



# NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Proyecto Previo a la Obtención del Título de  
Licenciado en Negocios Internacionales.**

## **AUTORES**

DIEGO ALEJANDRO GARCIA BRAVO.  
ANTHONY STEVE GAONAVILLAVICENCIO  
JORGE SANTIAGO VIZUETE LINCANGO

**TUTOR:** Ing. Andrea  
Sotomayor, MBA.

Empresa dedicada a la producción y comercialización de fibra  
de abacá

## CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Anthony Steve Gaona Villavicencio, Diego Alejandro García Bravo, Jorge Santiago Vizúete Lincango; declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito, Proyecto para procesamiento de la fibra de abacá para la exportación al mercado internacional, es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador, para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.



.....

ANTHONY STEVE GAONA VILLAVICENCIO

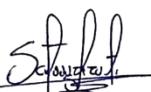
CI: 1752531937



.....

DIEGO ALEJANDRO GARCIA BRAVO

CI: 1720480266



.....

JORGE SANTIAGO VIZUETE LINCANGO

CI: 1719009886

## APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Andrea Carolina Sotomayor Feijoó, certifico que conozco al(los) autor(es) del presente trabajo siendo el(los) responsable(s) exclusivo(s) tanto de su originalidad y autenticidad, como de su contenido.

A handwritten signature in black ink that reads "Andrea Sotomayor". The signature is written in a cursive style and is enclosed within a rectangular box drawn with thin lines.

.....  
Andrea Carolina Sotomayor Feijoó

DIRECTOR DE TESIS

CI 1720903366

### ***Dedicatoria Diego García***

*Agradezco a mi familia que siempre estuvo conmigo para apoyarme y darme fuerza en especial a mi madre que es el pilar fundamental de mi vida y me ha impulsado un siempre para crecer como persona y profesionalmente.*

*Agradezco a Dios por guiarme en el camino y por darme la sabiduría para ir por los sueños y enseñarme que con perseverancias todo es posible.*

*Agradezco a todos los que fueron parte de este proceso e invirtieron en mi un minuto de su tiempo porque gracias a ustedes hoy somos alguien mejores que ayer.*

### ***Dedicatoria Jorge Vizúete***

*El presente proyecto está dedicado a mi esposa Alejandra que con su infinito amor, apoyo y consejos me impulsaron a continuar siempre adelante, gracias por nunca dejar de creer en mi capacidad, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre de tu mano pude continuar.*

*A mis amados hijos Haydesita y Martín los cuales han sido mi fuente de inspiración y lucha en todos mis objetivos propuestos para poder forjarles un mejor futuro.*

*A mis padres Raúl y Lourdes, por sus bendiciones y por su protección durante todos estos años gracias por demostrarme su amor incondicional, a mi hermana Katty la cual es el mejor ejemplo de perseverancia y superación para alcanzar los sueños y a mi hermano Bryan por todo el apoyo brindado durante toda la carrera y motivarme para continuar mis estudios.*

### ***Dedicatoria Anthony Gaona***

*Este proyecto va dedicado especialmente para mi familia que me han incentivado para luchar por mis sueños, por brindarme su guía y por siempre brindarme su apoyo en esta gran etapa de mi vida.*

*Dedicado de manera muy especial a mis amigos que han estado ahí como una familia por su apoyo e inspiración y por ayudarme impulsar mi sueños y metas.*

### ***Agradecimiento Anthony Gaona***

*En mi primer lugar agradezco Dios por guiarme en mi camino por el camino correcto y haberme brindado la oportunidad de vivir esta gran etapa de mi vida con mis seres queridos.*

*Agradezco a mis padres por haberme apoyado durante este gran proceso y por brindarme las herramientas y la oportunidad de poder seguir este camino y compartir mi felicidad en este proceso tan anhelado.*

### ***Agradecimiento Diego García***

*Dedico este importante logro a mi familia a mis hermanos y padres que son mis guías y mis ejemplos a seguir, perseverar, luchar, crecer son valores que hoy en día me han hecho quien soy.*

*Me lo dedico a mí también porque ha sido un camino difícil, pero estamos aquí luchando y con muchas ganas de seguir adelante y de ser mejores personas cada día y aportar en algo a la vida, devolviendo todo lo bonito que nos da la misma.*

### ***Agradecimiento Santiago Vizuet***

*En primer lugar, agradezco a Dios por siempre guiar mis pasos y darme sabiduría para culminar mi carrera, a mis padres por el apoyo que siempre me han brindado, por sus consejos y por ser una fuente de inspiración para poder continuar siempre adelante, a mis hermanos por nunca dejaron de creer en mis capacidades, gracias por siempre estar hay con sus palabras de aliento.*

*A mi esposa y mis hijos, por toda su comprensión durante toda la carrera, por entender que tuve que sacrificar su tiempo para poder cumplir este sueño y por estar siempre dando ánimos para continuar y a mi abuelita que todavía la tengo a mi lado, gracias por ser como mi segunda mamá.*

## Contenido

Contenido.....	6
Resumen Ejecutivo .....	12
ABSTRACT.....	14
Introducción .....	16
Objetivos .....	17
Objetivo General.....	17
Objetivos Específicos .....	17
Definición del problema.....	17
Marco Teórico.....	20
Antecedente de la investigación.....	20
La Fibra Origen .....	20
Clasificación Taxonomía del Abacá.....	20
Sistema Radicular del Abacá.....	20
Ciclo de vida del Abacá.....	20
La planta .....	21
Cosecha.....	21
Deshoje .....	22
Corte de tallos.....	22
Tuxeado .....	23
Desfibrado .....	23
Secado.....	23
Bases Teóricas.....	24
Producción y Comercio .....	24
Design Thinking.....	26
Fase 1 Empatizar .....	26
Fase 2 Definir .....	27
Fase 3 Idear .....	28
Fase 4 Prototipar.....	29
Fase 5 Testeo .....	31
Análisis del Macroentorno Pestel.....	36
Factor Político.....	36
Factor Económico.....	36

Factor Social .....	37
Factor Tecnológico .....	38
Factor Ecológico .....	38
Factor Legal .....	39
Análisis Microentorno Competitivas Porter .....	40
Amenazas de la entrada de nuevo competidores .....	40
Poder de negociación con los proveedores .....	40
Poder de negociación de compradores .....	41
Amenaza de productos sustitutos .....	41
Rivalidad entre competidores .....	42
Estudio de Factibilidad, Viabilidad y Deseabilidad .....	44
Deseabilidad .....	44
Viabilidad .....	45
Factibilidad .....	46
Mercado Objetivo.....	46
Embudo de mercado .....	47
Investigación de validación de prototipo .....	49
Interpretación.....	51
Perfil del cliente.....	51
Descripción del producto.....	51
Mejora de prototipo .....	51
Modelo Canvas.....	54
.....	54
Propuesta de valor .....	55
Presentación de PMV (Producto Mínimo Viable) .....	55
PVM Comercial – Modelo de Monetización .....	56
Plan de Marketing .....	57
Establecimiento de objetivos .....	57
Estrategia de precios .....	58
Estrategia de Ventas .....	58
Estrategia de distribución .....	59
Estrategia de promociones.....	59
Aplicación de Marketing Mix Promocional.....	60

