51%	39%	27%
	\$	\$	\$	\$
VAN	118.692,65	61.895,21	41.405,94	118.692,65

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.7.7. Gastos de Ventas

Tabla 73 Gastos de Ventas

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Gastos De Venta		-10%	10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	52%	41%	27%
VAN	\$ 118.692,65	\$ 60.730,65	\$ 44.912,94	\$ 118.692,65

Fuente: Adaptación del trabajo de titulación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Con un aumento de los gastos de venta del 10% el trabajo de titulación mantiene su VAN y TIR aceptables.

7.7.8. Inversión en Activos Fijos

Tabla 74 Inversion de Gastos Fijos

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Activos Fijos		-10%	10%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	49%	41%	27%
VAN	\$ 118.692,65	\$ 54.635,67	\$ 48.485,50	\$ 118.692,65

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Con un aumento en la inversión de activos fijos del 10% el trabajo de titulación se mantiene viable.

7.7.9. Tasa de interés promedio (puntos porcentuales)

Tabla 75 Tasa de Interés Promedio

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	POSITIVO	NEGATIVO	MODERADO
Tasa de Interés		-5%	5%	0%
Celdas de resultado:				
TIR	27%	47%	45%	27%
VAN	\$ 118.692,65	\$ 54.120,26	\$ 51.436,49	\$ 118.692,65

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Si la tasa de interés aumentara en un 5% el trabajo de titulación es capaz de soportarlo y mantener factible.

7.8. Balance General

Balance General						
	Año 0	2016	2017	2018	2019	2020
Activos						
Disponible	70.600,08	105.322,64	172.291,40	255.996,06	355.314,68	469.525,49
Ctas por Cobrar	-	110.960,60	121.611,10	132.800,77	144.552,45	156.889,63
Inventarios	-	46.603,45	50.753,51	55.144,93	59.789,84	64.700,85
Activo Corriente	70.600,08	262.886,69	344.656,01	443.941,75	559.656,96	691.115,97
Activos Fijos	270.194,90	270.194,90	270.194,90	270.194,90	270.194,90	270.194,90
Dep Acumulada	-	29.940,16	59.880,31	89.820,47	117.523,96	145.227,45
Activos Fijos Netos	270.194,90	240.254,74	210.314,59	180.374,43	152.670,94	124.967,45
Activo Diferido	5.432,00	5.432,00	5.432,00	5.432,00	5.432,00	5.432,00
Total de Activos	346.226,98	508.573,43	560.402,60	629.748,18	717.759,90	821.515,42
Pasivos						
Ctas por Pagar	-	110.426,33	121.801,05	133.860,48	146.639,59	160.174,73
Impuestos por Pagar	-	32.166,95	39.932,25	49.052,85	59.050,57	68.393,92
Pasivo Corriente	-	142.593,28	161.733,31	182.913,34	205.690,16	228.568,65
Deuda LP	242.358,89	198.828,11	152.956,17	104.617,15	53.678,37	-
Total de Pasivos	242.358,89	341.421,39	314.689,48	287.530,49	259.368,53	228.568,65
Patrimonio						
Capital Social	103.868,09	103.868,09	103.868,09	103.868,09	103.868,09	103.868,09
Utilidad del Ejercicio	-	63.283,95	78.561,08	96.504,57	116.173,68	134.555,40
Utilidades Retenidas	-	-	63.283,95	141.845,03	238.349,60	354.523,28
Total de Patrimonio	103.868,09	167.152,04	245.713,12	342.217,70	458.391,37	592.946,77
Pasivo más Patrimonio	346.226,98	508.573,43	560.402,60	629.748,18	717.759,90	821.515,42

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

En la tabla expuesta, se detalla el balance general al final de cada año de la proyección en donde puede observar el total de activos, de pasivos y de patrimonio

7.9. Razones Financieras

7.9.1.1. Liquidez

El índice de liquidez muestra la capacidad que posee una empresa para poder cubrir sus deudas dentro de un periodo determinado, a continuación se presenta la liquidez de Oro Caucho del Pacifico S.A.

