INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR HONORABLE CONSEJO PROVINCIAL DE PICHINCHA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TECNÓLOGO (A) EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA: PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE CUADERNOS A BASE DE PAPEL RECICLADO EN EL SECTOR DE LA MAGDALENA DEL D.M.Q.

AUTOR: CARLOS ADRIÁN DÍAZ CHÁVEZ

TUTOR: EC. DIEGO ANDRADE

QUITO – ECUADOR

Julio 2019

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto "**PLAN DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE CUADERNOS A BASE DE PAPEL RECICLADO EN EL SECTOR DE LA MAGDALENA DEL D.M.Q."** presentado por el Señor Carlos Adrián Díaz Chávez para optar por el Titulo de Tecnólogo en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Quito a los 5 días del mes de julio de 2019

Atentamente,

Eco. Diego Vinicio Andrade Andrade M.B.A

CI 1708522493

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

En mi calidad de estudiante de la Carrera en ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, promoción 31AE7, declaro que los contenidos de este Trabajo de Titulación, requisito previo a la obtención del Grado de Tecnóloga en Administración de Empresas, son originales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor. Autorizo al ITSHCPP para la utilización de los mismos con fines educativos.

DMQ, julio de 2019

Atentamente,

Carlos Adrián Díaz Chávez

CI: 1714567938

DEDICATORÍA

Este proyecto y sobre todo este logro va dedicado mi familia que siempre me ha apoyado en todas mis decisiones, a mis padres Germán y María del Pilar, que con sus consejos siempre me han hecho entender que nunca es tarde para cumplir sueños en la vida, también se lo dedico a mis hermanos por su constante apoyo, y sobre todo una especial dedicatoria para mi hija María Paz, verte crecer hace que los días sean un nuevo reto para mí, te amo hija mía.

AGRADECIMIENTO

Principalmente gracias a Dios que es quien permite que cada cosa suceda y vivimos bajo los designios de él, a mi familia un total agradecimiento por todo su apoyo incondicional y con sus consejos logre conseguir mi objetivo. De igual forma un agradecimiento especial a mi instituto y a todos quienes conforman esta noble institución, gracias por cada día de clase impartida, los aprecio mucho, y a mis compañeros de curso, cada día nos apoyamos para cumplir este objetivo.

Gracias.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN 1
TÍTULO 1
NECESIDAD O PROBLEMA A RESOLVER 1
ANTECEDENTES 1
USO DEL PAPEL RECICLADO 5
MARCO TEÓRICO 7
GLOSARIO 9
ALCANCE DEL PROYECTO 9
ALTERNATIVAS 9
ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO 9
COSTO DE OPORTUNIDAD 9
ESTUDIO 9
ELABORACIÓN 9
FILOSOFÍA 9
REUTILIZACIÓN 10
SUSTENTAR 10
TRANSFORMACIÓN 10
TECNOLOGÍA 10
MATERIALES 10
RECICLAJE 10
DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA 10
ÁRBOL DE PROBLEMAS 11
ÁRBOL DE OBJETIVOS 12
ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS 13
JUSTIFICACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO 15
OBJETIVO GENERAL 15
OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL TRABAJO 15
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA 16
ELEMENTOS ORIENTADORES 17
NOMBRE COMERCIAL 17
LOGO 17
MISIÓN 17
VISIÓN 17

VALORES 17
CAPÍTULO 1 19
ANÁLISIS DEL MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL 19
ANÁLISIS DE LA DEMANDA 19
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO 20
ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN REFERENCIAL, POTENCIAL Y DEMANDANTE EFECTIVA 21
SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA 21
SEGMENTACIÓN POR ESTRATOS 21
SEGMENTACIÓN ECOLÓGICA 21
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO 24
(INVESTIGACIÓN DE MERCADO- ENCUESTAS /ENTREVISTAS) 24
CALCULO DE LA MUESTRA 25
ENCUESTA 26
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA 28
ANÁLISIS DE LA OFERTA 29
ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES 29
ANÁLISIS DE PRECIO 31
DETERMINACIÓN DEL COSTO ESTIMADO DE MATERIALES POR CADA PRODUCTO 32
ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y COMERCIALIZACIÓN 34
ANÁLISIS DE PORTER 34
AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES 35
PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES 36
PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CONSUMIDORES 36
AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS SUSTITUTOS 36
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES 37
ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN (LAS 4 P DEL MERCADO) 37
PRODUCTO 37
PRECIO 37
PLAZA 38
PROMOCIÓN 38
PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD; INICIAL Y DE MANTENIMIENTO 39
CUADRO DEL PERSONAL DEL ÁREA COMERCIAL REQUERIDO 39
PRESUPUESTO DE INVERSIONES COMERCIALES 40

CAPITULO 2 42
ANÁLISIS TÉCNICO Y ADMINISTRATIVO 42
ANÁLISIS DE UBICACIÓN 42
MAPA DE UBICACIÓN 42
MICRO Y MACRO LOCALIZACIÓN 43
PROCESO DE PRODUCCIÓN 43
JUSTIFICAR LA CAPACIDAD INSTALADA 44
MAQUINARIA REQUERIDA 45
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO Y FLUJOGRAMA DE PROCESOS 49
MATERIA PRIMA O INSUMOS REQUERIDOS 49
DETALLE DEL PERSONAL DE PRODUCCIÓN 50
ORGANIGRAMA PROPUESTO 51
INVERSIONES ADMINISTRATIVAS 52
DETALLE DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO 52
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA 53
PROCESO PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA 53
PERMISOS Y AUTORIZACIONES REQUERIDAS 56
RESUMEN DE INVERSIONES LEGALES 59
ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL 59
CAPITULO 3 61
ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO 61
SUPUESTOS DE LA EVALUACIÓN 61
HORIZONTE 5 AÑOS 61
INFLACIÓN CERO 62
PRECIOS CONSTANTES DE HOY 62
APORTE DE SOCIOS 100% 62
TMAR 25% 63
DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN REQUERIDA 63
PROYECCIÓN DE INGRESOS Y GASTOS AL FUTURO 65
PROYECCIÓN DE VENTAS 65
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO 70
ANÁLISIS DE RENTABILIDAD VAN, TIR 71
INTERPRETACION DE LA TIR: 71
PUNTO DE EQUILIBRIO 72

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 74
CONCLUSIONES 74
RECOMENDACIONES 75
ANEXOS 76
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA 76
BIBLIOGRAFÍA 86
Bibliografía 86
REFERENCIAS WEB 86

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Logo Papercicle 17

Ilustración 2 Niveles Socio Económicos INEC 22

Ilustración 3 Hogares que no reciclaron 23

Ilustración 4 Población Quito 2019 INEC 23

Ilustración 5 Papelesa 29

Ilustración 6 Grupasa 30

Ilustración 7 Indupac - Escribe 31

Ilustración 8 Anillado 32

Ilustración 9 Resma de papel 32

Ilustración 10 Modelos de cuadernos 33

Ilustración 11 Fuerzas de Porter 35

Ilustración 12 Mapa parroquia la Magdalena 42

Ilustración 13 Mapa de ubicación 43

Ilustración 14 Máquina GTO 45

Ilustración 15 Máquina CHIEF 46

Ilustración 16 Máquina Guillotina 46

Ilustración 17 Máquina de encuadernado 47

Ilustración 18 Máquina de anillado 48

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 **Análisis de involucrados** 14

Tabla 2 Población demandante potencial 28

Tabla 3 Presupuesto de publicidad 39

Tabla 4 Personal del área comercial 39

Tabla 5 Personal del área comercial 41

Tabla 6 Inversiones Administrativa 52

Tabla 7 Cuadro personal administrativo 52

Tabla 8 Inversiones Legales 59

Tabla 9 Valoración de la inversión 63

Tabla 10 Valoración de Saldos en libros 64

Tabla 11 Proyección de ventas 65

Tabla 12 Proyección de compras 66

Tabla 13 Gastos del proyecto 67

Tabla 14 Gastos Producción Anuales 68

Tabla 15 Gastos Producción Anuales 68

Tabla 16 Remuneraciones 69

Tabla 17 Flujo de Caja 70

Tabla 18 VAN 71

Tabla 19 TIR 71

Tabla 20 Punto de equilibrio 72

INTRODUCCIÓN

TÍTULO

Plan de factibilidad para la creación de una empresa productora de cuadernos a base de papel reciclado en el sector de La Magdalena del D.M.Q.

NECESIDAD O PROBLEMA A RESOLVER

¿De qué manera incide la metodología de transformación tecnológica y ecológica para la reutilización de papel reciclado y elaboración de cuadernos en el sector de la Magdalena del D.M.Q?

ANTECEDENTES

En la sociedad actual en la que vivimos, el aumento del consumo nos proporciona muchas ventajas que todos finalmente deleitamos, no obstante, ni siquiera pensamos que todo esto trae consigo obligaciones y responsabilidades que todos debemos asumir; debido a que cada vez es más la cantidad de basura generamos y por ende mayor el perjuicio a la naturaleza por el uso sin conciencia de recursos naturales no renovables.

El reciclaje tiene muchas ventajas, y entre ellas se encuentran las económicas. Las empresas optan cada vez más por usar materiales reciclados ya que, además de dar una buena imagen, consiguen materias primas a menor coste y, con ello, un aumento de los beneficios. ¿Sabías que reciclar una tonelada de papel supone un ahorro de más de 2.000 kg de madera y más de 15.000 litros de agua? Además, ¿sabías que una tonelada de papel o cartón reciclado equivale a diecisiete árboles no talados?

Sin duda, todos y cada uno de nosotros podemos contribuir sencillamente con las 3R:

- Reducir: procurar reducir el volumen de productos que consumimos.

- Reusar: se trata de reutilizar el mayor número posible de objetos con el único fin de generar menos basuras.

- Reciclar: consiste en fabricar nuevos productos utilizando material obtenido de otros viejos.

Reciclar es un proceso simple que nos puede ayudar a resolver muchos de los problemas creados por la forma de vida moderna. Se pueden salvar grandes cantidades de recursos naturales no renovables cuando en los procesos de producción se utilizan materiales reciclado y también los recursos renovables, como los árboles, también pueden ser tratados de mejor manera y a la vez ahorrados en su mayor cantidad.

En marzo del 2015 el Gobierno Nacional priorizó 13 cadenas de valor para el cambio de la matriz productiva del país, el reciclaje de residuos sólidos es una de ellas. Se estima que a nivel nacional 20.000 familias de recicladores tienen como principal fuente de ingreso los réditos que obtienen del reciclaje, es por eso que nuestro proyecto aporta con un alto nivel de responsabilidad social, cuidando el planeta y promoviendo plazas de trabajo.

El Ministerio del Ambiente ha venido trabajando sostenidamente, a través de su Programa Nacional para la Gestión Integral de Desechos Sólidos, MAE -PNGIDS; en la implementación de acciones que ayudan a fortalecer la labor de los recicladores. Entre ellas cabe mencionar, la firma del convenio interinstitucional de febrero de 2014, dentro del cual se reconoce a los recicladores, como actores importantes en la cadena de gestión de residuos sólidos.

Desde marzo de 2017, cuando arrancó el programa Quito Recicla, hasta junio de este año, se han recolectado 15.495,19 toneladas (t) de residuos reusables y 14,8 t de residuos

especiales y peligrosos de origen doméstico. Según datos de la Empresa Pública Metropolitana de Aseo, solo entre enero y junio de 2018 se recuperaron 1.436,03 t de residuos reciclables, de los cuales el 56% corresponde a cartón, 14% a papel, 10% vidrio, 8% a plástico, 4% a polietileno tereftalato (PET), que es un tipo de plástico usado en envases, y 7% a chatarra.

En cuanto a los residuos especiales y peligrosos, de acuerdo con la Empresa Pública Metropolitana de Gestión Integral de Residuos Sólidos (EMGIRS-EP)

En Quito, son pocas las familias que reciclan. Apenas en 21 barrios, de los más de 1 200 que hay en el Distrito, Emaseo ha trabajado en capacitaciones y en algunos cuenta con reciclaje a pie de vereda y colabora con rutas específicas para productos reciclables. El año pasado, en esos sectores se logró recuperar 2 200 toneladas de reciclables, mientras que en el Distrito se recogieron 742 000 toneladas de basura.

La gran demanda de papel a nivel mundial ha hecho necesaria la creación de una verdadera industria del papel. Esta es la primera consumidora de madera en el mundo, y se estima que utiliza el 42% de los bosques para la fabricación de papel. Este porcentaje es alarmante, puesto que la desaparición de los bosques es una de las causas principales para que se produzca el calentamiento global. Con la tala de los bosques, favorecemos a que los organismos que absorben el CO2 dejen de existir. De igual manera, esto desemboca en la disminución de la biodiversidad del planeta. El uso de papel reciclado en la industria papelera causa un alivio importante a los recursos naturales:

- El uso de una tonelada de papel reciclado evita tumbar 17 árboles (valor promedio).

- Se reduce considerablemente la carga de contaminantes a las aguas.

En nuestro medio el sector de reciclaje de papel está enfocado principalmente una venta a intermediarios mas no de una forma industrializada, sin mencionar que no existe una organización que se encargue de la fabricación industrializada de productos de papel reciclado y aprovechar la reutilización de este material para conseguir la materia prima para elaboración de un producto innovador como el de los cuaderno que sería un producto que contribuirán con el cuidado del medio ambiente en la ciudad de Quito.

Esta es la premisa más peligrosa: el crecimiento de la demanda de papel es inevitable, puesto que los analistas de la industria forestal consideran que la perspectiva del aumento del consumo es una señal de crecimiento económico saludable y de la mejora de la calidad de vida. El consumo de papel es utilizado como un "indicador de desarrollo", cuando en realidad es un indicador de despilfarro de los recursos naturales. Además, numerosos indicadores económicos y sociales señalan la pérdida de calidad de vida en zonas y países del planeta donde crece la demanda de papel. (GRRENAPACE, 2004)

El papel es un producto de primera necesidad el cual se fabrica desde el siglo II de nuestra era. Durante muchos siglos fue elaborado con desperdicios textiles que contenían fibras celulósicas. En el siglo XIX la necesidad de pulpa para la industria papelera se vuelve crítica y es entonces cuando aparecen las pastas mecánica y química fabricadas a partir de madera, las cuales sustituyen a las fibras textiles como fuente de materia prima para el papel. Durante la década de 1990, la preocupación por el medio ambiente impulsó buena parte de los avances en la industria del papel, dando como resultado que, actualmente, la atención principal se oriente hacia el proceso de reciclado, aunque los fabricantes siempre han reciclado desperdicios, tales como bordes de recorte, topes de bobina, mermas, etcétera.

Esta situación es común tanto en los países productores y exportadores de papel, como en los importadores. También se incrementó la demanda de fibra secundaria (nombre

con el que se conoce al papel reciclado) para la fabricación de algunos tipos de papel: periódico, impresión, cartulinas, corrugados y empaques. (AGUILAR RIVERA, 2014)

La fibra secundaria es la segunda fuente importante para la elaboración de papel y cartón en los países desarrollados; sin embargo, el papel desperdicio mezclado es particularmente difícil de utilizar en la producción de pulpa debido a su alto grado de contaminantes:

- partículas metálicas
- piedras
- botellas
- cintas
- trapos
- cuerdas
- materiales plásticos.

En el aspecto financiero, podemos decir que el reciclaje puede generar muchos empleos. El reciclaje no tan sólo hace sentido desde el punto de vista ambiental, sin embargo, hace buen sentido financiero. Por ejemplo, la producción con materia prima reciclaje ahorra se pueden realizar productos de calidad y es menor el costo que la extracción de la materia bruta de las minas y la elaboración de nuevas formas de desarrollar el trabajo para la sociedad.

USO DEL PAPEL RECICLADO

El primer paso para recuperar la consistencia y calidad del papel es convertir todo el material en pulpa de celulosa a través de procesos químicos y mecánicos. Esta pasta se consigue mediante un aparato llamado pulper, que es una especie de gran batidora y que se encarga de mezcla el agua con la pasta del material reciclado. De esta manera se consigue separar las fibras del papel.

El siguiente paso es mezclar esta pasta con diferentes aditivos y minerales que otorguen al papel mayor resistencia, mayor blancura, menor porosidad, etc. Una vez conseguido, el siguiente paso consiste en comenzar con la fabricación del papel y su posterior secado una vez el papel ha adquirido cierta consistencia. Cuando ya se ha conseguido el nuevo producto, el papel se enrolla en grandes bobinas para su transporte y posterior uso.