Producto/Servicio .....	60
Precio/Políticas de Precio .....	60
Plaza/Canales de Distribución .....	60
Promoción.....	61
Marketing Internacionalización.....	61
Procesos.....	63
Deshoje .....	64
Corte del Tallo .....	64
Tuxeado y Transporte de Tuxies .....	64
Desfibrado .....	65
Secado de Fibra .....	65
Clasificación .....	65
Prensado.....	65
Empaque .....	65
Mapa de Procesos.....	66
Diseño Organizacional .....	67
Nombre de la Compañía.....	67
Logotipo .....	68
Misión.....	68
Visión .....	68
Valores Organizacionales.....	69
Responsabilidad Social .....	69
Estructurar Organizacional.....	70
Determinación de Costos .....	71
Inversión en Activo Fijo .....	71
Maquinaria.....	71
Equipo de oficina.....	71
Vehículo.....	72
Inversiones Diferidas .....	72
Inversión Total .....	73
Inversión de Materias Primas .....	73
Gastos Administrativos.....	74
Gastos Servicios Básicos .....	74

Suministros de Oficina .....	74
Depreciación y amortización.....	75
Gastos de publicidad .....	76
Costos Totales Operación y Mantenimiento .....	76
Costos Fijos y variables.....	77
Punto de Equilibrio.....	77
Balance de Resultados.....	78
Flujo de Caja .....	79
Conclusiones .....	80
Recomendaciones.....	81

Gráfico 1 Uso de la Fibra de Abacá.....	19
Gráfico 2 Deshoje .....	22
Gráfico 3 Corte de Tallos.....	22
Gráfico 4 Proceso de Tuxeado.....	23
Gráfico 5 Proceso de Desfibrado .....	23
Gráfico 6 Proceso de Secado .....	24
Gráfico 7 Diagrama de Ishikawa .....	28
Gráfico 8 Extracción de Fibra.....	30
Gráfico 9 Proceso de Secado .....	30
Gráfico 10 Elaboración de Papel .....	31
Gráfico 11 Competidores.....	43
Gráfico 12 Embudo de Mercado.....	47
Gráfico 13 Extracción de Fibra.....	52
Gráfico 14 Maquinaria de extracción de fibra .....	52
Gráfico 15 Maquinaria de Autor.....	53
Gráfico 16 Maquina de Fabricación de papel .....	53
Gráfico 17 Modelo Canvas .....	54
Gráfico 18 Producto Final.....	56
Gráfico 19 Proceso de producción de fibra de abacá.....	64
Gráfico 20 Empaque .....	66
Gráfico 21 Mapa de Procesos .....	66

Tabla 1 Construcción .....	71
Tabla 2 Maquinaria .....	71
Tabla 3 Equipo de Oficina .....	72
Tabla 4 Mobiliario .....	72
Tabla 5 Vehículo .....	72
Tabla 6 Gastos Diferidos .....	73
Tabla 7 Inversión Total .....	73
Tabla 8 Materia Prima .....	74
Tabla 9 Gastos Administrativos .....	74
Tabla 10 Servicios Básicos .....	74
Tabla 11 Suministros de Oficina .....	75
Tabla 12 Depreciaciones .....	75
Tabla 13 Amortización .....	75
Tabla 14 Publicidad .....	76
Tabla 15 Costos Totales .....	76
Tabla 16 Costos Fijos .....	77
Tabla 17 Datos .....	77
Tabla 18 Balance de Resultados .....	78
Tabla 19 Flujo de Caja .....	79

## Resumen Ejecutivo

El objeto de este proyecto es realizar un estudio para identificar la creación de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de papel a base de una nueva fibra, la fibra de abacá de agricultores situados en una provincia dentro del Ecuador que sería la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el sector de la concordia que de tal forma pueda ser un recurso natural explotado de la forma correcta.

Debido a las condiciones climáticas que se dan en la Costa Norte del país, Ecuador es uno de los pocos países que puede producir abacá de una gran calidad que lo ha posicionado en el segundo país para el mercado internacional como principales productores y exportadores de fibra de abacá para el mercado internacional.

El abacá, también conocido como cáñamo de Manila, es una hierba originaria de Filipinas y cultivada en los trópicos húmedos de ese país. La fibra es conocida por sus diversas propiedades, como la flexibilidad y la resistencia al agua. Con él se fabrican diversos productos finales, como redes de pesca, bolsitas de té, pañales, textiles, cables eléctricos y billetes.

Lo que resulta una oportunidad como negocio en poder entrar a un mercado con mucha demanda debido a que la materia prima tiene que alta demanda debido a la fabricación de múltiples artículos, el estudio realizado permitió identificar factores favorables y desfavorables que tienen las exportaciones del abacá al mercado internacional, así como realizar un papel en base a esta fibra como producto principal.

Además, se realizó un estudio financiero con el objetivo de identificar la viabilidad del proyecto en el cual buscamos determinar con una inversión inicial para darle inicio al

proyecto en conjuntos con los costos totales y mantenimiento, balance de los ingresos y gastos de la empresa y un estudio importante de indicadores financieros para poder llegar a una conclusión mucho más argumentada para el proyecto de comercialización y procesamiento de fibra de abacá.

## ABSTRACT

The purpose of this project is to carry out a study to identify the creation of a company dedicated to the manufacture and marketing of paper based on a new fibre, abaca fibre from farmers located in a province within Ecuador, which would be the province of Santo Domingo de los Tsáchilas in the sector of La Concordia, so that it can be a natural resource exploited in the right way.

Due to the climatic conditions that occur in the North Coast of the country, Ecuador is one of the few countries that can produce abaca of a high quality that has positioned it in the second country for the international market as the main producers and exporters of abaca fibre for the international market.

Abaca or also known as manila hemp is a herbaceous plant that comes from the Philippine islands and is cultivated in the humid tropical zones within this country. The fibre is recognised for its different characteristics such as its flexibility and its resistance to water. It is used to produce various end products such as fishing nets, tea bags, nappies, textiles, electrical cables and banknotes.

This is an opportunity as a business to enter a market with high demand because the raw material is in high demand due to the manufacture of multiple items, the study allowed to identify favourable and unfavourable factors that have abaca exports to the international market, and to make a paper based on this fibre as the main product.

In addition, a financial study was carried out with the aim of identifying the feasibility of the project in which we seek to determine with an initial investment to start the project in conjunction with the total costs and maintenance, balance of income and expenses of the

company and an important study of financial indicators to reach a conclusion much more argued for the project of marketing and processing of abaca fibre.

## Introducción

El presente trabajo está enfocado en el estudio para la creación de una empresa productora y comercializadora de papel a base de fibra de abacá, con el fin de explotar recursos poco explotados en nuestro país y poder optar por los beneficios que tenemos por los factores climatológicos que cubrimos en la región costa del Ecuador con el fin de poder satisfacer las necesidades de aquellas personas que requieren de un material óptimo y de uso diario.

En este caso queremos darle uso a una fibra poco reconocida a nivel nacional como internacional, pero con un gran potencial a futuro como sería el caso de la fibra de abacá además de ser considerado un material resistente y duradero y con el uso de los avances tecnológicos poder utilizar su vasto potencial para poder ofrecer al mercado.