Tabla 76 Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS		2016	2017	2018	2019	2020
Ratios de Liquidez						
Liquidez o Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	en veces	1,8	2,1	2,4	2,7	3,0
Liquidez Seca o Prueba Ácida = (Activo Corriente - Inventarios) / Pasivo Corriente	en veces	1,5	1,8	2,1	2,4	2,7
Capital de Trabajo	en dinero	120.293	182.923	261.028	353.967	462.547
Riesgo de Iliquidez = 1 - (Activos Corrientes / Activos)	en porcentaje	48%	38%	30%	22%	16%

Fuente: Adaptación "Oro Caucho del Pacifico S.A."

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.9.1.2. Gestión

Los índices de gestión demuestra en uso de los activos dentro de las diferentes actividades de la empresa, a continuación se detalla el índice de gestión de la empresa Oro Caucho del Pacifico S.A. proyectado a un periodo de 5 años.

Tabla 77. Ratios de Gestión

RATIOS FINANCIEROS		2016	2017	2018	2019	2020
RATIOS DE GESTION (Uso de Activos)						
Rotación de Activos = Ventas / Activos	en veces	2,6	2,6	2,5	2,4	2,3

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.9.1.3. Endeudamiento

Los índices de endeudamiento demuestran como la empresa se encuentra apalancada, a continuación se presenta los índices de apalancamiento de la empresa Oro Caucho Del Pacifico S.A.

Tabla 78. Ratios de Endeudamiento

RATIOS FINANCIEROS		2016	2017	2018	2019	2020
RATIOS DE ENDEUDAMIENTO						
Endeudamiento o Apalancamiento = Pasivo / Activo	en porcentaje	67%	56%	46%	36%	28%
Pasivo Corriente / Pasivo	en porcentaje	42%	51%	64%	79%	100%
Estructura del capital Pasivo / Patrimonio	en veces	2,0	1,3	0,8	0,6	0,4
Cobertura Gastos financieros = Utilidad Operativa / Gastos Financieros	en veces	9,2	13,7	22,2	42,0	132,9
Cobertura 2 = (Flujo de Efectivo + Servicio de Deuda) / Servicio de Deuda		3,3	3,1	3,5	3,8	4,1

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

7.9.1.4. Rentabilidad

Los índices de rentabilidad demuestran la atractividad del trabajo de titulación para los inversionistas, a continuación se presentan los índices de Oro Caucho del Pacifico S.A.

Tabla 79 Ratios Financieros

RATIOS FINANCIEROS		2016	2017	2018	2019	2020
Ratios de Rentabilidad						
Margen Bruto = Utilidad Bruta / Ventas Netas	en porcentaje	16%	17%	17%	17%	18%
Margen Operacional = Utilidad Operacional / Ventas Netas	en porcentaje	8%	9%	10%	10%	11%
Margen Neto = Utilidad Neta / Ventas Netas	en porcentaje	5%	5%	6%	7%	7%
ROA = Utilidad Neta / Activos	en porcentaje	12%	14%	15%	16%	16%
ROE = Utilidad Neta / Patrimonio	en porcentaje	38%	32%	28%	25%	23%

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

Oro Caucho del Pacifico S.A. posee un ROE para el primer año del 38%, este demuestra la rentabilidad para el inversionista es decir que el inversionista podría llegar a tener un retorno del 38% para el primer años y un 23% al quinto años, en definitiva los índices de rentabilidad de la empresa son aceptables.

7.10. Conclusión Financiera

Se puede indicar que le estudio económico financiero tributario de la empresa Oro Caucho del Pacifico, demuestra que es factible y rentable ya que por medio de la evaluación financiera se determina que la Tasa Interna de Retorno TIR es mayor a la

Tasa Mínima Exigida TMAR, es decir que el rendimiento de la propuesta es mayor a lo que espera el accionista.

La creación de la empresa genera un Valor Actual Neto de \$ \$ 118.692,65 con una TIR de 27,25%, lo cual indica que la propuesta es viable y atractivo para futuros inversionistas.

De acuerdo al flujo de efectivo se demuestra que posee saldo positivo con un tiempo de recuperación aproximado de dos años y diez meses. En definitiva la presente propuesta de forma económica, financiera y tributaria es viable.