Las fibras secundarias más comercializadas son los corrugados, los cuales se utilizan para la fabricación de cajas corrugadas, sacos y empaques; en segundo lugar están el papel periódico y el papel para revistas, que son utilizados en la fabricación de papeles blanqueados y semi blanqueados, y, finalmente, otras categorías menores que se utilizan para la fabricación de cartulinas, cartones y otros productos.

Para las empresas, los principales atractivos de la fibra secundaria han sido el costo (el cual es menor que el de las fibras vírgenes) y su presencia garantizada en el mercado. Las razones del crecimiento en la oferta y la demanda de fibras secundarias son, entre otras, el costo y las presiones gubernamentales, sociales y de grupos ecologistas para reducir tanto la extensión de terrenos ocupados por desechos urbanos, comerciales e industriales en todo el planeta, como los volúmenes de agua altamente contaminada vertidos al medio ambiente.

Por otra parte, se ofrecen estímulos económicos (contemplados en las leyes locales de protección al medio ambiente) para aquellas empresas que utilizan cantidades significativas de fibra secundaria. Sin embargo, el éxito económico de las empresas que usen fibra secundaria dependerá ante todo de su competitividad en calidad, costo y servicio al cliente dentro de un mercado globalizado. las fibras secundarias, sin embargo, ofrecen problemas para su aprovechamiento a consecuencia de la presencia de contaminantes originados por la naturaleza del proceso primario de obtención de la fibra virgen, por el proceso de conversión en papel o cartón, por los químicos empleados en la impresión, por las condiciones de uso y

disposición final, por los sistemas de recolección en los basureros y rellenos sanitarios y, finalmente, por la presencia de materiales ocultos que afectan la calidad del papel reciclado. Estas características determinan el comportamiento de las fibras secundarias durante su reciclado y en las aguas residuales y los desechos.

MARCO TEÓRICO

Según Varela, "se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto". El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (VARELA, 2010)

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. (SANTOS SANTOS, 2008)

Bajo esta premisa, el estudio de factibilidad realizado para la creación de una empresa productora de cuadernos en base al papel reciclado está enfocado a prioriza la cultura de del reciclaje y clasificación de desechos en la ciudad de Quito, y a la vez a la innovación en la fabricación de cuadernos, buscando la satisfacción de nuestro mercado objetivo y a la vez el crecimiento de nuestra empresa.

El estudio de factibilidad debe conducir a:

- Realizar un estudio de mercado que ayudará a determinar el tamaño del proyecto, la ubicación de este y qué tecnología deberá utilizar.

- Determinar y diseñar el modelo administrativo adecuado para procesar cada fase del proyecto.

- Hacer un cálculo de la inversión que será necesaria para los costos de operación y tener un estimado de los ingresos.

- Identificar las fuentes de financiamiento y el nivel participación en el proyecto.

- Definir cuáles serán los términos de contratación y los procesos de licitación para adquirir equipos y si es necesario llevar a cabo construcciones civiles.

- Si llega a ser necesario, poner el proyecto a disposición de las autoridades de planeación y ambientales.

- Determinar la realización del proyecto a través de un análisis financiero incluyendo lo económico, social y ambiental.

La Teoría de la Factibilidad abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. (NAVARRO, s.f.)

El estudio de factibilidad, es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. El estudio consume aproximadamente entre un 5% y un 10% del costo estimado total del proyecto, y el período de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar.

GLOSARIO

ALCANCE DEL PROYECTO

El alcance del proyecto representa la definición clara y concisa del producto final y de las exigencias monetarias, de tiempo y de calidad del mismo.

ALTERNATIVAS

Son variantes de solución al problema definido. Se deben determinar inicialmente todas las alternativas que en primera instancia son viables para solucionar el problema propuesto. Las alternativas deben estudiarse en función del tamaño, la localización, la tecnología utilizada y los recursos disponibles.

ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO

Consiste en identificar, medir y valorar los costos y los beneficios ocasionados por un proyecto. Para ellos se compara la situación sin proyecto versus la situación con proyecto, y se obtienen los efectos atribuibles exclusivamente a su realización. (CEPEP, 2017).

COSTO DE OPORTUNIDAD

Es el valor de la mejor alternativa a la que renunciamos al decidir por un proyecto. (CEPEP, 2017)

ESTUDIO

Elaboración de una investigación para poner en práctica un proyecto en beneficio de algo.

ELABORACIÓN

Es el proceso de trabajo, construcción y preparación de materiales, objetos u cosas para transformarlas en elementos de mayor complejidad.

FILOSOFÍA

Es la ciencia que investiga las causas o razones a utilizar en los casos o institución.

REUTILIZACIÓN

Es la acción de volver a utilizar un bien o producto como materia prima para elaborar un nuevo producto.

SUSTENTAR

Proveer a alguien del alineamiento necesario y defender una idea o una aportación.

TRANSFORMACIÓN

Es la acción o procedimiento mediante el cual algo se modifica, altera o cambia de forma.

TECNOLOGÍA

Es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que faciliten la adaptación al medio ambiente y satisfacer las necesidades.

MATERIALES

Es un elemento que puede transformarse y agruparse en un conjunto puede tener naturaleza real (tangible), naturaleza virtual o ser totalmente abstractos.

RECICLAJE

Consiste en obtener una nueva materia prima o producto, mediante un proceso físico - químico o mecánico, a partir de productos y materiales ya en desuso o utilizados.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El Distrito Metropolitano de Quito, DMQ, es la segunda ciudad más poblada del Ecuador y capital del País, conformada por 32 parroquias urbanas y 33 rurales. Cada habitante del DMQ genera diariamente casi 2 libras de residuos, lo que en conjunto representa alrededor de 2.200 toneladas diarias.

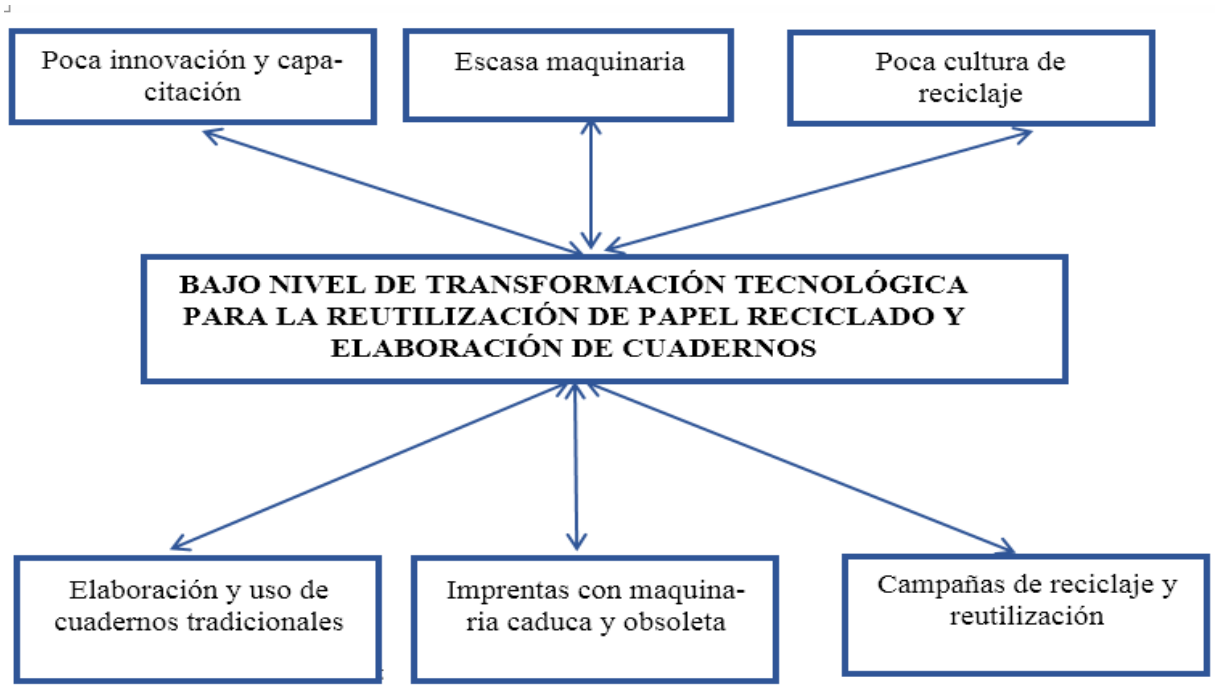
Los residuos sólidos que se producen en Quito pasan por las Estaciones de Transferencia y van directamente al Relleno Sanitario “El Inga”, que inició su operación en el año 2003 y tiene una vida útil que se reduce paulatinamente.

De este modo, es evidente que el principal problema al que se enfrenta el proceso de reciclaje es la falta de educación de la sociedad en general sobre este aspecto, aun cuando los problemas sociales relacionados con el reciclaje no se solucionan, solamente con la educación y las sociedades tienden a resistirse a los cambios, es posible romper con el ciclo tradicional de adquirir-consumir-desechar y promover la cultura del reciclaje. La creación de una empresa productora de cuaderno a base de papel reciclado en el cantón Quito, parroquia la Magdalena, que permita desarrollar otro sector económico y fomenta la cultura ambiental, crea fuentes directas e indirectas de trabajo y ahorra materia prima en la manufactura de productos nuevos con materiales reciclables.

ÁRBOL DE PROBLEMAS

Esta técnica facilita la identificación y organización de las causas y consecuencias de un problema. Por tanto es complementaria, y no sustituye, a la información de base. El tronco del árbol es el problema central, las raíces son las causas y la copa los efectos. La lógica es que cada problema es consecuencia de los que aparecen debajo de él y, a su vez, es causante de los que están encima, reflejando la interrelación entre causas y efectos. (MARÌNEZ, s.f.)

CAUSAS



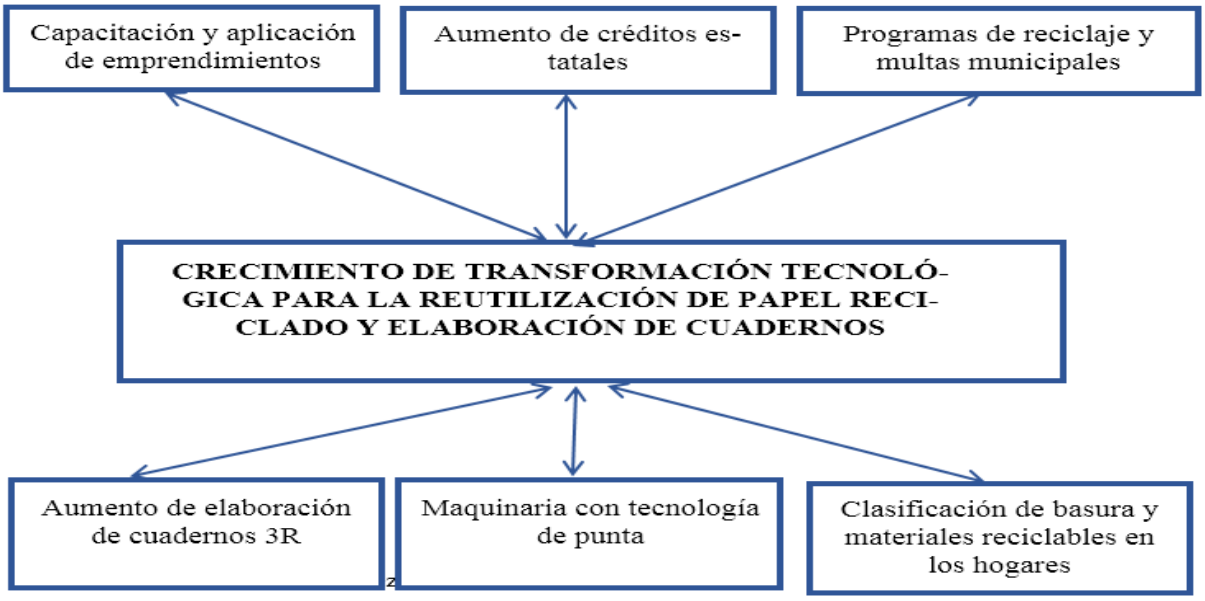
EFECTOS

Elaborado por: Carlos Díaz Ch.

ÁRBOL DE OBJETIVOS

También llamado árbol de medios y fines o árbol de soluciones, esta herramienta nos permite transformar del árbol de problemas las causas (raíces) en medios y los efectos (hojas) en fines, además de guiarnos hacia el análisis de alternativas llevando los medios a estrategias

MEDIOS



FINES

Elaborado por: Carlos Díaz Ch.

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS

El análisis de involucrados es la identificación de los actores del proyecto, lo que incluye la investigación e interpretación de sus necesidades, expectativas e intereses. En dicho análisis, además de identificarlos definimos su rol, participación e impacto. Esto lo hacemos para crear estrategias que permitan beneficiar al proyecto y asegurar su continuidad y posterior éxito.

Los involucrados del proyecto caen dentro de los siguientes grupos:

- Beneficiarios
- Los que lo implementan / ejecutan
- Los que toman las decisiones
- Los que financia

Tabla 1 ***Análisis de involucrados***

GRUPOS	INTERESES	PROBLEMAS	RECURSOS
CLIENTES	- Servicio postventa de calidad - Producto económico alineado con la misión comercial y ambiental de la empresa	- Falta de calidad en servicio postventa - Precios elevados para el producto que se ofrece	- Dinero - Colocación de quejas y reclamos
PROVEEDORES	- Recibir pagos puntuales - Incrementar su participación en el mercado.	- Ninguno	- Contratos - Descuentos - Acuerdos
PERSONAL	- Aumentar la motivación laboral - Capacitaciones constantes - Estabilidad laboral - Crecimiento Profesional	- Falta de manuales y capacitaciones - No existe estabilidad ni motivación laboral	- Pagos puntuales
MUNICIPIO DE QUITO	- Aumento en la demanda del reciclaje en Quito - Cultura de reciclaje y separación de desechos - Reutilización de materiales y cuidado ambiental	- Poca difusión de cultura de reciclaje - Falta de contenedores apara separación de desechos ya materiales reusables	- Programas de radio, TV, redes sociales. - Multas e incentivos a los usuarios

Fuente: Análisis de involucrados
Elaborado por Carlos Díaz Chávez

JUSTIFICACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Este proyecto consiste en la propuesta para la creación de una empresa productora de cuadernos a base de papel reciclado en el sector de la Magdalena del D.M.Q y sobre de concientizar a la colectividad en el cuidado del medio ambiente practicando una cultura de reciclaje de desechos sólidos como el papel y contribuir con la conformación de una empresa productora de cuadernos a base de papel reciclado.

La situación actual es preocupante y con la finalidad de buscar alternativas que mitiguen el problema ambiental se optó por el método del reciclaje y la reutilización, mediante la fundamentación teórica conocemos que los niveles de contaminación son muy altos, ya la acumulación de desechos es peligrosa siempre y cuando los materiales no sean biodegradables, abajo es esta queremos promulgar la importancia y beneficios del reciclaje y la reutilización como parte de la solución.

OBJETIVO GENERAL

Evaluar el impacto de la metodología de transformación tecnológica y ecológica para la reutilización del papel, mediante una investigación de campo, para la creación de una empresa productora de cuadernos a base de papel reciclado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL TRABAJO

- Diagnosticar la situación actual de la reutilización del papel reciclado en la ciudad de Quito.
- Realizar la investigación de mercado para conocer la aplicación del papel reciclado.
- Analizar la viabilidad de la metodología de la transformación tecnológica y ecológica

- Determinar la viabilidad técnica, administrativa y financiera de la creación de la empresa productora de cuadernos a base de papel reciclado en el sector de la Magdalena del D.M.Q.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La situación actual en el cantón Quito con respecto al reciclaje de los desechos sólidos es muy amplia, pero a la vez muy poco aplicada en cada uno de los habitantes, si bien se cuenta con un sistema avanzado sobre el tratamiento de los residuos, existe valiosa información que se puede considerar para la investigación que se está realizando para la creación de una empresa productora de cuaderno a base de papel reciclado en el cantón Quito.

El diseño de la Investigación para la aplicación del estudio para la creación de una empresa productora de cuaderno a base de papel reciclado, permite la representación de las variables y cómo van a ser tratadas en la investigación de campo.

PAPERCICLE S.A., es una empresa diseñadora, productora y comercializadora de cuadernos fabricados con papel reciclado, gestora de un medio ambiente más limpio y menos contaminado, cultivando la semilla del cuidado ecológico que todos llevan dentro, a través de propuestas modernas e innovadoras que reconfiguren el estilo de vida de las personas

PAPERCICLE S.A., se encarga del concepto y distribución de eco-productos obtenidos del reciclaje, que suplen necesidades de tipo social y emocional a través del concepto ambientalista y de diseño en cada uno de los productos que se elaboran bajo la marca.