El objeto de este proyecto, es utilizar los recursos del país en base a las condiciones climatológicas que manejamos como poder generar plazas de empleo y ofrecer un producto final totalmente de calidad y que sea muy competitivo en el mercado y que pueda reducir el impacto con el medio ambiente y a su vez poder crear valor para los dueños de negocios y brindar valor a los proveedores, empleados y beneficiarios finales del producto

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Fabricación de un papel en base a la fibra de abacá que sea amigable con el medio ambiente.

### **Objetivos Específicos**

1. Identificar los principales productores de abacá
2. Analizar el proceso de cosecha y desfibrado del abacá e identificar el uso que va a tener como materia prima para la elaboración de papel.
3. Desarrollo de nuestro papel ecológico para ser comercializado en la ciudad de Quito.
4. Realizar un análisis financiero para poder determinar la factibilidad de nuestro proyecto analizando los procesos necesarios que nos van a llevar a tomar las mejores elecciones para el negocio.
5. Identificar el mercado al cual vamos a introducir nuestro proyecto por medio de diferentes estudios que nos permitirán identificar a nuestros clientes.
6. Determinar la viabilidad financiera del negocio.
7. Examinar las normas de calidad que exige el mercado internacional.

### **Definición del problema**

El cultivo de abacá en el Ecuador a lo largo de los años ha sido un factor importante flujo económico dentro del país, en vista que Ecuador goza de recursos naturales y factores climáticos importantes que dan resultado a diferentes producciones de materiales naturales y únicos en diferentes zonas del país tanto agrícolas como tradicionales y no tradicionales y muchos de ellos tiene una gran demanda en mercados extranjeros en este caso nuestro foco seria la fibras de abacá que a pesar de ser un producto no tradicional . La producción de abacá

se concentra principalmente en las provincias de Manabí, Santo Domingo de Tsáchilas, Pichincha, Esmeraldas y los Ríos.

Con este proyecto se pretende demostrar que la fibra de abacá es un material poco explotado en el país con el fin de potencial e incentivar la producción y el crecimiento de la oferta exportable y su introducción a nuevos mercados.

El abacá es una planta herbácea la cual tiene gran similitud al plátano y su diferencia principal es la forma de las hojas, se desarrolla principalmente en climas tropicales, lluviosos y con temperaturas entre 22 – 28°C, su altura puede alcanzar los 5 a 6 metros, una de sus principales características es la gran resistencia y el largo que mantiene la fibra, la utilización de esta fibra la vamos a revisar en la siguiente tabla.

CAMPO	PRODUCTOS	IMÁGENES
Vestimenta	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>• Zapatos Corbatas</li> <li>• Sombreros</li> <li>• Camisas, vestidos</li> <li>•</li> </ul>	
Confección	<p>Alfombras Tapetes</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>••</li> <li>• Pañuelos</li> <li>• Bolsos de mano</li> </ul>	
Cordeles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hilos</li> <li>• Sogas</li> <li>• Costales</li> </ul>	
Papel	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Papel moneda</li> <li>• Papel Kraft</li> <li>• Papel filtro</li> <li>• Envolturas de té, cigarrillo</li> <li>• Papel filtro</li> </ul>	

*Gráfico 1 Uso de la Fibra de Abacá*

En nuestro país todavía no existe una empresa que elabore objetos con esta fibra ya que solamente se exporta la fibra como tal, su aplicación en la elaboración de papel sería un proyecto innovador ya que nuestro papel va a tener mejores características del papel tradicional y vamos a contribuir con el medio ambiente.

## **Marco Teórico**

### **Antecedente de la investigación**

#### **La Fibra Origen**

Abacá o también conocida Musa Textile es una planta herbácea muy valiosa dentro de la familia Musaceae, originaria de Filipinas. en base a los datos que se pueden encontrar su tamaño puede llegar alcanzar una altura de 5 metros y llega a crecer en lugares cálidos y lluviosos. El abacá llegó a Ecuador durante la Segunda Guerra Mundial en Filipinas y una de las compañías representativas era la Compañía Furukawa.

#### **Clasificación Taxonomía del Abacá**

Reino: plantae

Filo: magnoliophyta

Clase liliopsida

Orden: zingiberales

Familia: musaceae

Género: musa

Especie: m. textiles

#### **Sistema Radicular del Abacá**

Su estructura debido a raíces superficiales se distribuye en la capa de 30-40 cm y se concentra principalmente en las raíces en la capa de 15-20 cm, la longitud varía y puede alcanzar los 2,5-3 metros.

#### **Ciclo de vida del Abacá**

Una vez de ser sembrada la planta tiene un tiempo de 18 meses hasta 24 meses de comenzar a estar listo para producción a lo largo de experiencias al momento de producir esta planta se ha comprobado que algunas plantaciones tienen hasta 30 años.

Algunos factores que afectan directamente a esta planta como sería el caso del virus que produce el pulgón del plátano o hongos que se encuentran en el suelo que afectan directamente a la raíz de la planta.

### **La planta**

El abacá es una fibra de hoja compuesta por células largas y delgadas que pueden formar parte de la estructura de soporte de la hoja y cuyo contenido se basa en lignina, que es más del 15% según su estructura debido a su gran resistencia mecánica. y flotabilidad, resistencia al daño de diversos factores externos y la longitud de su fibra, que puede alcanzar los 5 - 6 metros.

### **Cosecha**

Durante el tiempo que demora la plantación en el proceso de cultivación y el crecimiento dependerá de factores como lo son las condiciones del suelo, variedad, selección de semillas y condiciones climáticas que pueden presentarse durante el proceso de cosecha.

Pero generalmente cada dos o tres meses se planta 15-24 meses después de que se puede cosechar el cultivo. El momento adecuado para comenzar el proceso de poda y extracción de fibra es cuando los sitios de extracción de fibra comienzan a formarse.

## **Deshoje**

Consiste en deshojar para posteriormente despuntar los tallos listos para ser cosechados, consistentemente para cortar todas las hojas del tallo que presenten condiciones óptimas para la cosecha, debiendo rotularse el tallo con una flor o comúnmente llamada “borla” en la que se ubique indica que este tallo esta para su cosecha para posteriormente proceder a utilizar una palanca llamado “zunque” para realizar rumas de tres tallos.



*Gráfico 2 Deshoje*

## **Corte de tallos**

Los tallos son seleccionados y se realiza un corte simple a 10 cm del sueño.



*Gráfico 3 Corte de Tallos*

## **Tuxeado**

Dentro del proceso de cosecha existe el proceso llamado “tuxe” pero es proceso de separación de la parte fibrosa de los penduculos donde está la parte fibrosa la cual extraen en tiras.



*Gráfico 4 Proceso de Tuxeado*

## **Desfibrado**

Las fibras de abacá también deben pasar por un proceso de desfibrilación para determinar su calidad.



*Gráfico 5 Proceso de Desfibrado*

## **Secado**

Una vez que se completa el proceso de desfibrilación, comienza el proceso de secado y se eliminan los desechos que hay en la fibra. Este proceso se realiza colocándolo al sol o bajo un techo cuando sea necesario. Este es un proceso importante porque después de que la fibra esté

completamente seca podemos hacer trenzas o lazos para enviar a un centro de acopio para su uso.



