



Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Cristian Walter Moyano Rodríguez

Ing. Giani Ray Núñez Espinoza

Ing. Julio Alfredo Tobar Barreno

Ing. Elías Samuel Ortiz Morejón

**1.**

**ANÁLISIS DE MERCADO Y DE LA COMPAÑÍA**

En la actualidad, el consumo de papel a nivel mundial experimenta un aumento por sus

diferentes usos en la industria, especialmente debido a la tendencia que señala mayores

aplicaciones del papel en el segmento comercial y publicitario, donde el renglón

destinado a la impresión de negocio capta la mayoría del mercado.

Es por ello que nuestro negocio se enfocará a la fabricación y comercialización de

individuales para comida y protectores de superficie de vehículos, los mismos que

tendrán impreso los logotipos y leyendas, serán llenos de color, con hermosas

ilustraciones y textos originales, de acuerdo a lo deseado por los clientes.

La novedad de nuestros productos es la utilización de papel kraft reciclado como

materia prima principal, debido a los menores costos de este tipo de papel sin blanquear

con respecto a la alternativa del papel blanco. Por lo que esperamos que nuestros

productos se conviertan en uno de los favoritos en el mercado debido a su calidad, a su

originalidad y contribución al medio ambiente. Los mismos serán destinados a cubrir el

mercado de Guayaquil, para lo cual se ejecutará un plan de mercadeo.

El mercado de la fabricación de productos en el Ecuador está en crecimiento,

principalmente debido a la demanda de la Industria de la impresión que está

experimentando un alto potencial de crecimiento.

El mercado de nuestros dos productos es diferente y se muestra en el siguiente cuadro:

**PRODUCTO MERCADO OBJETIVO**

Individuales de Cocina •

Restaurantes,

•

Cafés,

•

Establecimientos de bebidas y comidas.

Protectores de Superficie para Vehículos •

Talleres de reparación de automóviles,

•

Lavadoras y

•

Lubricadoras

Durante el primer año de operación, nuestro proyecto prevé obtener ventas por USD

$169,020.00, lo que significa captar el 5.17% del mercado. Cabe recalcar que según

estadísticas de la Superintendencia de Cías, los mercados hacia el cual van dirigidos

1





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Cristian Walter Moyano Rodríguez

Ing. Giani Ray Núñez Espinoza

Ing. Julio Alfredo Tobar Barreno

Ing. Elías Samuel Ortiz Morejón

nuestros productos crecen año a año. Por tal motivo prevemos condiciones favorables

para la aceptación y venta de nuestros productos.

**2.**

**RIVALIDADES EXISTENTES ENTRE COMPETIDORES**

La estructura competitiva de la fabricación de artículos de papel se podría considerar

fragmentada pero con poca participación debido a que es un segmento poco atendido en

el Ecuador. Cabe mencionar que en lo que representa a los productos que vamos a

ofrecer, nuestros competidores no se enfocan al uso del papel kraft como materia prima.

Es por ello que uno de nuestros objetivos es operar en los niveles cercanos a la

capacidad para reducir costos fijos totales sobre más unidades de producción.

**3.**

**ANÁLISIS DE MERCADO PROPIAMENTE DICHO**

**PRODUCTO**

Nuestros productos pertenecen a la línea de protectores de superficies elaborados de

papel kraft, por tanto son completamente biodegradables.

Protectores de superficies para vehículos: protectores tipo alfombras utilizados para

proteger los asientos, el piso y portamaletas con el tipo de papel kraft corrugado medio

de 146gr/m2; con publicidad impresa con pintura vegetal.

Protectores de superficies para mesa: utilizados para proteger las superficies de las

mesas y charoles en el momento de servir las comidas elaborados con el tipo de papel

corrugado medio de 160gr/m2; con publicidad impresa con pintura vegetal.