ELEMENTOS ORIENTADORES

NOMBRE COMERCIAL

PAPERCICLE S.

LOGO

Ilustración 1 Logo Papercicle

MISIÓN

Producir y comercializar eco-productos fabricados a partir de material reciclado, aportando soluciones eficaces para la conservación del medio ambiente, las cuales a su vez, serán dadas a conocer con el fin de que los clientes se familiaricen con el cometido social de la empresa y contribuyan a su desarrollo.

VISIÓN

Ser líderes en el mercado capitalino y nacional de producción y venta de cuadernos ecológicos a través de diseños o productos que se encuentren de acuerdo a los cambios en la moda y las tendencias de ésta, los cuales estarán acompañados de la alta calidad generando la más alta satisfacción en nuestros clientes.

VALORES

Nuestros valores corporativos son:

- Honestidad: la actividad de la empresa se llevará a cabo teniendo en cuenta todos los parámetros establecidos por la ley.

- Compromiso: mediante el conocimiento de las diferentes necesidades de los clientes, la empresa adquiere el compromiso de ofrecer productos innovadores y de alta calidad que satisfagan dichas necesidades y aportando a la conservación de la naturaleza

- Respeto: por la empresa, por los colaboradores, y sobre todo por nuestros clientes y la naturaleza.

- Responsabilidad: se debe generar una responsabilidad, no solo con los clientes y colaboradores de la organización, sino con sus socios, la cual se relaciona con la obtención de una utilidad que se traduzca en el oportuno manejo de los recursos.

- Pertenencia: se pretende generar un sentido de pertenencia dentro de la cultura organizacional de la empresa.

CAPÍTULO 1

ANÁLISIS DEL MERCADO Y ESTRATEGIA COMERCIAL

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se entiende por demanda, desde un punto de vista económico, la cantidad de bienes y servicios que desean adquirir las empresas y los hogares dentro de una economía de mercado. Cuando se habla de demanda agregada, dicha demanda incluye todos los posibles bienes y servicios. La demanda, a su vez, se asocia con la curva de la demanda, que es la línea representada en ejes cartesianos, donde la cantidad se expresa en el eje de abscisas y el precio en el de ordenadas. (ECONONOMIA SIMPLE, 2016)

Los primeros análisis que conocemos sobre demanda son los relacionados con las fluctuaciones del precio y la cantidad de productos o servicios en un mercado determinado, llevándonos a cambios en la demanda dependiendo del tipo de competencia de mercado, lo que nos induce a considerar, el potencial de mercado, el nivel de consumo y la distribución del gasto familiar. Es aquí donde cobra importancia la opinión del analista de Mercadeo, el cual debe formular las siguientes preguntas: Cuantas personas pueden comprar nuestro producto. Si el investigador tratara de obtener un potencial de mercado de patinetas, es fundamental investigar el número de nacimientos en el periodo determinado.

Para el análisis del proyecto de creación de la empresa productora de cuaderno a base de papel reciclado en el cantón Quito se segmento el mercado a todos los profesionales, ama de casas, padres de familia y estudiantes que serían nuestros posibles compradores de nuestro producto.

Nuestro mercado potencial son las empresas que se dedican a distribuir el producto a empresas como tiendas de útiles escolares, papelerías, imprentas y como cliente potencial a todos los habitantes de la capital entre la edad de 15-70 años de edad.

De acuerdo a la investigación de campo realizada mediante la aplicación de las encuestas, estos serían nuestros posibles clientes metas que estarían de acuerdo a adquirir nuestro producto.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Si después de plantearnos la pregunta: ¿a quién intentamos vender?, nuestra respuesta es a todo el mundo, lo más probable es que a largo plazo terminemos por no vender a nadie. Considerar el mercado como una unidad e intentar satisfacer a todos sus integrantes con la misma oferta de producto es poco eficaz. El mercado es demasiado amplio y está formado por clientes diferentes con diversas necesidades de compra. (ESPINOZA, 2013)

La segmentación de mercado divide el mercado en grupos con características y necesidades semejantes para poder ofrecer una oferta diferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo. Esto permite optimizar recursos y utilizar eficazmente nuestros esfuerzos de marketing.

Las variables de segmentación de mercado se encuentran agrupadas en variables geográficas, demográficas y de conducta, en el estudio de este proyecto se han tomado en cuenta las variables geográficas, de estratos y ecológicas, siendo estas las que nos servirán para una información real y certera de nuestro segmento objetivo.

ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN REFERENCIAL, POTENCIAL Y DEMANDANTE EFECTIVA

Para obtener la estimación de nuestra población he utilizado datos del INEC basado en niveles socio económico, de igual forma una segmentación geográfica y de conciencia ecológica.

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

La segmentación geográfica hace referencia a la división del mercado tomando en cuenta las diferencias geográficas entre un lugar y otro, a la hora de distribuir los productos o servicios. La segmentación geográfica ayuda a recopilar y analizar información de acuerdo a la ubicación física de las personas. (QUESTIONPRO, SN)

En el proyecto como segmentación geográfica se ha tomado en cuenta a toda la ciudad de Quito (excepción de Valles, Tumbaco, Cumbayá), siendo este el primer determinante de nuestra población.

SEGMENTACIÓN POR ESTRATOS

Entre las razones por las cuales se estudia al mercado está el caracterizar los distintos estratos o segmentos, llegar de forma efectiva al mercado objetivo y satisfacerlo, conocer las opiniones de sus clientes, saber la situación en la que se encuentra el establecimiento y el trato del personal de contacto hacia el cliente, es por eso que hemos decidido no trabajar con los estratos C - y D de la ciudad de Quito, filtrado aún más nuestro mercado objetivo.

SEGMENTACIÓN ECOLÓGICA

La creciente concienciación medioambiental y la necesidad de atender a las nuevas demandas ecológicas del mercado, obligan a las empresas a desarrollar instrumentos de análisis para ahondar en su conocimiento. La segmentación de mercados es un instrumento ana-

lítico válido para inferir características diferenciales de los consumidores ecológicos y adecuar la estrategia de marketing a las preferencias de los segmentos detectados. En este trabajo analizamos las limitaciones de los criterios de segmentación tradicionales y las ventajas de las segmentaciones multicriterio para recoger la complejidad inherente al consumidor ecológico y definir la estrategia de marketing ecológico. Así mismo, presentamos algunas de las segmentaciones del mercado ecológico más relevantes. (MOLINA & MEDIANO SERRANO, 2002)

Según encuesta del INEC 2016, el 67.62% en Quito no clasificó ningún material para contribuir con la cultura de reciclaje, por ende trabajaré con el 32.38% que está comprometido con la causa ambiental.

Ilustración 2 Niveles Socio Económicos INEC

www.inec.gob.ec
www.ecuadorencifras.com
ECUADOR CUENTA CON EL INEC

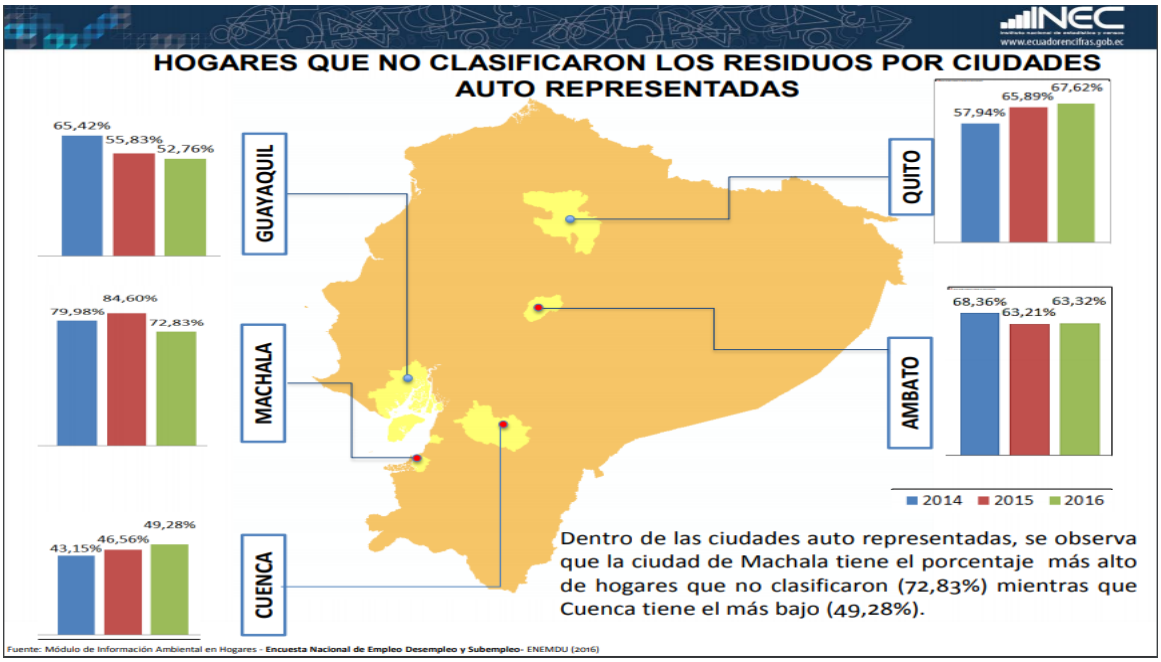
HOGARES DE LAS CINCO CIUDADES AUTOREPRESENTADAS, SEGÚN NIVELES SOCIOECONÓMICOS

		dominios											
		Cuenca		Machala		Guayaquil		Quito		Ambato		Total	
		Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna
nse	D (bajo)	10417	9,8%	13835	21,6%	129270	20,4%	41789	8,4%	7074	11,8%	202386	14,9%
	C- (Medio bajo)	45203	42,7%	33764	52,6%	345882	54,7%	218530	43,7%	28338	47,3%	671717	49,3%
	C+ (Medio típico)	30341	28,6%	12722	19,8%	112715	17,8%	139419	27,9%	15625	26,1%	310821	22,8%
	B (Medio alto)	14453	13,6%	3465	5,4%	39815	6,3%	86909	17,4%	7548	12,6%	152191	11,2%
	A (alto)	5529	5,2%	392	0,6%	5215	0,8%	13059	2,6%	1371	2,3%	25566	1,9%
	Total	105943	100,0%	64178	100,0%	632898	100,0%	499707	100,0%	59956	100,0%	1362680	100,0%

Fuente: Encuesta de Niveles Socioeconómicos-2011
Instituto Nacional de Estadística y Censos
Elaborado por: Unidad de Procesamiento (UP) de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE) -INEC-Wilson Monteros

Fuente: https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=wm#inbox?projector=1

Ilustración 3 Hogares que no reciclaron



Fuente: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/

Ilustración 4 Población Quito 2019 INEC

Ciudad	2017	2018	2019
Quito	2.644.145	2.690.150	2.735.987
Guayaquil	2.644.891	2.671.801	2.698.077
Cuenca	603.269	614.539	625.775
Santo Domingo	434.849	442.788	450.694
Ambato	374.068	378.523	382.941
Portoviejo	313.576	316.444	319.185
Durán	293.005	300.488	308.059
Machala	279.887	283.037	286.120
Loja	258.767	263.900	269.017
Manta	256.293	259.052	261.713
Riobamba	255.766	258.597	261.360
Ibarra	211.235	214.552	217.856
Esmeraldas	212.952	214.975	216.901
Quevedo	203.650	207.064	210.461
Latacunga	197.277	200.094	202.878

Fuente: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/

- Población Quito año 2019 = 2735987 (universo)
- Estratos A, B, C+ = 47.96%

- ¿Está dentro del estrato A, B, C+?

SI = 47.96% = 1312179.36

NO = 52.04% = 1423807.63

- ¿Separó los desechos en su hogar?

SI = 32.38% = 424883.67

NO = 67.62% = 887295.33

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

(INVESTIGACIÓN DE MERCADO- ENCUESTAS /ENTREVISTAS)

La estimación de la demanda es el análisis estadístico de comportamiento futuro de la demanda y/o el consumo. Es la base para la planeación y la gerencia de inventarios, la planeación de las compras, la programación de producción y el dimensionamiento de las operaciones.

Para obtener una demanda real y con un porcentaje mínimo de error, se ha diseñado una encuesta, misma que será aplicada aleatoriamente a nuestra muestra apara conocer los patrones de demanda y así poder seleccionar el modelo o modelos o productos que el cliente requiere.

Es importante para poder hacer un diagnóstico de cómo está en realidad el problema cuantificarlo y cualificarlo. En esta modalidad de trabajo de campo, fundamentalmente se refiere a la descriptiva, que tiene como finalidad; describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza del fenómeno en estudio.

CALCULO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{a^2 * N * p * q}{e^2 * (N-1) + a^2 * p * q}$$

Donde:

n = muestra

a = nivel de confianza (95%)

N = universo de estudio

p = probabilidad a favor

q = probabilidad en contra

e = error 5%

$$n = \frac{1.96^2 * 424\,884 * 0.50 * 0.50}{0.05^2 * (424884-1) + 1.96^2 * 0.50 * 0.50}$$

$$n = \frac{408058.59}{1063.16}$$

n = 383.81 = 384 encuestas

Nota: por temas financieros y de tiempo se han realizado 100 encuestas piloto en varios sectores de la capital.

ENCUESTA

1. ¿Cuál es su sexo o género?

Masculino ☐ Femenino ☐

2. Indique su edad

15-23 años ☐ 24-32 años ☐

33-41 años ☐ 42-50 años ☐

51-60 años ☐

3. ¿Cuál es nivel de educación?

Primaria ☐ Secundaria ☐

Superior ☐ Otros ☐

4. ¿Qué influye en usted la compra de un cuaderno?

Diseño ☐ Precio ☐ Calidad ☐

Marca ☐ Otros ☐

5. ¿Cuántos cuadernos compra aproximadamente en el año?

3 o menos ☐ Más de 3 ☐

Más de 5 ☐ Más de 10 ☐

6. ¿Recicla papel en su colegio, casa, oficina?

SI ☐ NO ☐

7. ¿Tendría usted interés por comprar cuadernos fabricados a base de papel reciclado?

SI ☐ NO ☐

8. ¿En el caso de que la respuesta anterior fue positiva, en que actividad usaría sus cuadernos?

Clases y apuntes ☐

Regalos personalizados ☐

Otros ☐

9. ¿Qué precio estaría de acuerdo pagar por un cuaderno de 100 hojas con material reciclado?

3,00 dólares ☐

3,50 dólares ☐

4,00 dólares ☐

10. ¿Le gustaría formar parte de nuestra base de datos de futuros clientes?

SI ☐ NO ☐

Si responde si, pedir correo o número celular _____

ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Conforme al estudio realizado dentro de la ciudad de Quito, obtenemos datos reales sobre la demanda insatisfecha y de igual forma de nuestros potenciales clientes, mismo que tenemos que cubrir sus necesidades, de tal forma se considera una buena oportunidad para lanzar nuestro producto, cuadernos fabricados en base a papel reciclado, y así cumplir con nuestros objetivos empresariales.

Según la encuesta realizada, la pregunta n. 6 confirma que solo el 23% de nuestra muestra practica reciclaje y según la pregunta 7, el 45% de la muestra confirman que si compararían cuadernos con papel reciclado. En base al resultado de las 2 preguntas, estimamos la demanda del proyecto mediante el siguiente análisis:

POBLACIÓN DEMANDANTE POTENCIAL:

- PDP 424884 personas X 23% de personas que practican reciclaje = 97723 personas

- 47723 personas X 45% personas que si comprarían el producto: 43975.49 población demandante efectiva.

- La demanda es igual a la población demandante efectiva X la frecuencia.

Tabla 2 Población demandante potencial

CUADERNOS	%	TOTAL
1	3%	3
3	15%	5
5	25%	5
10	57%	5,7
	100%	5,34

Elaborado por: Carlos Díaz Ch.

5.34 cuadernos X 43975.49 personas = 234829 cuadernos estimación demandada

ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta tiene como finalidad establecer las condiciones y cantidades de un bien o servicio que se pretenden vender en el mercado. La oferta es la cantidad de productos que se colocan a disposición del público consumidor (mercado) en determinadas cantidades, precios, tiempos y lugares.

Con el estudio de la oferta se tendrá un conocimiento bastante profundo del entorno competitivo que rodea a nuestra empresa productora de cuaderno a base de papel reciclado, ya que necesitamos conocer nuestras debilidades y fortalezas y así poder generar estrategias competitivas y cumplir objetivos.