*Gráfico 6 Proceso de Secado*

## **Bases Teóricas**

### **Producción y Comercio**

El abacá se produce desde hace mucho tiempo en Filipinas, en 2007 lograron producir unas 60.000 toneladas de fibra de abacá, que, en comparación con Ecuador, país que también inició la producción comercial en el mismo año, produjo 10.000 toneladas. Para la misma fibra de abacá, un estudio a escala mundial sugiere que la producción de abacá se estima en alrededor de US\$30 millones por año, siendo los principales países exportadores Europa, Japón y Estados Unidos de América.

Zonas de extracción en el Ecuador, según el censo del Censo Nacional Agropecuario, la extracción de filamento se concentra geográficamente en las provincias de Pichincha, Esmeralda y Manabí. Los principales sitios de extracción de la división están ubicados en La Concordia y Santo Domingo.

Ecuador se considera como la capital mundial del abacá debido que alrededor de las zonas de producción se encuentran alrededor de seis mil hectáreas de este producto están sembradas.

Monterrey una parroquia dentro de la concordia toda su economía se basa en el cultivo y producción de abacá.

## Design Thinking

### Fase 1 Empatizar

Para la fase de empatía utilizamos el método de “Observación Encubierta” en el cual consistió realizar una observación e investigación importante que el principal foco fuera las personas que estén relacionadas a nuestro proyecto base ver como actuaban, sus necesidades y anhelos

A continuación, se podrá identificar los resultados de nuestro método realizado.

- Todas las compañías comprometidas con el medio ambiente.
- Cliente que acepten usar el producto para poder desarrollar sus actividades y optimizar recursos que promuevan el desarrollo de la economía.
- Posibles clientes que al ver la gran utilidad y costos obtén por el uso de este material más amistoso con el medio ambiente y que contribuya con el desarrollo
- Es un beneficio para el uso un nuevo material para contribuir al cambio de productos de usos convencionales.

Por medio de nuestra observación nos permitió conocer el punto de vista de las empresas que están dedicadas a la producción de fibra de abacá sus objetivo y visión. Cada empresa tiene una característica diferente en torno a su misión y visión dentro de su negocio.

## Fase 2 Definir

¿Por qué decidieron fabricar papel con abacá?

Con el objetivo de ofrecer al mercado un producto en línea con las tendencias mundiales centradas en la protección del medio ambiente, se lanzaría “PAPEL DE ABACA”. Esta resma de papel de nuevo diseño les ofrece a los clientes un producto sostenible que incluye hojas totalmente hechas a base de abacá, con 0 % de fibra de árbol y sin el uso de productos químicos para blanquear.

### Papel Kraft

Papel de gran resistencia gracias a la gran cantidad de celulosa que mantiene, utilizado para el empaque de productos como empresas cementeras, azucareras, florícolas y bananeras, el objetivo del abacá como materia prima es ya que tiene iguales o mejores propiedades que el papel

¿Cómo se haría el papel de abacá?

El abacá fue introducido al Ecuador aproximadamente en la época de los 70, nos encontramos en una zona climática las cuales son favorables para el cultivo, principales provincias para sus plantaciones son Santo Domingo de los Tsáchilas, Manabí y Los Ríos.

En nuestro país en uno de los ecosistemas más valioso del planeta, en donde se cultiva el abacá y se realiza el proceso para la fabricación del papel de abacá en base a la fibra de este

producto, En sus inicios el papel se fabricaba con fibras alternativas (partes de plantas de papiro, arroz y trigo). La revolución industrial introduce la fabricación en línea y en base a la pasta de celulosa que se extrae de los árboles en este caso abacá. El desafío hoy es volver a producir papel a partir de las fibras celulósicas alternativas a base de abacá para poder contribuir al medio ambiente y dinamizar el uso de este producto.



Gráfico 7 Diagrama de Ishikawa

### Fase 3 Idear

Después de verificar las características de la fibra de Abacá, la resistencia y su uso vamos a generar ideas para poder tener alternativas de artículos que podemos elaborar, entre las principales opciones van a ser productos que ocupemos de manera diaria y se requerimos constantemente, nuestro producto va a tener las siguientes características.

Ecológicos

Nuestro principal objetivo va a ser cuidar el medio ambiente, utilizando ingredientes que sean reciclados.

Abatible

Productos que puedan se pueda manipular su tamaño, dar diferentes formas y manejar diferente grosor.

Transporte

Productos que por su tamaño y su forma sea fácil de trasladar.

Multifuncionales

Que nuestro producto tenga múltiples usos y sean para diferentes objetivos

Sostenible

La fibra que estamos ocupando es un recurso sostenible y al trabajar de la mano con los agricultores, darle apoyo y capacitación constante hace que tengan menos riesgos de accidentes y sobre todo pagarles un precio justo por la fibra.

#### **Fase 4 Prototipar**

Después de tener algunas alternativas vamos a realizar el proceso de elaboración del papel en base de nuestra fibra de Abacá, lo que vamos a requerir para realizar para la elaboración de nuestro producto son los siguientes materiales.

- 30 gramos de fibra
- 1 litro de agua
- 50 gramos de pegamento
- 1 recipiente para dar forma a nuestro papel

Lo que vamos a realizar con estos materiales es utilizar herramientas que tenemos en nuestra casa, vamos a realizar una mezcla en la licuadora de la fibra, el agua y el pegamento para después de eso poner en un recipiente para poder dar forma a nuestra hoja de papel.



*Gráfico 8 Extracción de Fibra*



*Gráfico 9 Proceso de Secado*



*Gráfico 10 Elaboración de Papel*

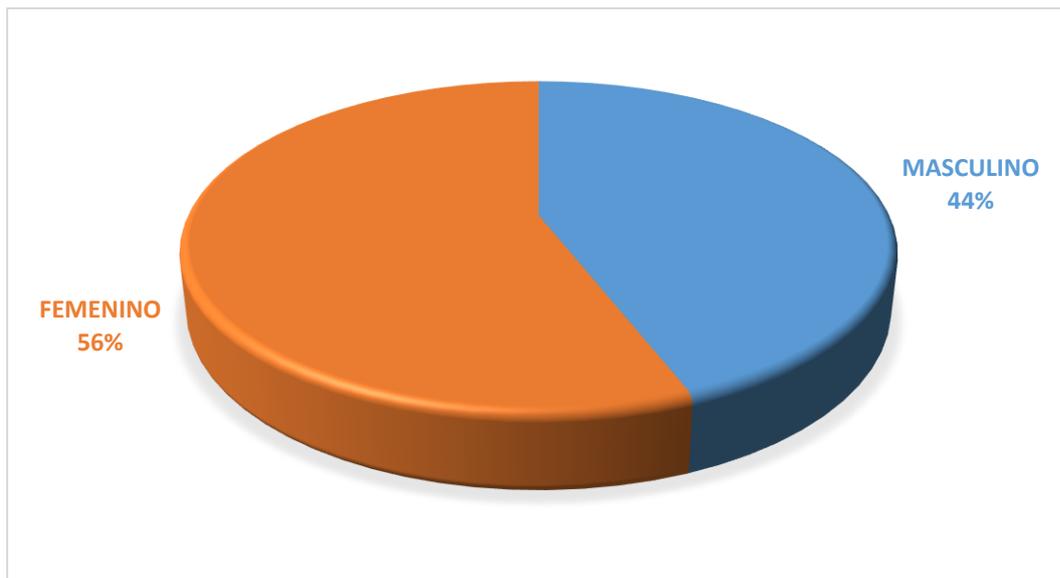
### **Fase 5 Testeo**

En esta fase vamos a evaluar si nuestro producto va a tener la acogida que esperamos, vamos a dar a conocer a diferentes personas nuestro papel elaborado con la fibra y vamos a saber sus comentarios.