**CLIENTES**

Nuestros potenciales clientes para los protectores de superficie de vehículos son las

cadenas de establecimientos dedicadas al mantenimiento de vehículos como por

ejemplo las lubricadoras, lavadoras y otros establecimientos más completos cono las

concesionarias de vehículos y tecnicentros.

Los clientes meta para los individuales son los restaurantes y cadenas de restaurantes así

como los establecimientos de comida rápida. En este segmento, ya es común la

utilización de individuales de papel bond, por lo que la introducción del mismo en papel

kraft biodegradable y a menor costo resulta más atractivo.

2





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Cristian Walter Moyano Rodríguez

Ing. Giani Ray Núñez Espinoza

Ing. Julio Alfredo Tobar Barreno

Ing. Elías Samuel Ortiz Morejón

**4.**

**TAMAÑO DEL MERCADO**

Establecimientos de servicios automotrices en la ciudad de Guayaquil:

**ESTABLECIMIENTOS CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS**

Concesionarias 70

Lubricadoras y Lavadoras 800

Talleres de automóviles 500

Canales de otros servicios para autos 80

Suman

1.450

El parque automotor de la ciudad de Guayaquil esta compuesto aproximadamente de

250,000 vehículos.

En la ciudad de Guayaquil se esperan vender aproximadamente 45 vehículos diarias

para el 2006, es decir 11.700 vehículos en el año, lo que representaría un 6.48% de

crecimiento anual.

Establecimientos de comida en general en la ciudad de Guayaquil:

**ESTABLECIMIENTOS CANTIDAD DE ESTABLECIMIENTOS**

Empresas medianas de expendio de comida 150

Otros establecimientos de comida

(almuerzos, platos a la carta)

330

Suman

480

En Guayaquil el consumo de alimentos en este tipo de establecimiento ha aumentado en

los últimos tiempos y con mayor acentuación en los establecimientos en centros

comerciales.

**5.**

**TAMAÑO DE NUESTRO MERCADO**

La estimación del tamaño de nuestro mercado se determina en base a las encuestas

realizadas a los clientes en el mercado objetivo.

**PROTECTORES DE SUPERFICIES**

**Vehículos Mesas**

No usan el producto, pero

si lo desean

20%

40%

3





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Cristian Walter Moyano Rodríguez

Ing. Giani Ray Núñez Espinoza

Ing. Julio Alfredo Tobar Barreno

Ing. Elías Samuel Ortiz Morejón

Usan el producto, pero

desean los elaborados de papel kraft

30%

40%

No usan el producto, ni

Lo desean

50%

20%

**Total del Mercado 100% 100%**

Estimación de la demanda.

**6.**

**PLAN DE MERCADEO**

Nuestro plan de mercadeo se fundamenta en la teoría en que los consumidores finales

deben tener el mayor contacto posible con el material publicitario para la aceptación y

posicionamiento de una marca o servicio, que para nuestros fines, nuestros productos se

los otorgarán a los establecimientos de comida y de servicios automotrices.

Para el caso de los individuales, con este tipo de publicidad sobre la mesa, se busca

posicionar los productos alimenticios que brinda un restaurante, y lograr un poder de

recordación en los clientes que acuden a los restaurantes u otros establecimientos de

comida. La estrategia será mantener ocupado al cliente, hasta que llegue su pedido.

El mismo efecto tendrá la utilización de protectores para superficies de vehículos.

Nuestro producto tendrá una presentación en paquetes de 500 unidades tanto para

individuales de comida como para los productos de superficies de vehículos, y serán

distribuidos a través de un servicio tercer izado de trasporte. Estos productos no

necesitan grandes espacios para su almacenamiento y transportación.

**7.**

**ANÁLISIS TÉCNICO**

**PRODUCCIÓN**

**Los individuales para comidas rápidas**

, serán producidos usando como materia prima

el papel kraft Test Liner de 160gr/m2, en medidas de 400 x 300mm, de color natural del

papel, con la impresión de motivos ecológicos o según un diseño solicitado por el

cliente.