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES

Los competidores directos no son muy conocidos en el medio, es por eso que no se puede obtener una idea real de los mismos, pero la competencia indirecta es fuerte y son empresas grandes entre las que se puede destacar:

PAPELESA

Ilustración 5 Papelesa

Fuente: https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=papelesa

Somos una empresa que se define como la "primera en ideas innovadoras" en la industria papelera ecuatoriana. Para nosotros es importante mantener una estructura plana, que nos permita ser flexibles para así adaptarnos a los cambios dinámicos de una comunidad global. Somos una empresa que aprende de su cliente/consumidor final, adaptando siempre nuestras propuestas a sus gustos, preferencias, necesidades; manteniendo siempre un enfoque práctico y funcional en nuestras aplicaciones. Consideramos que nuestro mejor recurso, es siempre la gente que hace nuestra empresa y que representa el motor de lo somos.

GRUPASA

Ilustración 6 Grupasa

Fuente: https://www.grupasa.com/

Empresa líder en el Sector Papelero Cartonero LATINOAMERICANO, con la especialidad en los elaborados de cartón corrugado, micro-corrugado y poliboard, utilizadas como soluciones de embalaje que ofrecen seguridad, facilidad de uso y que complementan la buena imagen de cualquier producto. Grupasa Posee una gran variedad de productos para atender exitosamente a los más importantes sectores productivos del país como son: el Sector Industrial, Sector Agroexportador, Sector Floricultor, Sector Pesquero y el Sector Camaronero.

INDUPAC – ESCRIBE

Ilustración 7 Indupac - Escribe

Fuente: http://escribe-ec.com/index.php/component/content/?view=featured

Siendo los cuadernos un producto de consumo masivo, fue extendiéndose cada día más gracias a la colaboración de todos los socios y en Enero de 1984 se instaló en la Planta Industrial ubicada en la Av. Pasteur y Grecia de ésta ciudad, bajo la dirección del Sr. Víctor Hugo Caicedo Miño, las ventas se realizaron en el ámbito nacional y desde el año 2002 se exporta a Colombia.

La calidad en los productos y el servicio ha convertido a Indupac, en una de las empresas líderes en producción de cuadernos en el Ecuador.

ANÁLISIS DE PRECIO

El precio que se estima a los cuadernos es de 5.50 dólares, ahí los costos de fabricación que genere la producción y de la política comercial establecida, sin dejar de lado el precio de la competencia, las cualidades que tengan los cuadernos determinarán si son caros o baratos, los cuadernos son materiales usados en gran medida por vario sectores de nuestra ciudad.

DETERMINACIÓN DEL COSTO ESTIMADO DE MATERIALES POR CADA PRODUCTO

Para determinar el costo estimado de cada material para la elaboración de nuestro producto se puede detallar de la siguiente forma:

Ilustración 8 Anillado

Fuente: imágenes google

Anillado doble, caja de 50 tiras, 44 USD, precio unitario, 0.88 ctvs.

Ilustración 9 Resma de papel

Fuente: imágenes google

Resma de papel bond ecológico, cada resma trae 4500 hojas A4, con cada resma se produce 42 cuadernos, el precio de la resma es de 125 dólares, es decir, un cuaderno de 100 hojas tendría un precio de 2.84 dólares, mediante una negociación con la empresa PRO-DUPELMA y por la compra al por mayor de resmas de papel ecológico – reciclado recibiremos un descuento del 32%, es decir, la resma tendrá en precio de 84 dólares, misma resma servirá para producir 42 cuadernos de100 hojas, y tendría un valor por cuaderno de 2 dólares.

Ilustración 10 Modelos de cuadernos

Fuente: imágenes google

Pastas de cartulina plegable .12, se compra por resmas 70x100, el corte se los hace 45mm x 35mm, en la resma vienen 100 pliegos, de cada pliego se obtiene 8 pares de pastas, y el costo de cada pliego es de 0.45ctvs, es decir, el costo del par de pastas de cartulina plegable es de 0.04 ctvs.

Analizado el precio de cada material tendríamos un costo de:

Espiral: 0.88 dólares

100 hojas: 2.00 dólares

Pastas de cartulina: 0.04 dólares

Otro: 0.35

Total: 3.27 dólares

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y COMERCIALIZACIÓN

Como ya se mencionó anteriormente, mediante la investigación y estudio realizado, no contamos con empresas formales e industrializadas para la elaboración de cuadernos con material reciclado, entonces la intención de ingresar en este mercado es muy atractiva, sin embargo, la competencia indirecta, con la fabricación tradicional de cuadernos y materiales didácticos es muy grande, nuestra visión es llegar a los clientes analizados, los clientes con una visión de conservación y cuidado del planeta y con ganas de fomentar un cambio y que aceptaran nuestro producto.

ANÁLISIS DE PORTER

Las causas del éxito de las empresas es una pregunta central en la estrategia. Su análisis debe considerar la competencia internacional y las diferencias en el desempeño de las compañías que se encuentran en la misma industria pero que se localizan en diferentes naciones. El éxito de una empresa se manifiesta en la obtención de una posición competitiva o una serie de posiciones competitivas que llevan a un desempeño financiero superior y sustentable. (PORTER, 2014)

Las Cinco Fuerzas de Porter componen un modelo holístico que permite analizar cualquier industria en términos de rentabilidad. También llamado “Modelo de Competitividad Ampliada de Porter”, ya que explica mejor de qué se trata el modelo y para qué sirve, constituye una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa a través del análisis de la industria o sector a la que pertenece.

A partir del mismo la empresa puede determinar su posición actual para seleccionar las estrategias a seguir. Según este enfoque sería ideal competir en un mercado atractivo, con altas barreras de entrada, proveedores débiles, clientes atomizados, pocos competidores y sin sustitutos importantes.

Ilustración 11 Fuerzas de Porter

Fuente:https://www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/

AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

En este contexto, tomaremos como competidores a empresas con características o productos similares a los nuestros. Cuanto más fácil sea para nuestros nuevos competidores entrar en nuestro mercado, mayor será la amenaza que represente para nosotros y nos veremos obligados a innovar constantemente y buscar estrategias que marquen la diferencia en nuestros productos.

El cliente tomara la decisión de cambiar sus costumbres y de decidirse por nuestros productos, esto va en relación al posicionamiento en la mente del cliente y de nuestra posición en el mercado.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Aquí medimos lo fácil que es para nuestros proveedores variar precios, plazos de entrega, formas de pago o incluso cambiar el estándar de calidad. Cuanta menor base de proveedores, menor poder de negociación tendremos.

Necesitamos a nuestros proveedores ya que estos también tienen su poder de negociación, especialmente si el proveedor tiene unas características que valoramos y sobre todo que nos satisfaga como clientes.

Hay factores a tener en cuenta como: volumen de compra, competencia entre proveedores, el mercado y la importancia del producto en el mercado.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CONSUMIDORES

El cliente, es la razón de toda organización, él cliente está en la potestad de elegir cualquier otro producto o servicio, tomando en cuenta que competimos en un mercado globalizado y en cada lugar existen competidores potenciales, y así los clientes no nos elegirían.

Además los clientes conocen cuanto están dispuestos a pagar por cada producto que deseen, aumentar la exigencia y calidad en cada producto. Tenemos que enfrentar esta fuerza para sobrevivir en el mercado ecológico y a la vez en el mercado de material didáctico. Es necesario saber que lo que nos llevara al éxito es cumplirle al cliente en lo ofrecido, calidad, plazos de entrega, precios etc.

AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS SUSTITUTOS

La amenaza surge cuando el cliente puede alterar su decisión de compra, especialmente si el sustituto es más barato u ofrece mayor calidad. En nuestro caso el producto sustituto es una amenaza real, ya que estos productos son los que han proliferado el mercado hace mucho tiempo, nuestro producto es nuevo, fresco, innovador y sobre todo elaborado con conciencia ecológica y responsabilidad social.

La presencia de otros productos sustitutos influye de manera importante en el precio máximo que se puede cobrar por un producto. Si es mucho más elevado que el del sustituto, los clientes podrían optar por cambiar de marca.

Deberemos estar siempre muy atentos a las novedades de nuestro sector y a la influencia que dichas novedades puedan tener sobre nuestra organización.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Cada competidor establece las reglas y estrategias de mercado con las que desea competir, sobresalir y mantenerse en el mercado, hay que tener mucha atención para superarlas o reaccionar ante ellas lo antes posible. La rivalidad entre los competidores aumenta especialmente cuando el producto es perecedero, la demanda disminuye o no existe una clara diferenciación entre los productos.

ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN (LAS 4 P DEL MERCADO)

PRODUCTO

El cuaderno es un pequeño libro, el cual sirve para tomar apuntes o para realizar dibujos, se forma con la unión e hojas y las portadas son de cartón y con distintos diseños. Nuestro producto será elaborado con material reciclado, esto marcará la diferencia en el mercado, tomando en cuenta que los más usados son los cuadernos universitarios (grandes).

PRECIO

El precio es una variable muy importante, y se le asignara al producto dependiendo de los costos de fabricación y producción generada por este, y mediante un análisis de precios con la competencia directa e indirecta, nuestro producto es muy utilizado en el mercado y esa es una fortaleza para nuestra empresa.

PLAZA

Nuestra empresa estará ubicada en el cantón Quito, parroquia la Magdalena y en un inicio cubrirá la demanda del producto en la capital, el sector marca las etapas de entrega que el producto debe cumplir para satisfacer necesidades.

PROMOCIÓN

Es la forma en la que daremos a conocer el producto, y promover la compara del mismo, de esta forma conseguiremos el éxito empresarial, siendo originales y direccionándonos a nuestro target de forma correcta, y siendo proactivos. La mayor parte de la publicidad se los hará vía redes sociales, es un medio de gran demanda, y se podrá mostrar todos los atributos del producto.

- Cabe mencionar que dentro de la promoción se propondrá reuniones a sectores ecológicos y ambientales para generar convenios y llegar acuerdos importantes que permitirán la difusión de nuestro producto.

- Se propondrá también reuniones en instituciones educativas para por primer punto promover el reciclaje como una cultura de viada, y en segundo lugar promocionar nuestro producto innovador, el tema del reciclaje forma parte de nuestra responsabilidad empresarial y social.

- Asistiremos a expo ferias educativas, buscando convenios con el MINISTERIO DE EDUACIÓN, realizando promociones de nuestros productos, tanto a los asistentes como a las diferentes papelerías importantes de la ciudad y buscar alianzas comerciales con nuestros productos altamente ecológicos.

- Se establecerán alianza con ONGs, realizando charlas acerca nuestro producto y la concientización del reciclaje, dando relevancia a nuestro producto y sobre todo a las 3R de la ecología.

- Realizar reuniones con directivos del ITSHCPP para promover la dotación de agendas ecológicas a todo el estudiantado y de igual a todo el personal docente, estableciendo descuentos ya que el proyecto se lo elaboró en todo mi periodo como estudiante.

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD; INICIAL Y DE MANTENIMIENTO

Tabla 3 Presupuesto de publicidad

Detalle	Rubro
Servicio de diseñador Community Manager – redes sociales – creación de sitio web	900,00
Movilización	30,00
Alimentación en visitas, reuniones y ferias	35,00
Cuña radial	200,00
Alimentación en eventos	35,00
TOTAL	**1200,00**

Elaborado por: Carlos Díaz Ch

CUADRO DEL PERSONAL DEL ÁREA COMERCIAL REQUERIDO

El personal comercial de PAPERCICLE estará conformado de la siguiente manera:

Tabla 4 Personal del área comercial

PERSONAL COMERCIAL PAPERCICLE	
CARGO	**DETALLE**
Diseñadora - Community Manager – redes sociales – sitio web	Se encargara de la creación de perfiles de nuestra empresa en las diferentes redes sociales, al igual que una comunidad con la filosofía de reciclar y cuidado ambiental, mismo que nos generara contactos con posibles clientes, de igual forma al diseñador se encarga de los modelos de nuestros cuadernos para e envió de la producción.
Vendedor	Vender y brindar un buen servicio al cliente atenderé a los clientes actuales, captar nuevos clientes, lograr determinados volúmenes de venta, mantener o mejorar la participación en su zona de ventas, generar una determinada utilidad o beneficio, entre otros

Elaborado por: Carlos Díaz Ch.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES COMERCIALES

Las actividades comerciales, como son las de ventas y marketing, así como las vinculadas a estas como soporte tienen por lo general metas ligadas al crecimiento de la organización en volúmenes y montos de ingresos, siendo así, el cumplimiento de objetivos empresariales y organizacionales.

Si aceptamos que son inversiones, entonces debemos tratarlas como tales, si tenemos planeado realizar actividades como introducir un producto, relanzar uno existente, generar publicidad, realizar actividades promocionales, cambiar los camiones de distribución de la mercadería, capacitar a nuestros canales de distribución y muchas otras actividades comerciales, debemos hacer un plan que garantice no sólo el éxito comercial sino además el éxito financiero de nuestra propuesta.

El presupuesto para este tipo de actividades es el siguiente:

Tabla 5 Personal del área comercial

INVERSIONES COMERCIALES	
Detalle	**Rubro**
Sitio Web	500,00
TOTAL	500,00

Elaborado por: Carlos Díaz Ch

CAPITULO 2

ANÁLISIS TÉCNICO Y ADMINISTRATIVO

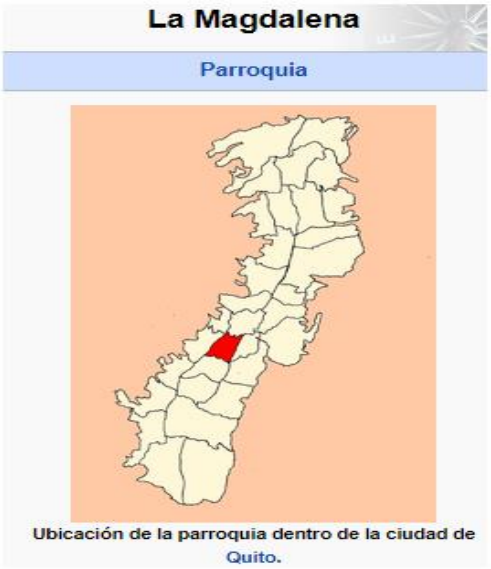
ANÁLISIS DE UBICACIÓN

La empresa productora de cuaderno a base de papel reciclado estará ubicada en la ciudad de Quito D.M.Q, parroquia la Magdalena, por ser uno sector altamente comercial de materiales didácticos y educativos y se podrá generar una producción y entrega eficaz de nuestros productos, además cabe recalcar que en el sector a también colinda con varias instituciones educativas que potencialmente pueden ser nuestros frecuentes clientes.

MAPA DE UBICACIÓN

La Magdalena es una de las 32 parroquias urbanas de la ciudad de Quito. Se ubica en el sur de la ciudad y lleva ese nombre en honor a la santa católica María Magdalena. Limita con sus similares de Centro Histórico y La Libertad por el norte, San Bartolo por el sur, Chimbacalle por el este y Chilibulo por el oeste.

Ilustración 12 Mapa parroquia la Magdalena



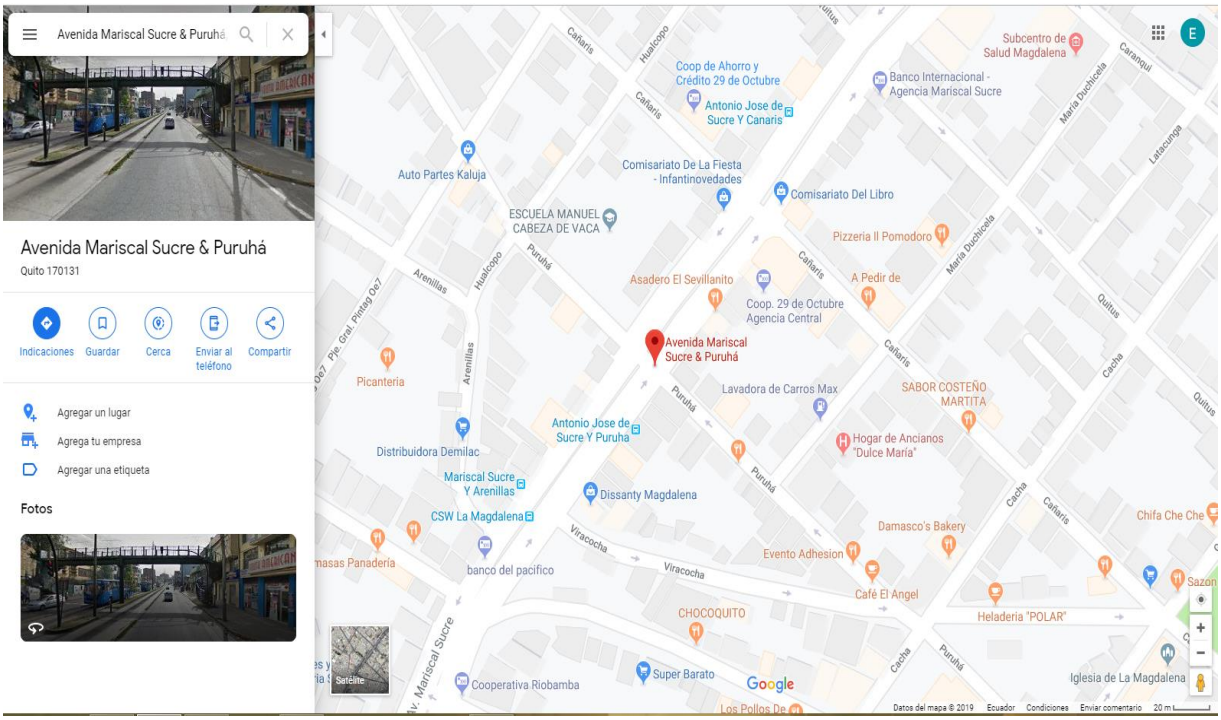
Coordenadas	0°14'35"S 78°31'44"O
Entidad	Parroquia
• País	Ecuador
• Provincia	Pichincha
• Cantón	Distrito Metropolitano de Quito
Subdivisiones	4 barrios: • La Magdalena Central • 5 de Junio • La Barahona • San Jóse de La Magdalena

Fuente: google maps

MICRO Y MACRO LOCALIZACIÓN

La empresa estará ubicada en la Av. Mariscal Sucre y Puruhá, parroquia la Magdalena.