CAPÍTULO 8

PLAN DE CONTINGENCIA

CAPÍTULO 8

8. PLAN DE CONTINGENCIA

8.1. Plan de administración del riesgo

Un plan de contingencia permite identificar evaluar y mantener el control de los riesgos que puedan surgir durante un determinado proceso, de tal forma que permita solucionar dicho inconveniente o problema que afecta el libre funcionamiento de todas las actividades de la empresa.

8.1.1. Principales riesgos

Dentro de los procesos de Oro Caucho del Pacifico S.A. se pueden presentar los siguientes problemas o inconvenientes que afectan el desarrollo de la empresa.

- El paro de las diferentes actividades de la empresa por la falta de electricidad o por fallas eléctricas.
- La puntualidad de la entrega de materiales para el proceso productivo.
- Enfermedad de un colaborador.
- Enfrentamiento legal de la empresa con ex colaboradores.
- Avería de alguna maquina
- Incendios por descuido y error humano o por fallas en las instalaciones eléctricas de la empresa.
- Sismos o inundaciones
- Quemaduras o cortes de los colaboradores dentro del proceso productivo.
- Intoxicación por la utilización de químicos.

8.1.2. Reuniones para mitigar los riesgos

Las reuniones se las realizaran cada mes, con todos los miembros de la empresa a fin de poder mitigar los posibles riesgos, se formaran capacitaciones sobre primeros auxilios y cómo actuar antes desastres naturales para minimizar los posibles riesgos que puedan surgir dentro de las actividades de la empresa.

8.1.3. Tormenta de ideas (brainstorming), listas de verificación (check lists)

En cada reunión se realizara una entrevista a los colaboradores la cual ayudara a determinar los problemas más comunes y considerar las sugerencias de los trabajadores para mitigar el riesgo. De implementar un buzón de comentarios y sugerencias en donde el colaborador podrá depositar las recomendaciones para proteger a la empresa de los posibles riesgos.

8.2. Planeación de la respuesta al riesgo

8.2.1. Monitoreo y control del riesgo

El monitoreo y control de los diferentes riesgos que la empresa ha identificado es de importancia, para ello el mantenimiento de las máquinas y de las instalaciones eléctricas de la empresa se deberán realizar cada mes a fin de mitigar el riesgo de incendios, o de fallas en las maquinas.

8.3. Plan de Contingencia y Acciones Correctivas

Tabla 80 Plan de Contingencia

Riesgos	Accione Correctivas
Pare de las diferentes actividades de la empresa por la falta de electricidad o por fallas eléctricas.	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de las instalaciones eléctricas • Adquisición de un generador de energía
Falta de compromiso en la entrega de materiales para el proceso productivo.	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos proveedores. • Adquisición temprana de materiales • Contar con un reporte de fechas y de acuerdo mutuos.
Enfermedad de un colaborador.	<ul style="list-style-type: none"> • Poseer un seguro contra enfermedades
Enfrentamiento legal de la empresa con ex colaboradores.	<ul style="list-style-type: none"> • Control en todas las normativas del ministerio de trabajo. • Cumplimiento con los organismos de control
Avería de maquinas	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento preventivo y correctivo cada semana
Incendios por descuido y error humano o por fallas	<ul style="list-style-type: none"> • Seguro contra incendios,

Fuente: Adaptación “Oro Caucho del Pacifico S.A.”

Elaborado: Ana Gabriela Figueroa Chamba

CAPÍTULO 9

CONCLUSIONES

CAPÍTULO 9

9. CONCLUSIONES

Es necesario incentivar al mercado local a la utilización de materiales reciclados a fin de promover el bienestar del ambiente y contribuir de forma sustentable a la sociedad.

Por medio del estudio de factibilidad se determinó que un 85% de las empresas encuestadas estarían dispuestas a comparar este tipo de material para sus procesos productivos.

Por medio de este trabajo de investigación se trata de satisfacer a la demanda insatisfecha, actualmente el mercado posee un porcentaje relevante de importaciones de caucho.

La empresa se ligará a todas las leyes de las entidades de control como lo son Instituto de Seguridad, Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Trabajo, entre otros. Será constituida bajo el nombre de Oro Caucho del Pacífico S.A. con su ubicación en la ciudad de Durán.