Para nuestro proyecto la herramienta que vamos a ocupar es la prueba de usuario, vamos a realiza encuesta a 195 personas para saber si tiene conocimiento de la fibra y si estarían dispuestos a comprar papel reciclado.

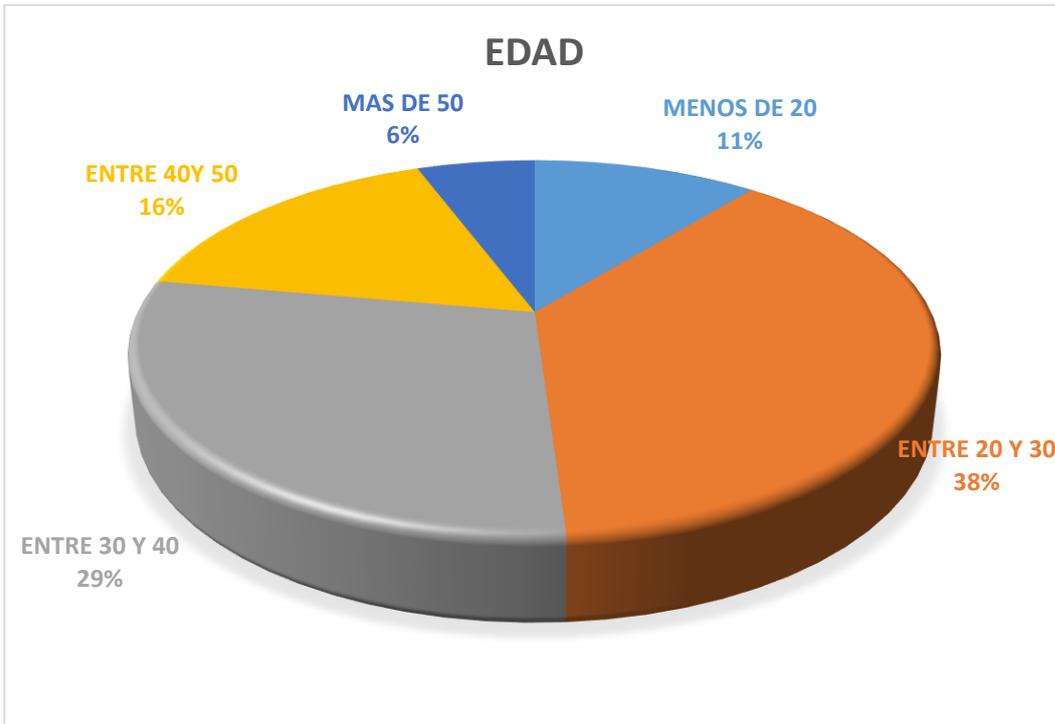
#### ❖ GENERO.