Ilustración 13 Mapa de ubicación



Fuente: google maps

PROCESO DE PRODUCCIÓN

Un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología, que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda**.** (HARVARD DEUSTO EAE BUSINESS SCHOOL, 2014)

Podría hablarse de la existencia de tres fases en todo proceso de producción:

1. Acopio: etapa analítica: esta primera etapa de la producción, las materias primas se reúnen para ser utilizadas en la fabricación, en nuestro caso nos abasteceremos de nuestra principal materia prima, el papel reciclado. El objetivo principal de una empresa durante esta fase del proceso de producción es conseguir la mayor cantidad de materia prima posible al menor costo. En este cálculo hay que considerar también los costes de transporte y almacén. Es en esta fase cuando se procede a la descomposición de las materias primas en partes más pequeñas.

2. Producción: etapa de síntesis, durante esta fase, las materias primas que se recogieron previamente se transforman en el producto real que la empresa produce a través de su montaje, producción de cuadernos con materiales reciclados. En esta etapa es fundamental observar los estándares de calidad y controlar su cumplimiento.

3. Procesamiento: etapa de acondicionamiento a las necesidades del cliente o la adaptación del producto para un nuevo fin, son las metas de esta fase productiva, que es la más orientada hacia la comercialización propiamente dicha. Transporte, almacén y elementos intangibles asociados a la demanda son las tres variables principales a considerar en esta etapa.

JUSTIFICAR LA CAPACIDAD INSTALADA

Tomando en cuenta que nuestra empresa es nueva en el ámbito de útiles escolares a base de papel reciclado, se realizó una investigación de campo en el sector, y sobre todo a nuestros posibles clientes y convenios, y la capacidad de producción de cuadernos a base de

papel reciclado, se estima que se producirá 200 cuadernos diarios y 4 000 cuadernos de forma mensual.

MAQUINARIA REQUERIDA

Dentro de la maquinaria requerida para nuestra empresa son las siguientes:

- 1 maquina GTO

Ilustración 14 Máquina GTO

Fuente: google imágenes

El método de impresión ófset es uno de los sistemas indirectos de impresión, ya que el sustrato (generalmente papel) no tiene contacto con la plancha matriz para traspasar la imagen. La tinta pasa de la placa de aluminio al cilindro porta caucho o mantilla para después pasar al papel (u otro sustrato), ejerciendo presión entre el cilindro porta caucho y el cilindro de presión

- 1 maquina CHIEF

Ilustración 15 Máquina CHIEF

Fuente: google imágenes

Estas máquinas son utilizadas para realizar la impresión de trabajos en imprentas, bajo los diferentes diseños ya elaborados en las placas.

- 1 guillotina

Ilustración 16 Máquina Guillotina

Fuente: google imágenes

Las guillotinas para papel vienen en distintos tamaños, por lo general desde unos 30 cm de largo en las que se utilizan parta trabajos de oficina hasta 85 cm (la longitud del lado de una hoja A1) en los talleres de diseño. Por lo general la superficie posee grabado o impresa una grilla cuadrangular de 1 cm de lado, y puede tener una regla en su parte superior. Por lo menos debe tener un borde plano contra el cual el usuario alinea el papel en ángulo recto antes de accionar la cuchilla de corte. Por lo general es relativamente pesada, de forma tal que no se desplace al utilizarla.

- 1 Máquina de encuadernado

Ilustración 17 Máquina de encuadernado

Fuente: google imágenes

Máquina de encuadernación con pegamento inalámbrico, sirve para adherir libros y páginas de todo tipo con fundas duras o blandas en solo unos minutos, reduce la utilización de pegamento para unir páginas gruesas, firme y productiva, es diseñado para pequeñas empresas y silencioso, fácil de operar por una sola persona, no se requiere capacitación especial.

- 1 Máquina de anillado industrial

Ilustración 18 Máquina de anillado

Fuente: google imágenes

Maquina Industrial Perforadora para Anillados Doble Ring y Espiral

- Realiza todo tipo de trabajos de encuadernación.

- Capacidad: 30-35 Hojas de Perforación (para todo tipo de papel y cartón)

- Tamaño de Perforación: 330 mm

- Matriz (2 matrices a elegir):

- Para paso (24 pines)

- Para paso (36 pines)

- Para Espiral (54 pines)

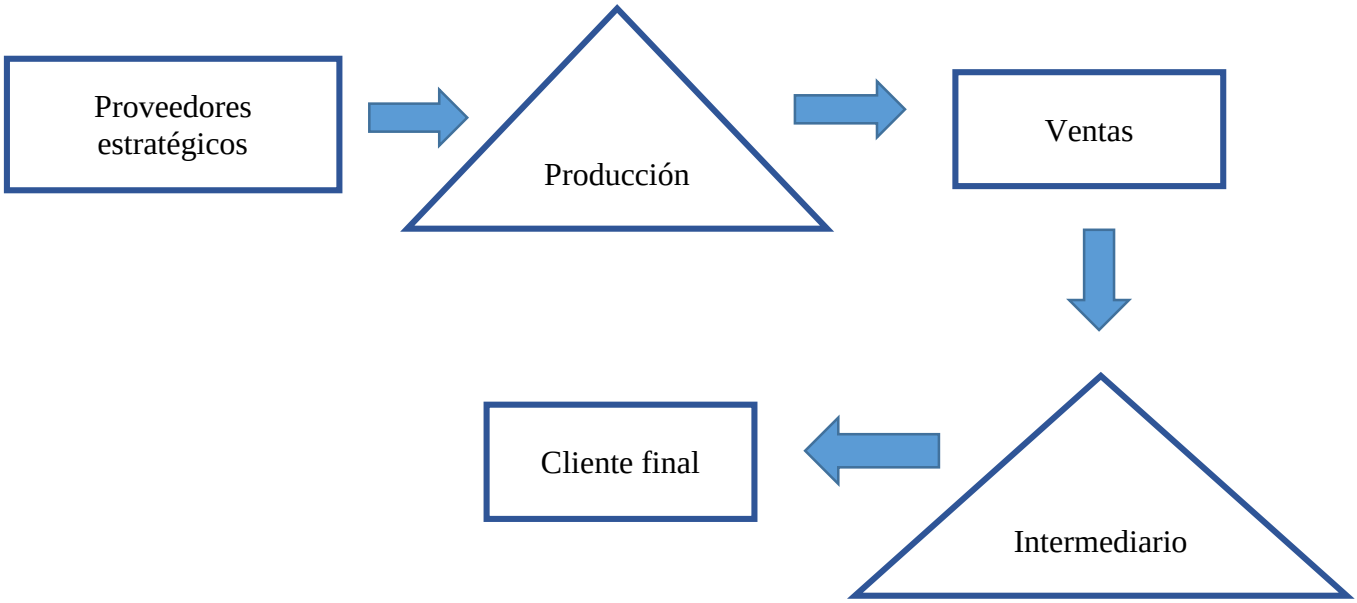
- Matrices y pines intercambiables.

- Material de Pin: Acero con Tratamiento Térmico

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO Y FLUJOGRAMA DE PROCESOS

El diagrama de los procesos y de cómo empieza la materia prima y termina el producto con el consumidor.

Figura 1 Flujo grama



Elaborado por Carlos Díaz Chávez

MATERIA PRIMA O INSUMOS REQUERIDOS

Por la naturaleza de nuestro producto nuestra principal materia prima es el papel reciclado o ecológico, pero para obtener nuestro producto terminado también necesitamos de diversos materiales e insumos:

- Papel
- Anillos
- Pegamento

- Tinta
- Cartón

Las cantidades serán definidas en cuanto a las necesidades o pedidos requeridos d nuestros clientes.

DETALLE DEL PERSONAL DE PRODUCCIÓN

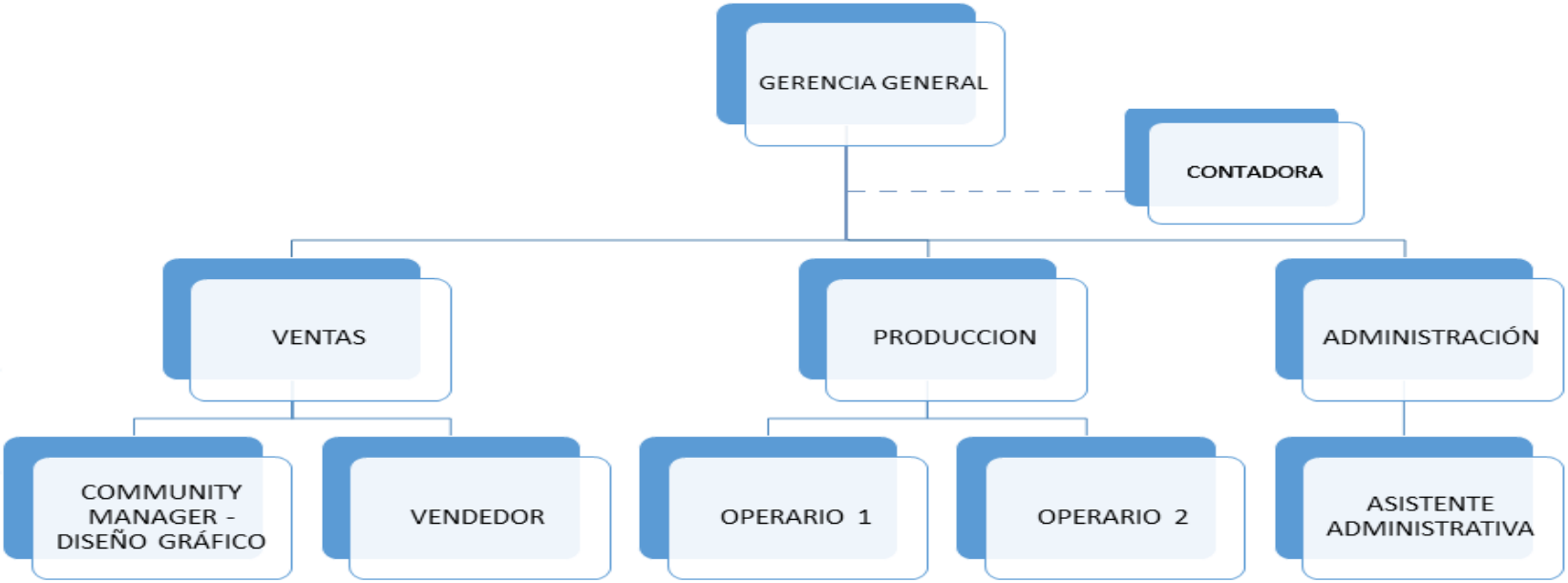
Al tratarse de una empresa netamente de producción, la persona encargada de los diseños de nuestros productos será la misma que se encargue del Community manager y publicidad vía redes sociales, será un diseñador con la experiencia necesaria para cumplir estas actividades, también necesitaremos de 2 operarios de maquinaria de imprenta y tratamiento de papel para la eficiente elaboración de nuestros productos con los más altos estándares de calidad.

- 1 diseñador gráfico – Community Manager – manejo de redes sociales – sitio web
- 2 operarios de maquinaria de imprenta

ORGANIGRAMA PROPUESTO

El organigrama general de PAPERCICLE está conformado de la siguiente manera:

Figura 2 Organigrama



Elaborado por Carlos Díaz Chávez

INVERSIONES ADMINISTRATIVAS

Para la conformación de nuestra empresa, dentro del área administrativa, se necesitara el siguiente mobiliario:

Tabla 6 Inversiones Administrativa

EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	**DESCRIPCION**	**VALOR UNITARIO**	**TOTAL**
2	Computadoras de escritorio	250	500
1	Computadora MAC	500	500
1	Archivador	200	200
1	Teléfono	30	30
3	Escristorios	50	150
1	Caja fuerte	200	200
	TOTAL	**1230**	**1580**

Elaborado por: Carlos Díaz Chávez

DETALLE DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

El personal administrativo de PAPERCICLE estará conformado de la siguiente manera:

Tabla 7 Cuadro personal administrativo

PERSONAL ADMINISTRATIVO PAPERCICLE	
NOMBRE	**CARGO**
Gerente General	El gerente general será el representante legal de la sociedad y tendrá a su cargo la dirección y la administración de los negocios sociales. El gerente general no podrá ser miembro titular del directorio, pero el directorio podrá encargar provisionalmente la gerencia a cualquiera de sus miembros.
Contadora	Los contadores están capacitados para asumir funciones como Asesor Financiero o Auditor, siempre y cuando atiendan a la premisa de maximizar las ganancias del cliente, procurando reducir costos.
Asistente Administrativa	Los asistentes administrativos se encargan de asegurar el buen funcionamiento de una oficina o empresa realizando labores administrativas, tales como archivar, planificar y coordinar las actividades generales de la oficina, además de redactar los reportes correspondientes.

Elaborado por: Carlos Díaz Chávez

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

El acta de constitución es un documento que los socios fundadores de una empresa firman ante notario aportando la información necesaria para poder proceder al registro de su sociedad en la sede del Registro Mercantil correspondiente a su provincia. Entre otras cuestiones, en la misma, se especificarán sus bases, fines, integrantes, las funciones específicas que les tocarán desempeñar a cada uno de estos, las firmas autentificadas de ellos que servirán para dar cuenta llegado el momento de tener que probar la identidad de alguno y toda aquella información de importancia y fundamental de la sociedad que se constituye.

PAPERCICLE se constituirá como sociedad anónima, porque es donde las obligaciones sociales están garantizadas por un capital determinado, PAPERCICLE, se conformará por 5 socios, quienes se encargaran de hacer sus aportes con un capital social para la creación de la empresa, los aportares conformaran el 100% de la inversión.

PROCESO PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA

1. Reservar el nombre para la sociedad: éste trámite te ayudará a revisar si todavía no existe una compañía con el mismo nombre. El trámite se lo realiza en la Superintendencia de Compañías en el balcón de servicios o vía web desde la página https://www.supercias.gov.ec/Web/privado/seguridad/htm/servicios%20personalizados.htm.

2. Apertura de cuenta de integración de capital: este trámite se lo realiza en cualquier banco del país, los requisitos básicos (que pueden variar dependiendo de la institución) son:

- Capital mínimo es USD 800 para constituir una compañía anónima y USD 400 para una compañía limitada.

- Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno (para constituir una compañía se requiere un mínimo de dos socios).

- Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.

3. Elaboración de los estatutos o contrato social que regirá a la sociedad, este documento se lo realiza mediante una minuta firmada por un abogado, tiempo estimado para la elaboración de este documento es de 3 horas.

4. Una vez que se cuente con la reserva del nombre, el certificado de apertura de cuenta de integración de capital y la minuta firmada por un abogado, se debe, con todos estos documentos acudir ante notario público a fin de que eleve a escritura pública dichos documentos.

5. Posterior a que el notario entregue los estatutos elevados a escritura pública se debe ingresar a la Superintendencia de Compañías para su revisión y aprobación mediante resolución.

6. Después de que se ha obtenido la aprobación de la Superintendencia de Compañías, dicha institución entrega cuatro copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.

7. Previo a la inscripción en el Registro mercantil, se debe realizar la publicación del extracto mencionado en el numeral anterior en un diario de circulación nacional; y, realizar el pago de la patente municipal del "1.5×1000" (uno punto cinco por mil) y obtener el certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por el Municipio.