La inversión inicial asciende a un valor de \$341.334,58 USD, la misma que se encuentra dividida en inversión fija que son todos los activos que se deberán adquirir, la inversión diferida que es conformada por todos los gastos que se incurren una vez al año y la inversión corriente que es el capital de trabajo para dos meses.

La propuesta genera un Valor Actual Neto de \$ 118.692,65 con una TIR de 27,25%, lo cual indica que el negocio es viable y atractivo para futuros inversionistas.

De acuerdo al flujo de efectivo se demuestra que Oro Caucho del Pacífico S.A. posee saldo positivo con un tiempo de recuperación aproximado de dos años y diez meses. En definitiva la presente propuesta de forma económica, financiera y tributaria es viable.

CAPÍTULO 10

RECOMENDACIONES

CAPÍTULO 10

10. RECOMENDACIONES

Se recomienda la implementación del presente trabajo de investigación debido a que generaría ganancias significativas y generando mayor fuentes de empleo.

Se recomienda la utilización de campañas publicitarias con temas principales de bienestar ambiental para contribuir con el medio ambiente, e incentivar a los clientes al uso de este tipo de material en sus procesos productivos.

Se recomienda el seguimiento del mercado para determinar otro nicho de mercado distinto al de calzado para la comercialización del polvo de caucho.

CAPÍTULO 11

FUENTES – BIBLIOGRÀFICAS

CAPÍTULO 11

11. FUENTES

- Caltu. (10 de 06 de 2012). *Cámara de Calzado de Tungurahua*. Recuperado el 5 de Junio de 2016, de Cámara de Calzado de Tungurahua: <http://www.caltuecuador.com/>
- Caltu. (24 de Junio de 2014). *Camara de Comercio Santo Domingo*. Recuperado el 5 de Julio de 2016, de Camara de Comercio Santo Domingo: <http://www.camaracomerciosodgo.com/ambato-tendra-central-de-calzado/>
- ECOCAUCHO. (05 de 06 de 2014). *ECOCAUCHO*. Obtenido de ECOCAUCHO: <http://ecocaucho.com.ec/index.php/k2-items/nuestra-empresa>
- ELELSI. (07 de Abril de 2016). *ELELSI*. Recuperado el 01 de 06 de 2016, de ELELSI: <http://www.elelsi.es/productos>
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: McGraw Hill.
- IIASA CATERPILLAR. (12 de 08 de 2008). *Caterpillar*. Recuperado el 01 de 06 de 2016, de Caterpillar: [http://www.iiasacat.com.ec/files/descargables/manufactura/clase1/Electric300-0-6500lbCapacityCushionTireLiftTrucks\(E3000-E6500\)\(Spanish\).pdf](http://www.iiasacat.com.ec/files/descargables/manufactura/clase1/Electric300-0-6500lbCapacityCushionTireLiftTrucks(E3000-E6500)(Spanish).pdf)
- Milplast. (12 de Abril de 2015). *Milplast C.Ltda*. Obtenido de Milplast C.Ltda: <http://milplast.com.ec/la-empresa.html>
- Ministerio del Ambiente. (19 de Abril de 2013). *Ministerio del Ambiente*. Recuperado el 6 de Junio de 2016, de Ministerio del Ambiente: <http://www.ambiente.gob.ec/el-ministerio-del-ambiente-y-continental-tire-andina-presentaron-un-plan-integral-de-reciclaje-de-neumaticos-fuera-de-uso/>
- Ministerio del Ambiente. (04 de 06 de 2016). *Ministerio del Ambiente*. Recuperado el 04 de 06 de 2016, de Ministerio del Ambiente: <http://www.ambiente.gob.ec/1-500-000-unidades-de-neumaticos-fuera-de-uso-se-recuperaron-en-ecuador-en-dos-anos/>

MIPRO. (2015). *Ministerio de Industria y Productividad*. Recuperado el 6 de 06 de 2016, de <http://www.industrias.gob.ec/bp131-ficce-2015-oportunidad-para-conocer-a-la-industria-del-calzado-ecuatoriano-con-calidad/>

MIPRO. (2015). *Ministerio de Industrias Y productividad* . Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.industrias.gob.ec/reusa-llanta/>

Naturalista. (20 de Agosto de 2011). *El Naturalista*. Recuperado el 01 de 2016, de El Naturalista: <http://www.elnaturalista.com/es/content/empresa>