<b>GENERO</b>	
<b>MASCULINO</b>	86
<b>FEMENINO</b>	109



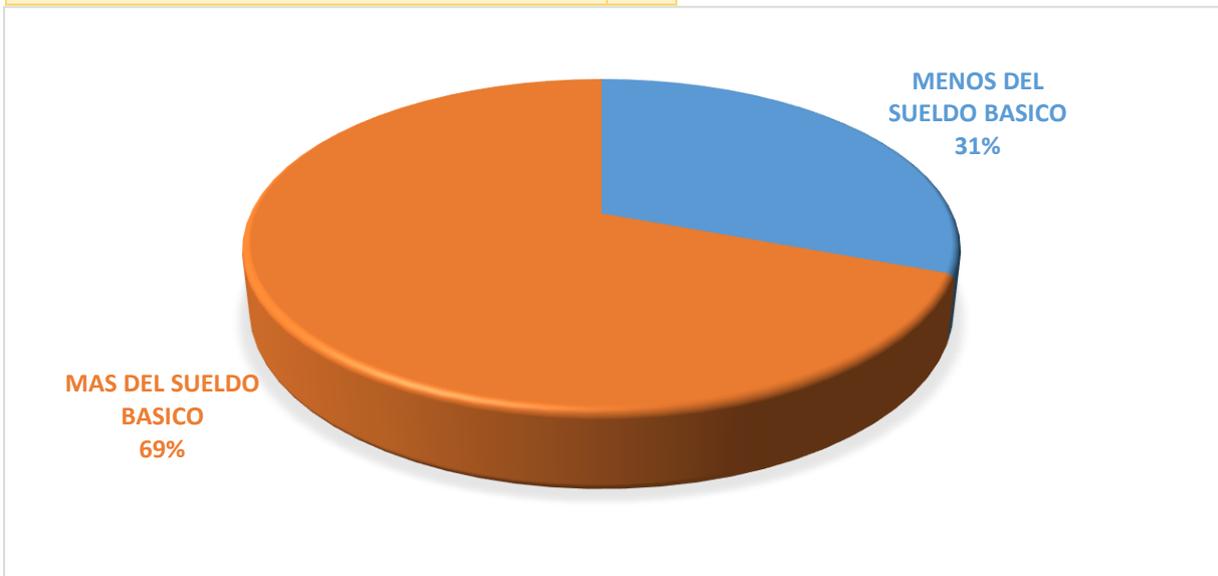
❖ EDAD

EDAD	
MENOS DE 20	22
ENTRE 20 Y 30	74
ENTRE 30 Y 40	56
ENTRE 40 Y 50	32
MAS DE 50	11



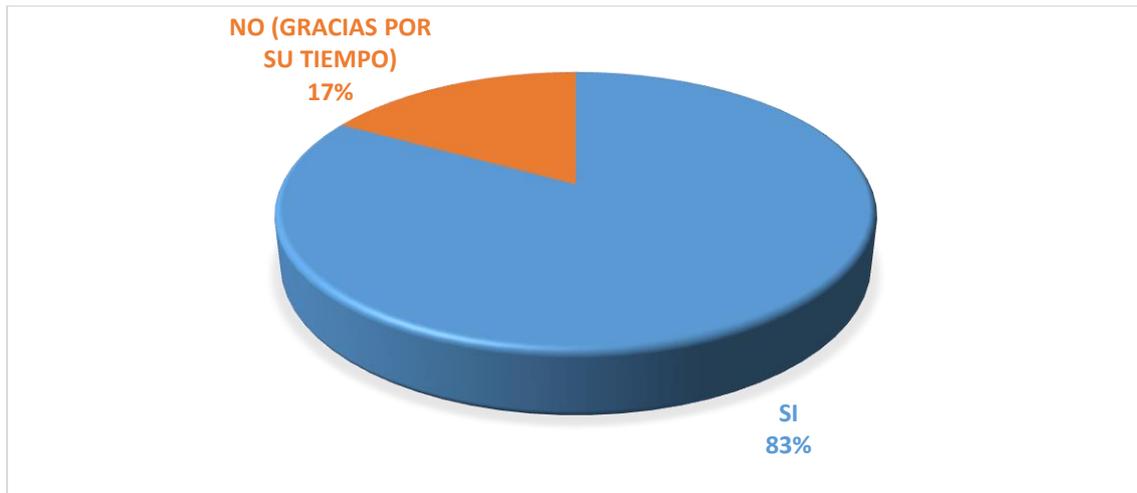
❖ INGRESOS

INGRESOS	
MENOS DEL SUELDO BÁSICO	60
MAS DEL SUELDO BÁSICO	135



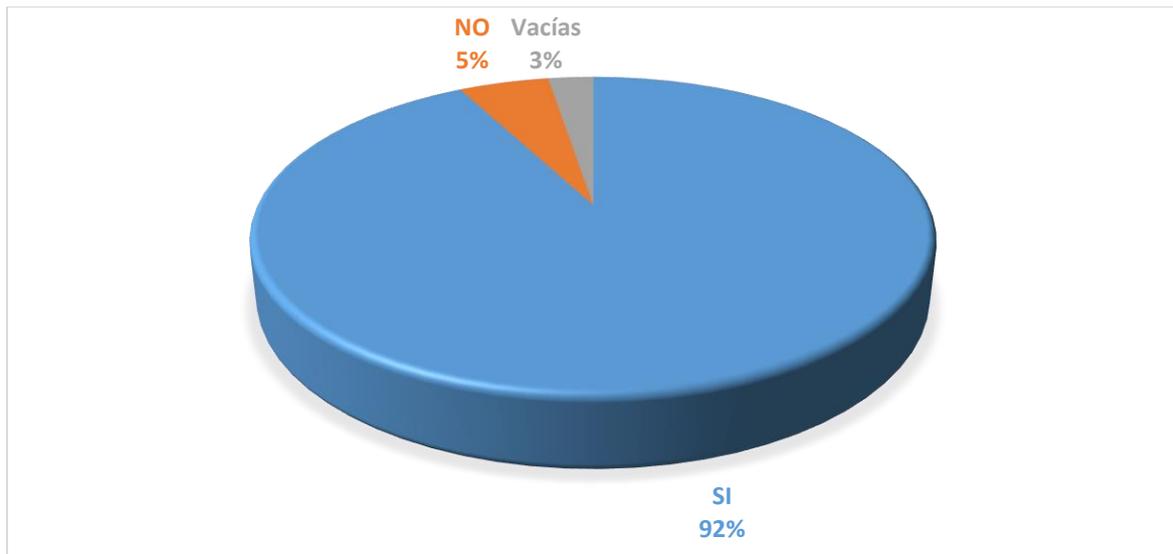
❖ ¿Usted ocupa papel para realizar impresiones?

¿Ocupa resmas de papel para realizar impresiones?	
<b>SI</b>	162
<b>NO (GRACIAS POR SU TIEMPO)</b>	33



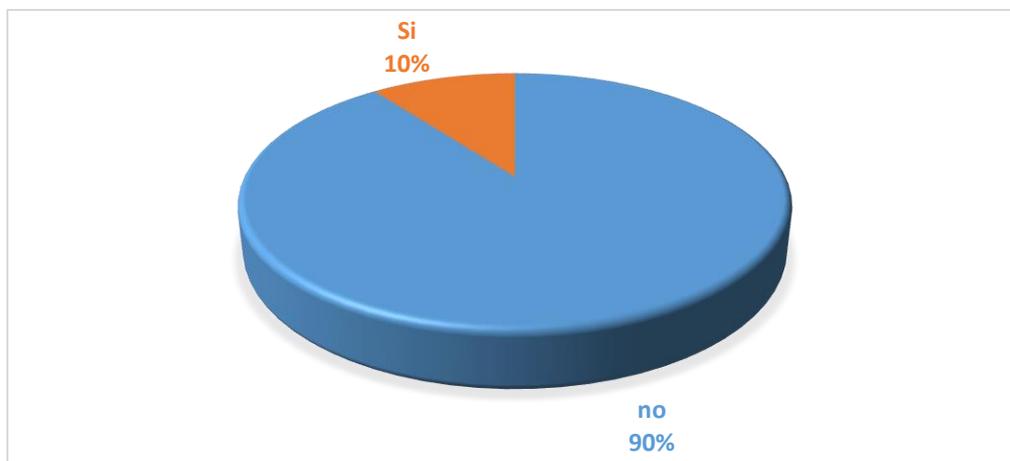
❖ ¿Preferiría comprar papel reciclado o papel realizado con una fibra que no provenga de los árboles para sus impresiones?

PREFERIRÍA COMPRAR PAPEL RECICLADO O ELABORADO CON FIBRA DE ABACÁ	
<b>SI</b>	180
<b>NO (GRACIAS POR SU TIEMPO)</b>	10
<b>VACÍAS</b>	5



❖ ¿Tiene conocimiento de la fibra de abacá y sus beneficios?

¿A escuchado sobre la fibra del abacá y sus beneficios?	
NO	175
SI	20



Después de realizar la encuesta nos damos cuenta que la mayoría de personas compraría nuestro papel realizado con la fibra de abacá y de igual manera un porcentaje alto nunca a escuchado de esta fibra y los beneficios que mantiene.

## **Análisis del Macroentorno Pestel**

### **Factor Político**

Las políticas fiscales que tiene diferentes países, los cambios en los tratados comerciales, cambios en los partidos políticos, nuevas propuestas de convenios o zonas francas con otros países que dinamicen las exportaciones del país y haya más oportunidades para conocer nuevos mercados, actualmente el hecho que contemos con un tratado con la Unión Europea es favorable y una oportunidad para buscar nuevos nichos de mercado, hace poco se estableció un tratado con Costa Rica, lo que también es importante para buscar negocios que se puedan impulsar en relación de país a país para crecer en nuestras industrias ya que ellos también exportan esta fibra del futuro.

### **Factor Económico**

Las políticas económicas que mantiene el gobierno, los factores macroeconómicos, los tipos de interés que se maneja, la tasa de desempleo, los costos para poder en marchar el proyecto y todo el proceso que se necesita para poder iniciar actividades

Ecuador es el segundo exportador a nivel mundial de abacá, las ventas generadas representan menos del 0,01% de las exportaciones totales, y esto a pesar de que el precio ha ido creciendo con el pasar de los años debido a que el país no tiene muy buenas condiciones referentes a este nuevo producto es por ello que el crecimiento ha sido muy leve, hoy en día exactamente el 11 de enero de 2023 se ingresó una propuesta a la asamblea para este producto sea considerado como parte de las musáceas que se cultivan en el país, esto ayudaría sustancialmente a los productores de esta fibra ya que tendría un proceso más industrializado y agilizaría tiempo y recursos para poder implementar nuevos procesos a los tradicionales

este generar equidad entre la mano de obra y maquinaria para cumplir con la parte social que debe existir.