8. Cuando ya se cuente con todos los documentos antes descritos, se debe ir al Registro Mercantil del cantón correspondiente (es decir si la compañía se constituyó en Quito, se debe inscribir en el Registro Mercantil del cantón Quito) a fin de inscribir la sociedad.

9. Una vez inscrita la sociedad, se debe elaborar un acta de junta general de accionistas a fin de nombrar a los representantes (Presidente, Gerente, dependiendo del estatuto).

10. Con los documentos inscritos en el Registro Mercantil, se debe regresar a la Superintendencia de Compañías a fin que le entreguen varios documentos que son habilitantes para obtener el RUC de la compañía.

11. Y como penúltimo paso, con los mencionados documentos se debe ir a las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) para sacar el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con original y copia de la escritura de constitución, original y copia de los nombramientos, el formulario correspondiente debidamente lleno, copias de cédula y papeleta de votación de los socios y de ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

12. Para finalizar el proceso, con el RUC, se debe acudir a la Superintendencia de Compañías para que les entreguen una carta dirigida al Banco en el que se abrió la cuenta de integración de capital; desde ese momento se dispondrá del valor depositado en el banco.

Cumpliendo con todos estos pasos se tiene o una Compañía Limitada o una Compañía Anónima lista para funcionar. Los pasos son casi similares en ambos casos.

PERMISOS Y AUTORIZACIONES REQUERIDAS

Dentro del mercado ecuatoriano puedo mencionar que se distingue por la gestión de varios procesos largos y complejos al momento de constituir, desde una microempresa hasta una gran industria. Es necesario por cumplir cada uno de los pasos y adquirir los permisos de funcionamiento, esto será el inicio de la consecución de los objetivos planteados.

Los permisos de funcionamiento para el funcionamiento de PAPERCILE se detallan a continuación:

1. Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

- Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- Original y copia del certificado de votación
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:

2. Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- Informe de Compatibilidad de uso de suelo

- Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
- Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- Artesanos: Calificación artesanal
- Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA)

3. Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- Informe de Inspección
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior

- Copia de la patente municipal

Para artesanos

- Informe de Inspección
- Copia del certificado artesanal
- Exoneración del municipio
- Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- Copia de RUC
- Copia del permiso del año anterior

4. Obtener la Calificación Artesanal Autónoma (para los que quieran inscribirse como artesanos)

- Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (adquirir formulario)
- Declaración juramentada
- Copia de la Cédula de Ciudadanía
- Copia del Certificado de Votación
- Foto a color tamaño carné actualizada
- Tipo de Sangre (Cruz Roja Ecuatoriana)
- Carné del Gremio Actualizado

RESUMEN DE INVERSIONES LEGALES

Dentro de las inversiones legales se pude destacar:

Tabla 8 Inversiones Legales

INVERSIONES LEGALES	
DESCRIPCIÓN	**VALOR**
Registro de nombre Comercial	200,00
Constitución de Sociedad	800,00
Cuerpo de Bomberos	50,00
Permiso Municipal	300,00
Matrícula de Comercio	150,00
R.U.C.	0,00
Gastos Legalización	400,00
TOTAL	**1900,00**

Elaborado por: Carlos Díaz Chávez

ANÁLISIS DE IMPACTO AMBIENTAL

El impacto ambiental son los efectos y consecuencias del accionar del hombre en el medio ambiente. La ecología es la ciencia que se dedica fundamentalmente a analizar dichas consecuencias y la magnitud del impacto producido o que puede llegar a producir; a su vez busca desde hace mucho tiempo concientizar a los gobiernos y países mediante proyectos de ley que ayuden a disminuir los impactos negativos que se ocasionan al medio ambiente. La fabricación del papel poluciona tremendamente, aunque no todo el papel tiene el mismo impacto ambiental, pues los procesos de elaboración y su ciclo de vida son variables, por norma la producción de papel es sinónimo de contaminación. El sector papelero es una industria que tiene mucho que mejorar, pero no es menos cierto que reducir el consumo y optimizar el uso y reciclaje del papel es responsabilidad de todos.

Se caracterizan por su apuesta por lo que llaman la nueva bioeconomía, utilizan recursos renovables y reciclables y fabrican productos más ecológicos que las tradicionales. El

papel ecológico, sea o no reciclado, tiene un ciclo de vida que se caracteriza por un menor impacto ambiental.

La generación de residuos sólidos es inevitable en nuestro negocio, por lo que en la actualidad, la sustentabilidad ambiental está enfocada a cambiar la visión tradicional del manejo de los residuos sólidos, con una visión moderna y alineada con la prevención y gestión integral. La industria gráfica es complicada de entender y tratar su manejo desde el punto de vista ambiental, ya que implica en su desarrollo un proceso de pasos y aplicación de una gran variedad de técnicas de impresión simples hasta la litografía o serigrafía. La importancia ambiental en este tipo de actividad es un imperativo dada la necesidad de controlar las emisiones atmosféricas, asociadas al manejo de solventes y tintas, la necesidad de manejar residuos líquidos fabriles provenientes de procesos de revelado y tratamiento. La problemática del manejo de residuos sólidos va desde una importante presencia de elementos reciclables, como el papel, hasta la existencia de residuos peligrosos, por sus características de toxicidad, inflamabilidad y reactividad.

De igual forma, otra forma de contaminación es la auditiva y los equipos y máquinas que generen ruido se ubicaran en un área que cause la menor afectación a los moradores que se encuentran junto al predio del establecimiento. Las emisiones de ruido no deberán sobrepasar los límites máximos permitidos

No es necesario hablar de futuro para encontrar papeleras más eco amigables, este es nuestro caso, PAPERCICLE, desea ingresar a este mercado actuando con responsabilidad social y buscando una eficiente sostenibilidad, aunque aún estas empresas todavía son una excepción, haberlas las hay.

CAPITULO 3

ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

SUPUESTOS DE LA EVALUACIÓN

Las compañías son asociaciones de personas que comparten un propósito en común y ponen a disposición sus habilidades y recursos para alcanzar determinados objetivos. Desde un punto de vista financiero, uno de los objetivos principales de PAPERCICLE es maximizar las ganancias de sus socios inversionistas. Para alcanzar este objetivo, la gerencia de la PAPECICLE utiliza el capital levantado por la empresa para invertir y generar ingresos en el futuro.

HORIZONTE 5 AÑOS

Establecer la visión de una empresa nos permite enfocar los esfuerzos de todos los miembros de la empresa hacia una misma dirección; es decir, nos permite lograr que se establezcan objetivos, formulen estrategias y ejecuten tareas bajo la guía de ésta, logrando así coherencia y organización.

Pero además de ello, establecer la visión de una empresa también nos permite inspirar y motivar a los miembros de la empresa al hacer que se sientan identificados y comprometidos con ella y darle identidad y personalidad a la empresa, además cimentar las bases para la cultura organizacional y proyectar una imagen positiva ante clientes, proveedores y público en general.

Desarrollar la declaración de la visión con la participación de otros miembros de la empresa nos permite a su vez hacer que se sientan identificados y comprometidos con ella y, por tanto, con la empresa; por lo que en caso de optar por ello, debemos convocar a tantos miembros como nos sea posible.

INFLACIÓN CERO

Una inflación positiva es el resultado de un crecimiento económico. Ya que si hay crecimiento económico, las empresas invierten, crean puestos de trabajos, los trabajadores tienen dinero para consumir, y si todos consumimos, los precios suben. Esta debe ser baja para no reducir el poder adquisitivo de las personas, una inflación negativa contrae el consumo, ya que las personas, si sabemos que los precios van a bajar y con una inflación a 0% significa que el dinero no pierde valor en el tiempo. Que se puede comprar lo mismo hoy que un futuro.

PRECIOS CONSTANTES DE HOY

En el ámbito de la Evaluación Financiera de Proyectos se discute permanentemente sí las proyecciones de ingresos y gastos deben hacerse a precios corrientes o a precios constantes; es decir, sí se debe considerar en las proyecciones de ingresos y gastos el efecto inflacionario, o sí se debe ignorarlo. Cuando evaluamos a pesos constantes nos olvidamos del fenómeno inflacionario y asumimos que estamos en un país celestial, en el cual los pesos conservan el poder adquisitivo constante. Siempre suponemos que la evaluación sucede a pesos de hoy y por lo tanto trabajamos con el índice de precios de ahora.

APORTE DE SOCIOS 100%

Las aportaciones de los socios pueden ser dinerarias o no dinerarias, es decir, monetarias en dólares o no monetarias, a través de bienes que contienen un valor económico establecido por los propios socios y propietarios según la necesidad de la empresa.

El objetivo de esta vía es ampliar el capital para solicitar con posterioridad financiación, conseguir nuevos socios o créditos de los proveedores.

La razón para financiar nuestra compañía con nuestros propios fondos es no tener préstamos bancarios y de igual forma el pago de intereses innecesarios.

No obstante, el socio que aporta capital debe tener en cuenta que se trata de una inversión a fondo perdido, por lo que sólo sería recuperable en caso de liquidación.

TMAR 25%

La Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) es un porcentaje que por lo regular determina la persona que va a invertir en tu proyecto. Esta tasa se usa como referencia para determinar si el proyecto le puede generar ganancias o no. Si tu proyecto no tiene una tasa de rendimiento superior a la TMAR, NO será aprobado por el inversor.

DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN REQUERIDA

El proyecto de inversión desde una perspectiva general, se entiende como una intervención en un medio para dar solución a una problemática existente y lograr un cambio deseado, por lo que va a existir un grupo de personas involucradas y necesidades referida a la problemática

Tabla 9 Valoración de la inversión

ACTIVO	VALOR ORIGINAL
Instalaciones eléctricas	1.000
Máquina GTO	3.500
Máquina CHIEF	5.000
Guillotina	8.000
Máquina encuadernado	500
Máquina anillado industrial	650
Equipo de computo	1.000
Equipo de seguridad	1.500
Muebles de oficina	580
Constitución y permisos	1.900
TOTALES	**23.630,00**
CAPITAL DE TRABAJO 60 %	**14.178,00**
TOTAL INVERSION	**37.808,00**

Elaborado por: Carlos Díaz

Tabla 10 Valoración de Saldos en libros

ACTIVO	VALOR ORIGINAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACION PROYECTADA (5 años)	SALDO EN LIBROS
Instalaciones eléctricas	1.000	10,00	100,00	500,00	500,00
Máquina GTO	3.500	10,00	350,00	1.750,00	1.750,00
Máquina CHIEF	5.000	10,00	500,00	2.500,00	2.500,00
Guillotina	8.000	10,00	800,00	4.000,00	4.000,00
Máquina encuadernado	500	5,00	25,00	125,00	375,00
Máquina anillado industrial	650	10,00	65,00	325,00	325,00
Equipo de computo	1.000	33,33	333,33	1.000,00	0,00
Muebles de oficina	1.500	10,00	150,00	450,00	1.050,00
Equipo de seguridad	580	20,00	116,00	580,00	0,00
Constitución y permisos	1.900	20,00	380,00	1.900,00	0,00
TOTALES	**23.630,00**		**2.819,33**	**13.130,00**	**10.500,00**

Elaborado por: Carlos Díaz

PROYECCIÓN DE INGRESOS Y GASTOS AL FUTURO

PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 11 Proyección de ventas

VENTAS					
DETALLE	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**
Ventas diarias unidades	200	220	250	300	400
Ventas mes unidades	4000	4400	5000	6000	8000
Ventas año unidades	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Ventas contado unidades	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Precio venta contado sin IVA	$5,50	$5,50	$5,50	$5,50	$5,50
Precio venta crédito	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Total venta contado	**$264.000,00**	**$290.400,00**	**$330.000,00**	**$396.000,00**	**$528.000,00**

Elaborado por: Carlos Díaz

Tabla 12 Proyección de compras

COMPRAS					
DETALLE	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**
COMPRAS (Unidades)	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Papel ecológico (resmas)	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Cartulina plegable ,5	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Anillados	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Otros	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
PRECIO COMPRA POR UNIADAD DE CUADERNO					
Papel ecológico (resmas)	$2,00	$2,00	$2,00	$2,00	$2,00
Cartulina plegable ,5	$0,04	$0,04	$0,04	$0,04	$0,04
Anillados	$0,88	$0,88	$0,88	$0,88	$0,88
Otros	$0,35	$0,35	$0,35	$0,35	$0,35
TOTAL COMPRAS	$3,27	$3,27	$3,27	$3,27	$3,27
Total papel ecológico	$96.000,00	$105.600,00	$120.000,00	$144.000,00	$192.000,00
Total cartulina plegable	$1.920,00	$2.112,00	$2.400,00	$2.880,00	$3.840,00
Total anillados	$42.240,00	$46.464,00	$52.800,00	$63.360,00	$84.480,00
Total Otros	$16.800,00	$18.480,00	$21.000,00	$25.200,00	$33.600,00
COMPRAS TOTALES	**$156.960,00**	**$172.656,00**	**$196.200,00**	**$235.440,00**	**$313.920,00**

Elaborado por: Carlos Díaz

Tabla 13 Gastos del proyecto

GASTOS DEL PROYECTO					
DETALLE	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**
Gastos de producción por unidad	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
Unidades producidas	48.000	52.800	60.000	72.000	96.000
Gastos de producción en USD	$9.442,50	$10.386,75	$11.803,13	$14.163,75	$18.885,00
Arriendos año	$4.800,00	$4.800,00	$4.800,00	$4.800,00	$4.800,00
TOTAL GASTOS DE PRODUCCION	**$14.242,50**	**$15.186,75**	**$16.603,13**	**$18.963,75**	**$23.685,00**
DETALLE	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**
Gastos administrativos por año	$3.940,00	$3.940,00	$3.940,00	$3.940,00	$3.940,00
TOTAL ADMINISTRACION	**$3.940,00**	**$3.940,00**	**$3.940,00**	**$3.940,00**	**$3.940,00**
DETALLE	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**
Publicidad anual	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Promociones	5.280,00	5.808,00	6.600,00	7.920,00	10.560,00
Otros	**1.000**	**1.000**	**1.000**	**1.000**	**1.000**
TOTAL VENTAS	**$7.480,00**	**$8.008,00**	**$8.800,00**	**$10.120,00**	**$12.760,00**
TOTAL	**$25.662,50**	**$27.134,75**	**$29.343,13**	**$33.023,75**	**$40.385,00**

Elaborado por: Carlos Díaz

Tabla 14 Gastos Producción Anuales

GASTOS PRODUCCIÓN ANUALES	
Mantenimiento	$882,50
Servicios básicos	$4.200,00
Limpieza	$360,00
Uniformes	$400,00
Materiales diseño	$1.200,00
Otros	$2.400,00
Total	**$9.442,50**

Elaborado por: Carlos Díaz

Tabla 15 Gastos Producción Anuales

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
Internet	$480,00
Servicios básicos	$240,00
Limpieza	$120,00
Uniformes	$100,00
Suministros	$600,00
Contabilidad	$2.400,00
Total	**$3.940,00**

Elaborado por: Carlos Díaz

Tabla 16 Remuneraciones

REMUNERACIONES								
Cargo	**N° de personas**	**Sueldo mes**		**Categorización**	**Sueldo anual**		**Sueldo anual con beneficios**	
Gerente	1	$	1.500,00	Administración	$	18.000,00	$	23.400,00
Asistente Administrativa	1	$	450,00	Administración	$	5.400,00	$	7.020,00
Diseñador	1	$	900,00	Ventas - Producción	$	10.800,00	$	14.040,00
Operario	2	$	450,00	Producción	$	10.800,00	$	14.040,00
Vendedor	1	$	400,00	Ventas	$	4.800,00	$	6.240,00

Elaborado por: Carlos Díaz

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

Tabla 17 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA EN USD						
DESCRIPCION	**AÑO (0)**	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**
Ingresos						
Recuperación de ventas		$ 264.000,00	$ 290.400,00	$ 330.000,00	$ 396.000,00	$ 528.000,00
Valor de recuperación de los activos						$ 10.500,00
Recuperación capital de trabajo						$ 14.178,00
Crédito recibido		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total ingresos	**$ -**	**$ 264.000,00**	**$ 290.400,00**	**$ 330.000,00**	**$ 396.000,00**	**$ 552.678,00**
Egresos						
Inversión fija y diferida	$ 23.630,00					
Inversión en capital de trabajo	$ 14.178,00					
Pago materia prima		$ 156.960,00	$ 172.656,00	$ 196.200,00	$ 235.440,00	$ 313.920,00
Remuneraciones		$ 64.740,00	$ 64.740,00	$ 64.740,00	$ 64.740,00	$ 64.740,00
Gastos de producción		$ 14.242,50	$ 15.186,75	$ 16.603,13	$ 18.963,75	$ 23.685,00
Gastos de administración		$ 3.940,00	$ 3.940,00	$ 3.940,00	$ 3.940,00	$ 3.940,00
Gastos de ventas		$ 7.480,00	$ 8.008,00	$ 8.800,00	$ 10.120,00	$ 12.760,00
Impuestos y participaciones		$ 4.774,18	$ 7.963,75	$ 12.748,10	$ 20.722,02	$ 36.669,87
Pagos de interés y capital		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Total egresos	**$ 37.808,00**	**$ 252.136,68**	**$ 272.494,50**	**$ 303.031,23**	**$ 353.925,77**	**$ 455.714,87**
FLUJO NETO DEL EFECTIVO	**$ -37.808,00**	**$ 11.863,32**	**$ 17.905,50**	**$ 26.968,77**	**$ 42.074,23**	**$ 96.963,13**

Elaborado por: Carlos Díaz

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD VAN, TIR

Tabla 18 VAN

CALCULO DEL VAN					
FACTOR DE DESCUENTO =			$\frac{1}{(1 + 0,25)^n}$		
AÑOS		**FLUJO**	**FACTOR DESCUENTO**		**FLUJO DESCONTADO**
0	$	-37.808,00	1	$	-37.808,00
1	$	11.863,32	0,8	$	9.490,66
2	$	17.905,50	0,64	$	11.459,52
3	$	26.968,77	0,512	$	13.808,01
4	$	42.074,23	0,4096	$	17.233,60
5	$	96.963,13	0,32768	$	31.772,88
TOTAL	**$**	**157.966,95**		**$**	**45.956,67**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez

El valor actual neto (V.A.N.) a cinco años en función de los flujos netos de caja de la inversión, es positivo de un valor de $ 45 956.67 dólares, lo que hace que la inversión sea factible.