Polambiente. (18 de Enero de 2009). *Polambiente*. Recuperado el 27 de Agosto de 2015, de Polambiente: <http://www.polambiente.cl/index.php>

Programa PNGIDS. (16 de abril de 2010). *Ministerio del Ambiente*. Recuperado el 5 de Junio de 2016, de Ministerio del Ambiente: <http://www.ambiente.gob.ec/programa-pngids-ecuador/>

Real Academia Española ©. (14 de Octubre de 2014). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de Diccionario de la lengua española: <http://www.rae.es/>

Real Academia Española. (24 de 10 de 2014). *Real Academia Española*. Obtenido de Real Academia Española: <http://lema.rae.es/drae/?val=divisa>

Roberts, D., & Woods, C. (2005). Changing the world on a shoestring: The concept social entrepreneurship. *Business Review*, 45-51.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (05 de 01 de 2013). *SENPLADES*. Recuperado el 11 de Julio de 2015, de SENPLADES: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

Senplades. (1 de enero de 2013-2017). *Buen Vivir*. Obtenido de Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivos-nacionales-para-el-buen-vivir>

Telegrafo. (17 de mayo de 2012). Industria de calzado en Ecuador reactiva economía nacional. *Economía*, 5. Recuperado el 5 de junio de 2016, de http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=173609

Velázquez Gaztelu, J. P. (07 de Octubre de 2007). Zapatos con conciencia Social. *Zapatos con conciencia Social*, pág. 1. Obtenido de http://elpais.com/diario/2007/10/07/negocio/1191762213_850215.html

CAPÍTULO 12

ANEXOS

CAPÍTULO 12

12. ANEXOS

Anexos 1 Diseño de Encuestas

Empresa

--

¿Qué materia prima utiliza actualmente para su proceso?

Caucho Sintético	
Caucho Natural	
PVC	
Caucho Reciclado	
Otros	

De dónde es la procedencia de la materia que utiliza interno o externo?

Interna – Ecuador

Externa – Otros Países

¿Cuáles son los volúmenes de consumo de caucho?

	0 – 500k	501 – 1000k	1001 – 2000k	2001k o mas
DIARIO				
SEMANAL				
MENSUAL				
TRIMESTRAL				

¿Este tipo de materia prima lo aplica a que partes del calzado?

	5	4	3	2	1
Suelas					
Ribetes					
Plantillas					
Capelladas					

¿Usted alguna vez ha utilizado polvo de caucho reciclado para el proceso?

Si

No

¿Si su respuesta es No, que tan dispuesto estaría en utilizar este material para la elaboración de suelas que le permite mejorar sus estándares de calidad y aportar con el medio ambiente?

Muy dispuesto	Dispuesto	Ni dispuesto / Ni poco dispuesto	Poco dispuesto	Nada dispuesto

¿Qué factores analiza al momento de realizar la compra?

	MUY IMPORTANTE	IMPORTANTE	POCO IMPORTANTE	NADA IMPORTANTE
CALIDAD				
DISPONIBILIDAD				
PRECIO				

¿Cuáles son las características del producto que necesita para su proceso?

CARACTERISTICA	MUY IMPORTANTE	IMPORTANTE	POCO IMPORTANTE	NADA IMPORTANTE
MOLIDO				
TAMAÑO				
FACIL MEZCLA				
FACIL VULCANIZACION				

¿Cuál es la presentación que usted preferiría comprar de acuerdo a su consumo?

	Muy Aceptable	Aceptable	Poco Aceptable	Otros
Maxisaco 500k				
Maxisaco 1 T				
Camiones Cisterna				

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por 1kilo?

KILO	\$0,90 a \$1,29	\$1,30 a \$1,45	\$1,45 a \$1,80
1 KILO			

Anexos 2 Uniforme Personal de Planta



Anexos 3 Uniforme Personal Administrativo



Anexos 4 Membretada de Oro Caucho Del Pacifico S.A.



Anexos 5 Banner

Publicitario de Oro Caucho Del Pacifico S.A.