No obstante, para fundar la empresa comercializadora de fibra de abacá con análisis de inversión y los costos en cuestión de establecimientos y adecuaciones para el procesamiento de la fibra, al nivel que se ajusten para poder cumplir con lineamientos para ser competitivos con el mercado local y extranjero. Por lo tanto, se ha estado en constante investigación para el desarrollo de un préstamo bancario para el desenvolvimiento de nuestro proyecto por medio de bancos en el cual podamos encontrar una tasa de interés baja para el desarrollo de nuestro negocio y por préstamos del estado para emprendimientos que podamos encontrar un beneficio para poder así tomar iniciativa al proyecto.

Otro aspecto para evaluar es la probabilidad de aumento en las tasas arancelarias que se dan en el país para la exportación de productos que la compañía se vaya a lograr vincular por que el costo se podría modificar para generar la misma calidad todo el tiempo, ya que en la empresa se establecen costos fijos para los productos y procesos de acuerdo a lo solicitado por el cliente y si las medidas económicas cambian todo los costos de igual manera esto para garantizar un producto acorde a las necesidades de nuestros con las tarifas y barreras comerciales que se manejan en el país tratamos de establecernos tanto en el mercado nacional y con el crecimiento de la empresa poder tener un mercado internacional.

### **Factor Social**

En este aspecto, la compañía trabajara en conjunto con las comunidades aledañas a donde su ubiquen las fincas para el sembrío y se dará prioridad a persona que vivan por el sector para

poder ayudar al empleo de la zona y ayudar al crecimiento del sector donde nos ubiquemos, creemos que es importante tener gente que conozca del clima y quien mejor que ellos para cuidar sus recursos y así generar recursos para sus familia y así tener un poco más de paz en sus hogares asegurando sus necesidades básicas de alimentación salud, empleo, seguridad, así mismo se generaran compañías de reciclaje y de reutilización de recursos para poder obtener beneficios en las próximas compras, le hablaremos un poco de nuestra idea del RECIDOLAR, que es un proyecto que complementaria nuestra parte social con el medio ambiente y con la obra social.

### **Factor Tecnológico**

En la parte tecnológica en este tipo de actividades al menos en nuestro país no existe un proceso industrial para el tratamiento de esta materia prima, pero es posible una sincronización de maquinaria con mano de obra humana lo que ayuda a que los procesos tengan una supervisión de una persona que puede resolver novedades que se vayan presentando, en nuestro caso creemos que en gran mayoría el proceso sería manual es decir por persona 65% y alrededor de un 35 % lo harían las máquinas, así que tecnológicamente es viable también en parte de la cadena de producción se implementara lineamientos para hacer las cosas ordenadamente.

### **Factor Ecológico**

Durante varios años atrás el Ecuador ha generado conciencia en aspectos medio ambientales en este aspecto tratamos de generar cambio por medio del incentivo del reciclaje y la responsabilidad social que mantenemos con la empresa, es decir no olvidar que la responsabilidad que mantenemos con el medio y la conservación con el ambiente con productos, biodegradables y que ayudan a disminuir el calentamiento global y así mismo

cuidar a través de campañas de reforestación y cuidado del medio ambiente, del agua, energía y recursos.

Tomando los principios para la concientización del medio ambiente tratamos de fomentar por medio de nuestra empresa que tenemos al reducir el impacto al medio ambiente para la reducción en la utilización de la luz eléctrica tratando de reemplazar de forma mucho menos invasivos con el ecosistema reduciendo todo protocolo de combustibles que lleguen afectar tanto directamente como indirectamente y ofreciendo una imagen atractiva, elegante, confortable e inolvidable.

Aquí algunos de los aspectos que se analizan para saber el impacto

1. Condiciones climatológicas importantes en el sector.
2. Contaminación ambiental en el sector de la Concordia
3. Estándares de reciclaje por medio de los nuevos procesos
4. Uso de fuentes de energía renovable

### **Factor Legal**

Dentro del desarrollo de la empresa queremos relacionarnos dentro del aspecto legal como sería armando todos los derechos y obligaciones para poder enfocarnos en las áreas de las leyes que nos regulan como empresa tanto a los consumidores a las leyes del medio ambiente, patentes, legislación laboral y todo lo que pueda tener una vinculación para el desarrollo del negocio.

Dentro del sector de la agroindustria existe una mayor afectación a las leyes más bien con el control regulatorio para poder el mejoramiento del producto y pone las empresas en un posicionamiento en el país

### **Análisis Microentorno Competitivas Porter**

#### **Amenazas de la entrada de nuevo competidores**

Dentro del mercado donde nos queremos establecer si existe mucho la posibilidad de la entrada a nuevos competidores por medio de la entrada de nuevas tecnologías a su vez nuevas medidas legales que pueden llegar a generar fracasos a corto plazo pero por otro lado existen pocas barreras de entradas en medidas tecnológicas como nuestra visión de empresa que queremos emplear en ese caso el compromiso al medio ambiente de nuestro modelo de negocio en lo que podría ser la entrada de nuevos competidores se considera un factor medio debido a se entiende que en nuestro país el sector papelero se encuentra ya establecido en medida de su objetivos y visiones y su aporte a la sociedad pero por otro lado al mercado al cual nos vamos a establecer por lo general las empresas con una trayectoria ya establecida no proponen ideas innovadoras que conserven el medio ambiente ni lo protejan para este producto y sobre todo las grandes diferencias y el aporte a la sociedad que estamos brindando a comparación a otras empresas ya establecidas.

#### **Poder de negociación con los proveedores**

Dentro de la organización se toma la iniciativa para la investigación de las materias primas que se necesita para poder llegar un producto final esto ayuda a poder establecer una relación mucho más personal con los proveedores que existen en dentro del mercado establecido en

este caso en las zonas de producción que queremos formar alianzas y poder escoger un proveedor lo haremos por medio de una investigación con los objetivos planteados que tengamos con los proveedores directos. Por el giro de negocio en el cual le estamos orientando a nuestra empresa no existirá una competencia fuerte entre proveedores por la falta de mercado de fibra a nivel nacional debemos tener en cuenta que las relaciones dependerán mucho de forma parcial de algunas alianzas que manejemos por lo que nuestro proveedor directo será una zona de producción en la parroquia el Carmen lo que nos dará un beneficio al tener un fácil acceso a las materias primas.

### **Poder de negociación de compradores**

Todo va girar alrededor del poder de la influencia de como ejercer poder hacia los consumidores hacerles fidelizarlos al ofrecerles un producto de mucha mejor calidad y con precios más bajos en el mercado realizando un estudio debemos hacerlo desde el punto de vista al cliente para entender sus necesidades y lo que busca en un producto.

Para poder crear la empresa de papel a base de una fibra no muy reconocida su competencia es mínima en el mercado debido a su poca explotación tanto en el país como a nivel mundial. Así tenemos mayor posibilidad de involucrarnos en el mercado y tener mayor alcance.

### **Amenaza de productos sustitutos**

Debido a que el sector papelerero no existe muchas empresas que estén girando en el mismo mercado y mucho menos están ofreciendo nuestra idea innovadora la línea exclusiva de papel a base de fibra del abacá es limitada es por eso que dentro de esta línea no se encuentra mucha competencia, pero si varios productos que podrían sustituir nuestro producto final.