Tabla 19 TIR

CÁLCULO DE LA TIR							
	AÑO (0)	**AÑO (1)**	**AÑO (2)**	**AÑO (3)**	**AÑO (4)**	**AÑO (5)**	**Total**
FLUJO NETO	$ -37.808,00	$ 11.863,32	$ 17.905,50	$ 26.968,77	$ 42.074,23	$ 96.963,13	$ 157.966,95
	TIR con excel	58,41%					

Elaborado por Carlos Díaz Chávez

<u>INTERPRETACION DE LA TIR:</u>

La máxima tasa de descuento que logra que el VAN se iguale a cero es de 58.41%

El proyecto es viable financieramente puesto que la TIR es superior a la tasa de descuento del VAN

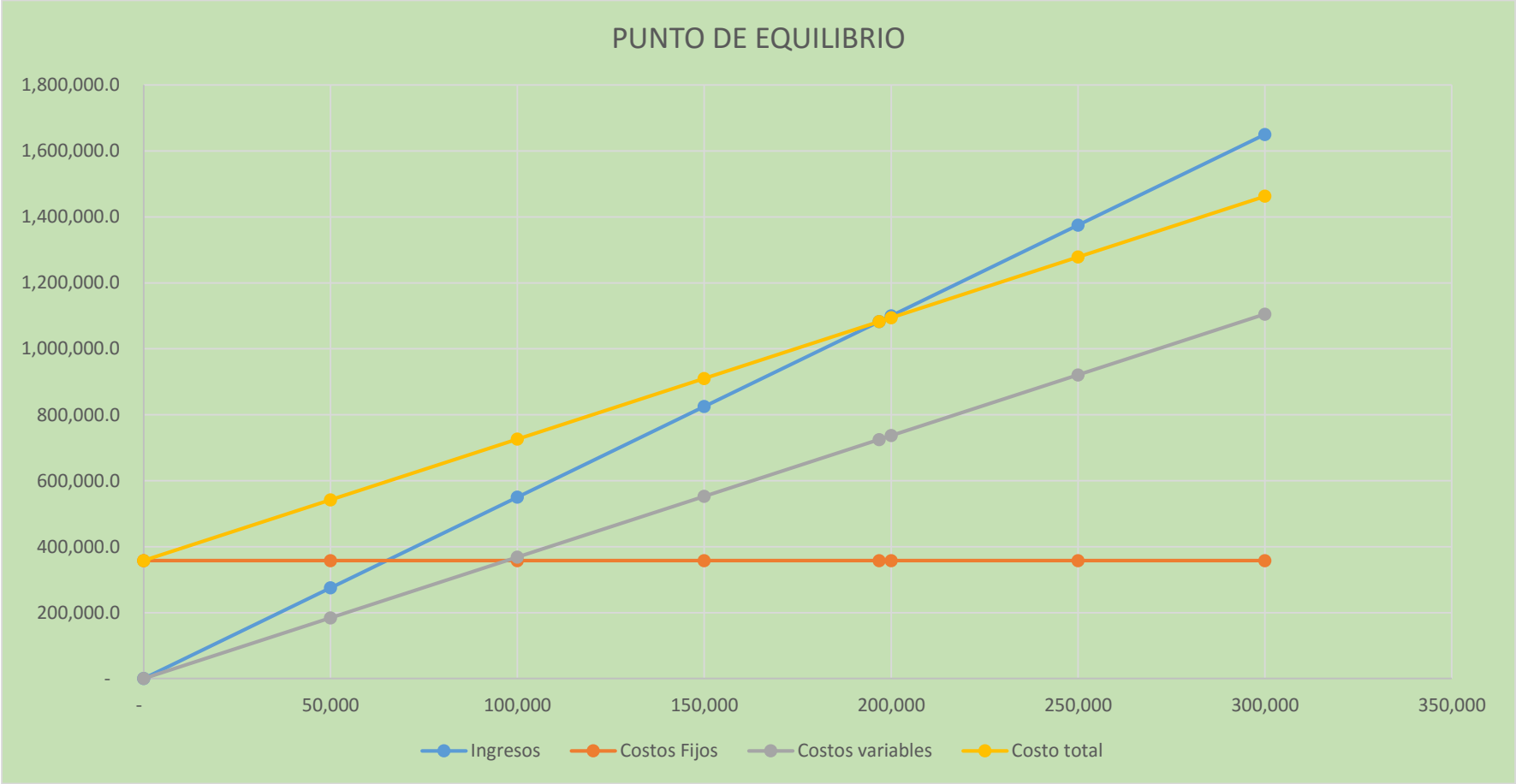
PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 20 Punto de equilibrio

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Costos variables	Costo total	Utilidad
-	-	$ 357.496,67	$ -	$ 357.496,67	$ (357.496,67)
50	275	$ 357.496,67	$ 184.158,32	$ 541.654,99	$ (266.654,99)
100	550	$ 357.496,67	$ 368.316,64	$ 725.813,31	$ (175.813,31)
150	825	$ 357.496,67	$ 552.474,97	$ 909.971,63	$ (84.971,63)
196.769	1.082.230	$ 357.496,67	$ 724.733,27	$ 1.082.229,93	$ -
200	1.100.000	$ 357.496,67	$ 736.633,29	$ 1.094.129,95	$ 5.870,05
250	1.375.000	$ 357.496,67	$ 920.791,61	$ 1.278.288,28	$ 96.711,72
300	1.650.000	$ 357.496,67	$ 1.104.949,93	$ 1.462.446,60	$ 187.553,40

Elaborado por: Carlos Díaz

Gráficos 1 Punto de equilibrio



Elaborado por Carlos Díaz Chávez

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado realizado confirma que existe un importante número de personas interesada en el producto, mismos que han consumido un producto tradicional sin generaciones de valor agregado, siendo nuestro plus la protección por la naturaleza.

- El segmento establecido en nuestro proyecto es un segmento dispuesto a cambiar su cultura de consumo y sobre todo con la expectativa de recibir un producto de calidad y que satisfaga sus requerimientos y necesidades.

- PAPERCICLE, Al tratarse de una empresa altanamente ecológica, el proceso productivo debe manejarse con apropiados niveles de control de contaminación y cumpliendo con los niveles de calidad que el mercado requiere.

- Con el analisis financiero realizado, concluimos que el proyecto es altamnete atractivo y rentable, el análisis del VAN y de la TIR asi lo confirman, la inversion sera recuperada y de igual forma se estan cubriendo los costos de produccion y a la vez se genera el beneficio para el socio inversionista.

- Nuestro proyecto generará un impacto ambiental positivo en el tiempo, genera ingresos y a la vez genera empleo en la sociedad y sobre todo cumpliendo con el cuidado de la naturaleza.

- La maquinaria empleada para la producción de nuestros cuadernos es la idónea, cumpliendo con estándares de calidad en producción y a la vez con un alto grado de seguridad y protección para sus operarios.

RECOMENDACIONES

- Las alianzas y convenios logrados para la promoción y venta de nuestro producto deben continuar, dando así el crecimiento expansión de la organización y la sostenibilidad de la misma.

- PAPERCICLE tiene que construir un ambiente laboral adecuado, capacitando a sus colaboradores y velando por sus intereses, el principal recurso de la empresa es el recurso humano, mismo que nos llegara a la consecución de objetivos.

- El proyecto es viable y debe ejecutarse, cumpliendo con las normas y estrategias en el mismo, contribuyendo con el crecimiento de sus socios, personal, clientes y sobre todo con el total cuidado del medio ambiente.

- El contacto con nuestros proveedores estratégicos es vital para permitir la permanencia y sostenibilidad de la empresa, cumplir con acuerdos pactados y generar confianza y crecimiento mutuo.

- La concientización debe ser permanente hacia la sociedad en general sobre el uso de cuadernos reciclados y sobre todo con el cuidado ambiental, en nuestro presente urge crear planes de reciclaje y cuidado ambiental, la amenaza es latente y nosotros somos los únicos actores que podemos cambiar el presente y futuro.

ANEXOS

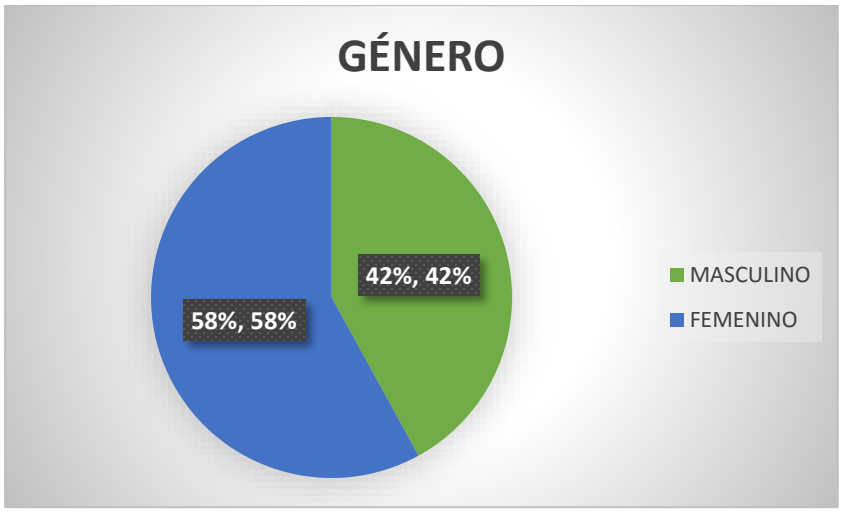
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

PREGUNTA 1

1. **¿Cuál es su sexo o género?**

MASCULINO	FEMENINO	TOTAL
42%	58%	100%

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

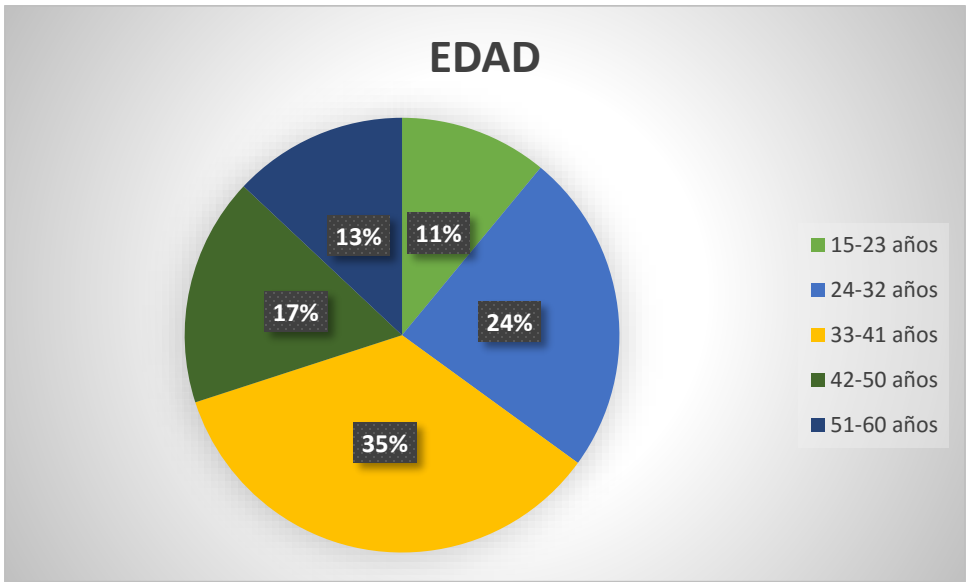
El 42% de la muestra encuestada es de género masculino, tanto que el 58% son de género femenino

PREGUNTA 2

2. **Indique su edad**

EDAD	PORCENTAJE
15-23 años	11%
24-32 años	24%
33-41 años	35%
42-50 años	17%
51-60 años	13%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

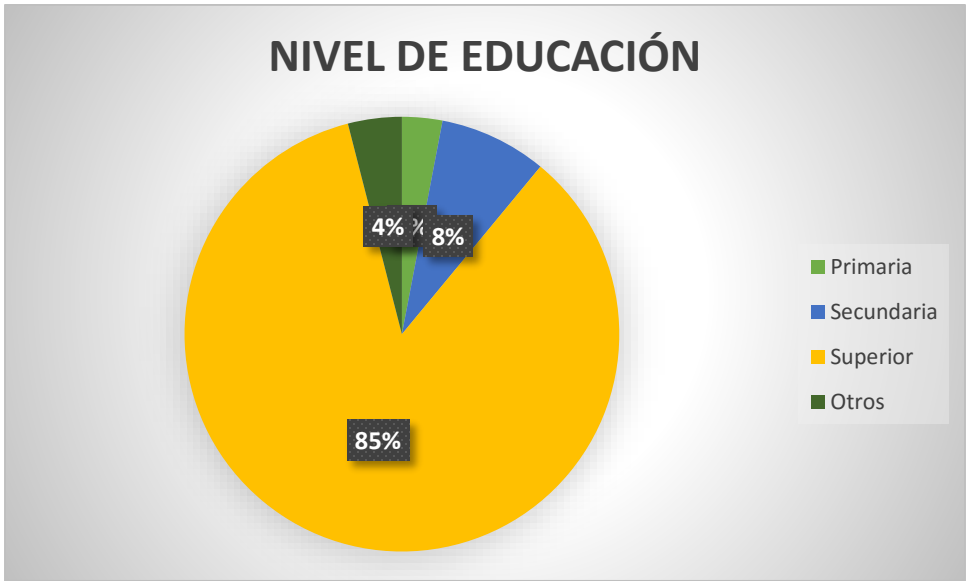
Dentro de nuestra muestra encuestada, podemos identificar que la mayoría está dentro del margen de edad entre 33 y 41 años, y de igual forma se puede establecer que las personas menos representativas en edad son las personas entre 15 y 23 años.