Los protectores de superficies de vehículos, serán producidos usando como materia

prima el papel Corrugado Medio de 146gr/m2, en medidas de 600 x 500mm, de color

natural del papel, con la impresión de motivos automotrices o según un diseño

solicitado por el cliente.

4







Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Cristian Walter Moyano Rodríguez

Ing. Giani Ray Núñez Espinoza

Ing. Julio Alfredo Tobar Barreno

Ing. Elías Samuel Ortiz Morejón

**EQUIPOS Y MAQUINARIAS**

1.

Troqueladora

2.

Impresora

3.

Apiladora

4.

Polipasto para alimentación de bobinas o Ribetes

5.

Estación de desbobinaje

6.

Puente para Polipasto

7.

Compresor de aire

**8.**

**ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

La empresa será de responsabilidad limitada, sujeta a la ley de Compañías y demás

Leyes ecuatorianas pertinentes a su operación.

El organigrama funcional es el siguiente:

**9.**

**ANÁLISIS ECONÓMICO**

Los socios aportarán USD$ 43,770 para cubrir las inversiones fijas, y USD$ 106,366.86

para cubrir el capital de trabajo de los primeros seis meses.

De acuerdo con nuestro plan, en el primer año se prevé alcanzar un nivel de ventas de

USD$ 270,259.50, con un margen de utilidad de USD$ 45,528.62. Consideraremos una

5





Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Ing. Cristian Walter Moyano Rodríguez

Ing. Giani Ray Núñez Espinoza

Ing. Julio Alfredo Tobar Barreno

Ing. Elías Samuel Ortiz Morejón

tasa de crecimiento de las ventas del 5% anual, obteniendo un Valor Actual Neto de la

Inversión (VAN) de USD$ 64,925.66 a una tasa TMAR del 20% y una Tasa Interna de

Retorno (TIR) del 34,94% en un período de vida del proyecto de 5 años.

Las instalaciones, maquinarias y los procesos de fabricación, asó como la tecnología

requerida son coherentes y plenamente viables para la capacidad de producción

planteada. Es decir, no se necesita de equipos de alta tecnología ni de gran costo.

Resulta útil establecer políticas como: políticas de compras, se planea disponer de stock

de materias primas para 4 semanas; como política de pagos, los mismos serán con

crédito hasta por 30 días y como política de cobro, se dará crédito hasta por 30 días.

**10.**

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

**CONCLUSIONES**

Podemos concluir que aunque ya existen en el mercado varias marcas de los productos

que ponemos a consideración, la novedad y seguridad la imponemos nosotros al

presentar nuestros productos completamente biodegradables de papel kraft, pensando no

solo en el medio ambiente sino en nuestros clientes con la implementación de diseños

exclusivos y novedosos.

Si bien el proyecto no presenta márgenes de rentabilidad interesantes, puede constituirse

en el punto de partida para la fabricación de una variedad de productos reciclables que

son de utilidad diaria para la población, sustituyendo a productos o materias primas

importadas, que con un desarrollo futuro pueden ser exportados.

**RECOMENDACIONES**

Consideramos, que con la aportación de pequeños accionistas se puede llevar a la

práctica este proyecto, quienes pueden buscar el apoyo de instituciones financieras, o

agrupaciones que están incentivando el emprendimiento en nuestra región.

Se debe incentivar este tipo de proyecto con un impacto positivo con el medio ambiente

y que además presenten un potencial de exportación, aprovechando los bajos costos de

mano de obra existentes en el país, generando además fuentes de trabajo.

Futuros equipos de trabajo deben analizar la alternativa técnico económica de continuar

el desarrollo de nuevos productos que en base de esta materia prima de disponibilidad

en el mercado nacional, puedan generar márgenes de rentabilidad, satisfaciendo la

necesidad en el mercado o creando la necesidad.

6