OROCAUCHO
DEL PACÍFICO

**PRODUCTO DE CALIDAD
ROCKTAP**

El producto de caucho reciclado
ROCKTAP permite al usuario
contar con un producto de
calidad para sus trabajos
de pavimentación y
de mantenimiento.

INFORMACION DEL PRODUCTO
Módulo de 700kg.

La calidad es nuestro compromiso.

Av. 10300a Sur - San Javier y El Dorado 20
045 05072 - 045 074677 - ventas@oro-caucho.com
www.oro-caucho.com

Tabla 81 Listado de Empresas Usadas para la Muestra

EMPRESAS	CIUDAD
Plasticaucho S.A	Ambato – Tungurahua
Milplast cia Ltda	Ambato – Tungurahua
Inprosuelas S.A	Ambato – Tungurahua
Fabeth	Ambato – Tungurahua
Cevallos	Ambato – Tungurahua
Colombia Herrajes	Ambato –Tungurahua
Mishell - Bosseli	Ambato – Tungurahua
Buffalo	Ambato – Tungurahua
Rubber Shoes	Ambato – Tungurahua
Luigi Valdini S.A	Ambato – Tungurahua
Milpolimeros S.A	Ambato – Tungurahua
Bucaucho	Ambato – Tungurahua
Suelas Amazonas	Ambato – Tungurahua
GuGadir	Ambato – Tungurahua
Producalza	Ambato – Tungurahua
Marc Calza	Ambato – Tungurahua
Neverland Footwear	Ambato – Tungurahua
Suelas Milenium	Guayaquil – Guayas
OroSol	Guayaquil – Guayas
Zulay	Guayaquil – Guayas
Leonel	Guayaquil – Guayas
Fassioni	Azuay – Cuenca
La Casa del Pantanero	Azuay – Cuenca
Caucho Industrial L.R.P	Azuay – Cuenca
Global Shoes	Azuay – Cuenca
Mach	Azuay – Cuenca
Arecalza	Azuay – Cuenca
Bunky	Quito – Ecuador
Magnolia	Quito – Ecuador
Prunex	Quito – Ecuador

CAPÍTULO 13

MATERIAL COMPLEMENTARIO

CAPÍTULO 13

13. MATERIAL COMPLEMENTARIO



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ana Gabriela Figueroa Chamba**, con C.C: # 0704448018 autor/a del trabajo de titulación: **Propuesta para la creación de una empresa recicladora de neumáticos usados, productora y comercializadora de polvo de caucho para la Industria del calzado** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Desarrollo de Negocios Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **25 de Agosto de 2016**

f. _____

Nombre: **Figueroa Chamba, Ana Gabriela**

C.C: **0704448018**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Propuesta para la creación de una empresa recicladora de neumáticos usados, productora y comercializadora de polvo de caucho para la Industria del calzado.		
AUTOR(ES)	Ana Gabriela, Figueroa Chamba		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Raúl Gustavo Santillán López. Mba		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Especialidades Empresariales		
CARRERA:	Emprendimiento		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero en Desarrollo de Negocios		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	(día) de (mes) de (año)	No. DE PÁGINAS:	195
ÁREAS TEMÁTICAS:	Investigación de Mercado, Marketing, Finanzas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Neumáticos, reciclaje, caucho, proceso, ecológico, industria, calzado.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>Currently in the city of Guayaquil and the country in general there is lack of knowledge about the use of used tires through tire out of use it is possible to obtain raw material for the production of various products such as the footwear.</p> <p>This research project aims to develop a feasibility study to determine the implementation of a company dedicated to recycling used tires for the production and marketing of rubber powder in the city of Guayaquil, the company will be established with the name "Rubber Pacific Gold SA"</p> <p>Through the feasibility study can be determined that currently the recycling market this type of product is not saturated so the competition is almost zero, through market research it was determined that 85% of surveyed companies would willing to buy this type of product.</p> <p>The investment for this project is \$ 341,334.58, resulting in a net present value of \$ 118,692.65 and an IRR of 27.25% by which the project is considered profitable.</p>			
Keywords: tires, recycling, rubber, process, environmental, industry, footwear.			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0095774677	E-mail: figueroa.gf5@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Lcda. Beatriz Loor Ávila, Msc		
	Teléfono: 0994135879		
	E-mail: beatriz.loor@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			