PREGUNTA 3

3. **¿Cuál es nivel de educación?**

NIVEL DE EDUCACIÓN	PORCENTAJE
Primaria	3%
Secundaria	8%
Superior	85%
Otros	4%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

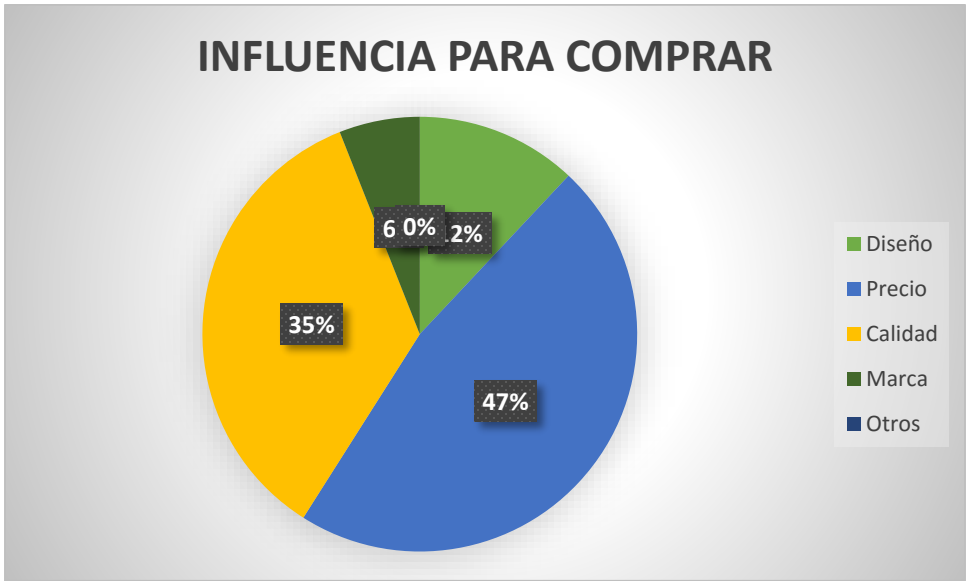
Las personas con nivel de estudio superior fueron las más encuestadas dentro de nuestra muestra con el 85%

PREGUNTA 4

4. **¿Qué influye en usted la compra de un cuaderno?**

INFLUENCIA	PORCENTAJE
Diseño	12%
Precio	47%
Calidad	35%
Marca	6%
Otros	0%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

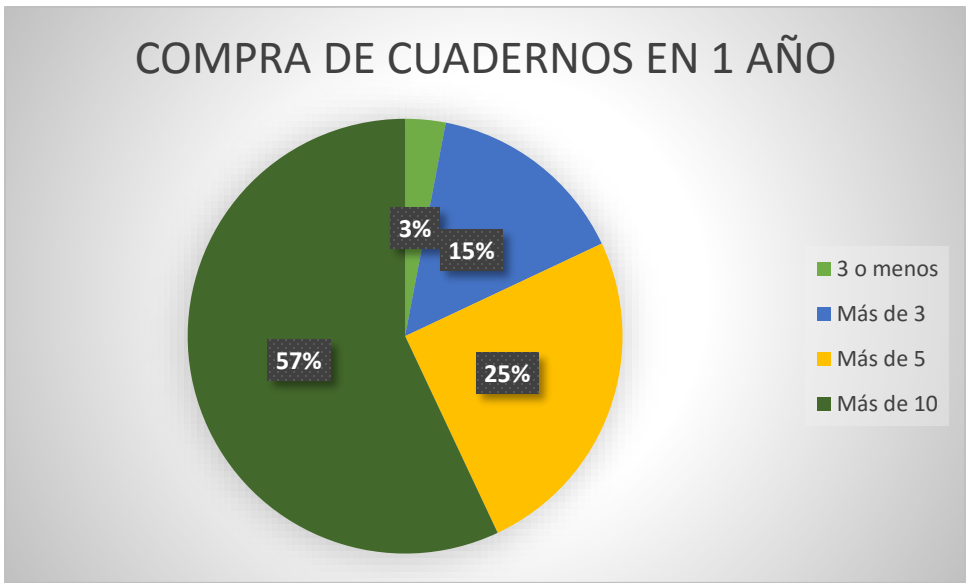
El factor que más influye y determinan para la compra de una cuaderno es el precio y con importante porcentaje le sigue el factor de la calidad.

PREGUNTA 5

5. **¿Cuántos cuadernos compra aproximadamente en el año?**

CANTIDAD DE CUADERNOS EN EL AÑO	PORCENTAJE
3 o menos	3%
Más de 3	15%
Más de 5	25%
Más de 10	57%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

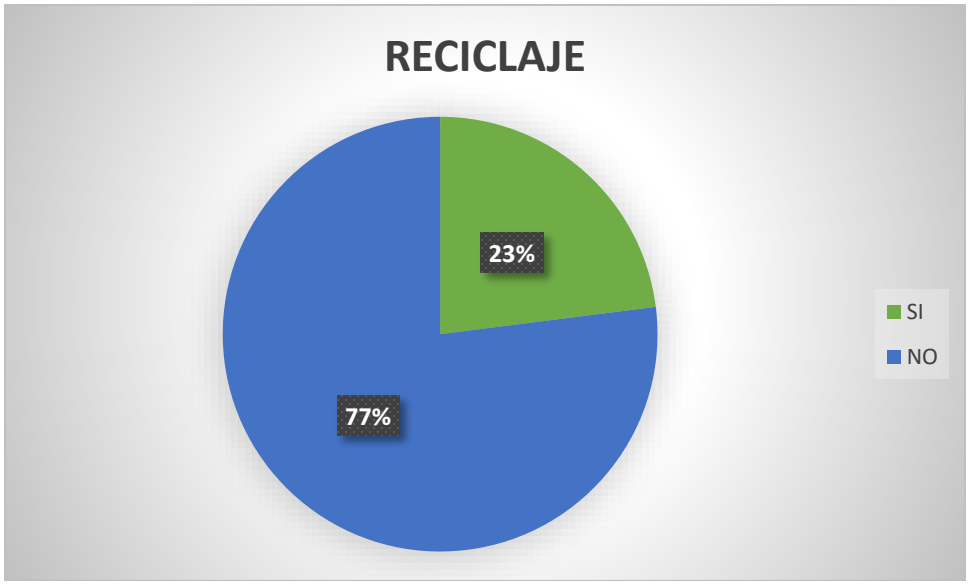
Nuestra muestra compra más de 10 cuadernos en un año, con el 57%, y en segundo lugar con más de 5 cuadernos con el 25%

PREGUNTA 6

6. **¿Recicla papel en su colegio, casa, oficina?**

RECICLA EN COLEGIO, CASA, OFICINA	PORCENTAJE
SI	23%
NO	77%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

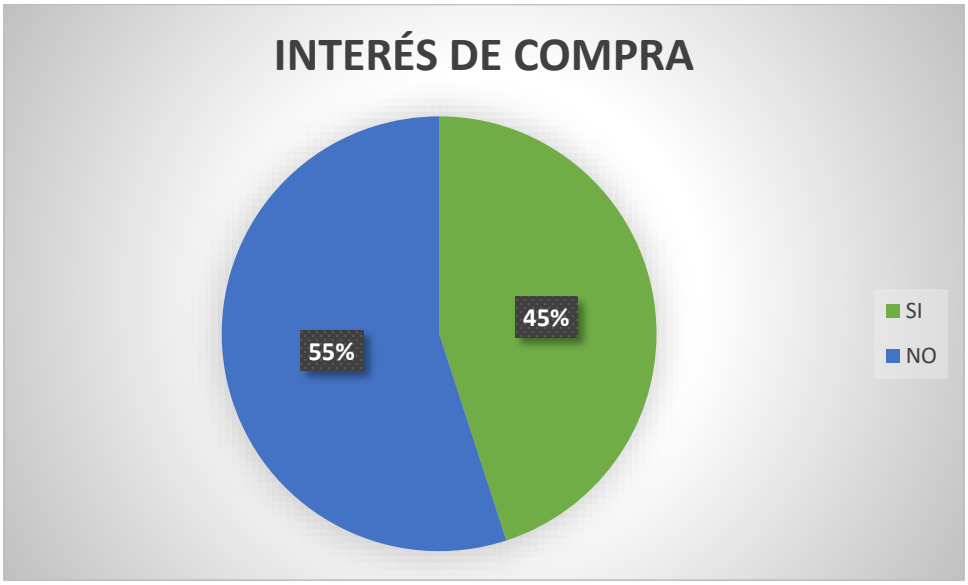
El porcentaje de nuestra muestra que no recicla en casa es muy alto con el 77%, la cultura del reciclaje y del cuidado del medio ambiente en nuestro país es muy pobre y desinteresada.

PREGUNTA 7

7. **¿Tendría usted interés por comprar cuadernos fabricados a base de papel reciclado?**

INTERÉS POR COMPRAR CUADERNOS HECHOS DE MATERIAL RECICLADO	PORCENTAJE
SI	45%
NO	55%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

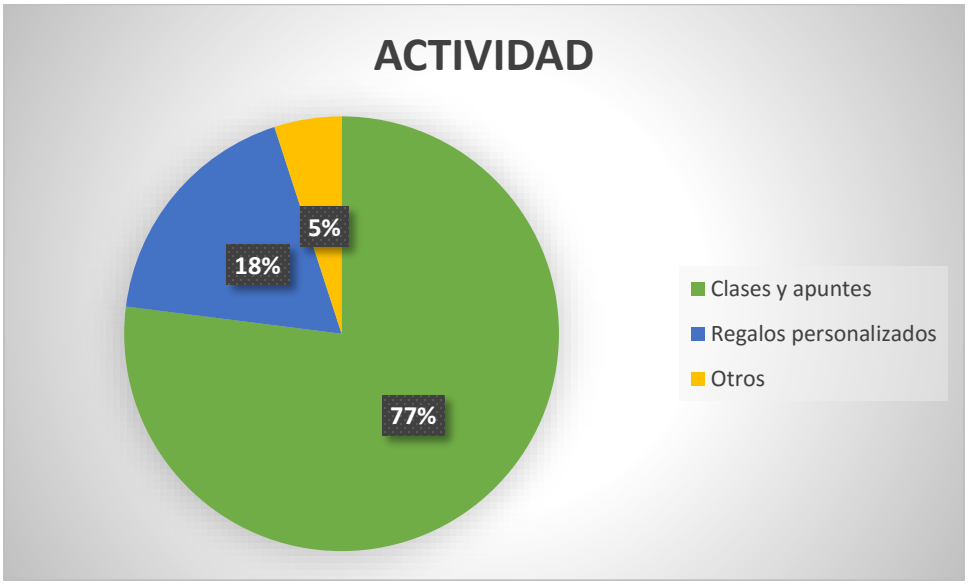
El interés por adquirir nuestro producto tiene el 45% dentro de nuestra muestra, es un porcentaje muy aceptable para un producto nuevo.

PREGUNTA 8

8. **¿En el caso de que la respuesta anterior fue positiva, en que actividad usaría sus cuadernos?**

ACTIVIDAD	PORCENTAJE
Clases y apuntes	77%
Regalos personalizados	18%
Otros	5%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

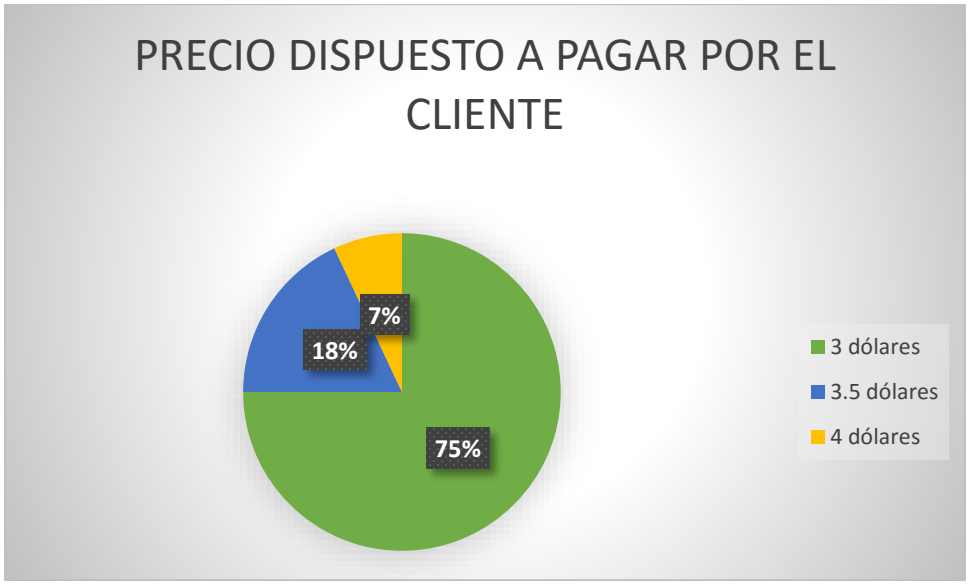
Dentro de nuestra muestra que en la pregunta anterior respondió de forma afirmativa, el 77% lo usaría nuestro producto para clases, ya sea de forma personal o para los hijos.

PREGUNTA 9

9. **¿Qué precio estaría de acuerdo pagar por un cuaderno de 100 hojas con material reciclado?**

PRECIO	PORCENTAJE
3 dólares	75%
3.5 dólares	18%
4 dólares	7%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

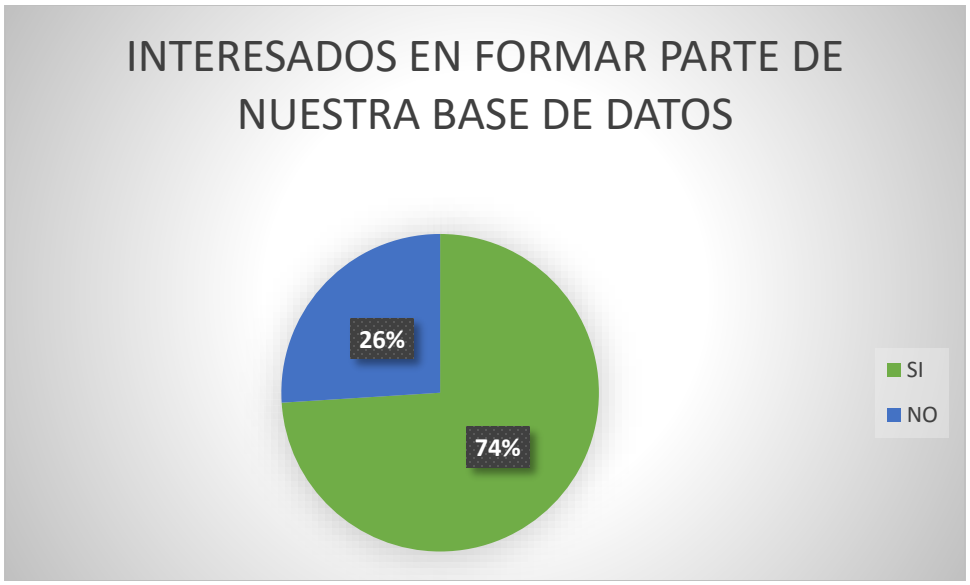
Dentro de nuestra muestra, el 75% se inclina por un precio referencial de 3 dólares.

PREGUNTA 10

10. ¿Le gustaría formar parte de nuestra base de datos de futuros clientes?

INTERESADOS EN FORMAR PARTE DE NUESTRA BASE DE DATOS	PORCENTAJE
SI	74%
NO	26%
TOTAL	**100%**

Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación



Elaborado por Carlos Díaz Chávez
Fuente: Investigación

Análisis e Interpretación de resultados.-

Dentro de nuestra muestra, el 74% se considera como potenciales clientes

BIBLIOGRAFÍA

ARIAS, V. (SN de SN). *MUNICPIO DE QUITO*. Obtenido de https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/quito/1/residuos-reciclaje-carton-quito

ECONONOMIA SIMPLE. (2016). *ECONOMIA SIMPLE*. Obtenido de https://www.economiasimple.net/glosario/demanda

ESPINOZA, R. (17 de SEPTIEMBRE de 2013). *ESTRATEGAIA, MARKETING*. Obtenido de https://robertoespinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/

GRRENAPACE. (OCTUBRE de 2004). *COMO REDUCIR EL CONSUMO Y OPTIMIZAR EL USO YRECILCAJE DE PAPEL*. Obtenido de http://archivo-es.greenpeace.org/espana/Global/espana/report/other/el-papel.pdf

HARVARD DEUSTO EAE BUSINESS SCHOOL. (28 de JULIO de 2014). *RETOS EN OPERACIONES Y LOGÍSTICA*. Obtenido de https://retosoperacioneslogistica.wordpress.com/2014/07/28/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/

MOLINA , V., & MEDIANO SERRANO, M. (2002). *PROPUESTAS PARA UNA SEGMENTACIÓN ESTRATÉGICA DEL MERCADO ECOLÓGICO*. Obtenido de https://addi.ehu.es/handle/10810/6999

NAVARRO, P. (s.f.). *TEORIA DE LA FACTIBILIDAD*. Obtenido de https://www.google.com/search?q=estudio+de+factibilidad+navarro&spell=1&sa=X&ved=0ahUKEwiHmrGhrNDiAhUxrVkKHQ7FCwcQBQgrKAA&biw=1600&bih=740

PORTER, M. (2014). *EL MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER*. Obtenido de https://www.crecenegocios.com/el-modelo-de-las-cinco-fuerzas-de-porter/

QUESTIONPRO. (SN). *SEGEMANTACIÓN GEOGRÁFICA*. Obtenido de https://www.questionpro.com/es/Segmentacion-geografica.html

VARELA. (27 de SEPTIEMBRE de 2010). *ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD Y PROYECTOS*. Obtenido de http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html

REFERENCIAS WEB

Variables demográficas