Ante los productos seleccionados encontramos las siguientes marcas y sus diferentes precios: para las hojas tenemos, Lancer, Genérica, Xerox, Produplema, Juan Marcet, Super Paco, Tia.

En cuanto al análisis de productos sustitutos, la tendencia será media ya que enfrentamos una fuerte competencia, pero esto nos anima a priorizar el servicio al cliente para aumentar la rentabilidad.

### **Rivalidad entre competidores**

Al analizar la rivalidad que vamos a tener entre los competidores, la industria toma forma cuando compiten por posiciones, se utilizan diferentes tácticas en el mercado, competencia de precios, publicidad, lanzamientos de nuevos productos.

Esta competencia aumenta cuando otras empresas comienzan a sentirse competitivas y ven la innovación de nuestra empresa.

En el mercado en el cual nos queremos establecer el uso de papel es muy demandado ya que es un producto que se lo utiliza para casi toda industria sin excepciones por esta razón la comercialización de papel se lo hará de forma constante.

	<b>Empresa</b>	<b>Precio</b>
	<b>Lancer</b>	\$ 2,50
	<b>Xerox</b>	\$4,36
	<b>Produpelma</b>	\$4,18
	<b>Juan Marcet</b>	\$5,35

Gráfico 11 Competidores

## **Estudio de Factibilidad, Viabilidad y Deseabilidad**

Al analizar estos tres puntos, se podrá entender la factibilidad, viabilidad y conveniencia del proyecto, se identificarán diferentes campos, tales como: económico, comercial, técnico, organizacional, operativo y legal, para determinar si se debe crear este proyecto. Hará una contribución beneficiosa al sector productivo agrícola, por lo que la aceptación del proyecto redundará en rentabilidad económica.

### **Deseabilidad**

De la investigación sobre la deseabilidad y los requisitos previos que se deben cumplir, se puede destacar que, en base a la investigación y propuesta de valor del producto y nuestra propuesta de imagen de la fibra de abacá y sus múltiples usos, se ha llegado a la propuesta de valor para el objetivo atacado Conclusiones adecuadas para el mercado. Una de nuestras fortalezas va ser la calidad de los productos que se ofrecerán y en toda la línea de negocios el cual va contribuir de manera directa al desarrollo de la empresa y de sus actividades, ya que todos los productos serán de la mejor calidad y serán tratados por personas que saben cómo hacer un buen trabajo con el fin de servir a los clientes proporcionar productos de calidad y para ello empleamos un proceso muy práctico para cumplir con las expectativas del cliente.

Por supuesto, todos estos productos y servicios premium estarán dirigidos al mercado de gama media-alta, por lo que se ha formulado esta propuesta para ofrecer a las empresas productos premium y poder fidelizarlos, debido a este factor. Esto es muy importante ya que es donde la empresa llega por su calidad y seriedad. Así trabajamos para que la propuesta pueda crecer en el tiempo e innovar a medida que crece para atraer cada vez más clientes que confíen en esta nueva propuesta para permitir que esta nueva opción crezca.

A partir de la premisa concebida, esta propuesta tiene 3 aspectos a lograr en Design Thinking, como son Factibilidad, Viabilidad y Deseabilidad, ya que, con una adecuada gestión y producción, el objetivo es verificable y facilitado por la inversión adicional. El desarrollo es más perfecto. La marca, es decir, la campaña de marketing adecuada, ayuda a atraer a más personas de nuestro mercado objetivo para facilitar un crecimiento más rápido y, de la misma manera, hacer un esfuerzo adicional para lograr objetivos a corto y largo plazo.

### **Viabilidad**

Durante el desarrollo del proyecto se analizó la factibilidad de crear una empresa en la provincia de Santo Domingo de los Tsachilas encargada del procesamiento del abacá para extraer su fibra, la cual busca desarrollar y proteger los recursos del abacá para la producción de esta fibra. , para dar continuidad a la producción de esta importante materia prima, la pregunta es ¿es factible crear una empresa de estas características?

Para ello se realizó una investigación de mercado utilizando dos tipos de investigación: exploratoria y descriptiva de examen ambiental, implementando el análisis PESTEL va ser para identificar diferentes algunos factores como: políticos, sociales, económicos, tecnológicos y legales, parte esencial de este Ayúdanos Identifique los mercados a los que desea llegar. Se han utilizado herramientas como las cinco fuerzas de Porter para identificar características, poder de negociación y barreras de entrada al mercado.

A esto se suma un estudio de mercado el cual se realizará encuestando al público del sector productivo para conocer las expectativas de la idea de negocio estudiada mediante la cual podremos definir una estrategia competitiva para sobrevivir en el mercado, conduciendo al éxito empresarial. Asimismo, se realizará un estudio financiero para evaluar los costos y utilidades que se espera alcanzar en 3 años y de esta manera generar un negocio rentable e

innovador con el cual se va apoyar de manera directa a la provincia para que ayude al desarrollo social de la provincia y de las comunidades aledañas a Promover el desarrollo económico del sector.

### **Factibilidad**

La factibilidad del proyecto se basa en un estudio de mercado realizado en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, tomando en cuestión las áreas de plantaciones ubicadas en la zona, investigación de campo a través de encuestas, cuyos datos serán tabulados y analizados para obtener la determinación de necesidades, aceptación, Modelo de Gestión, operatividad y rentabilidad y finaliza con una estrategia de marketing que permita consolidar el plan de negocios.

### **Mercado Objetivo**

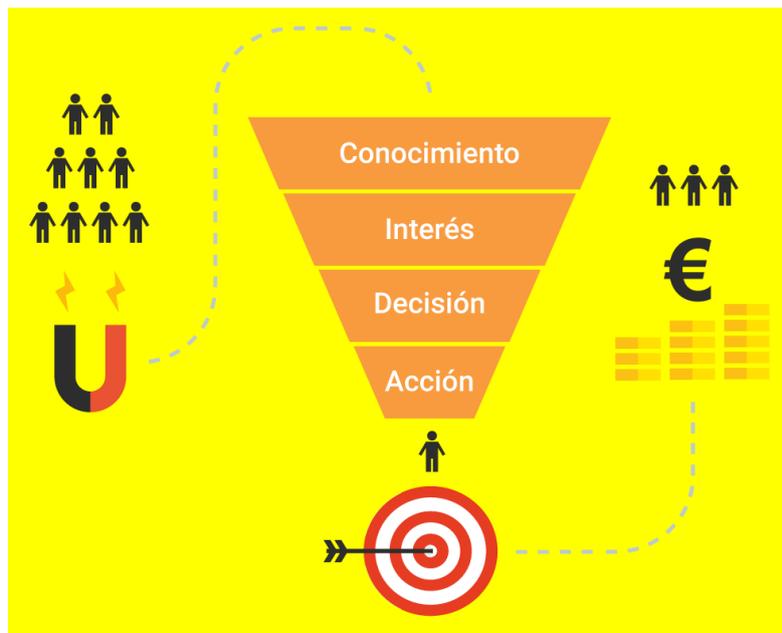
En nuestra investigación analizaremos las condiciones, dimensiones, ubicación, coste y posibilidades de gasto de la fabricación de papel a base de fibra de abacá para optimizarlo de la mejor forma posible.

Para el desarrollo de nuestra empresa es necesario establecer un mercado objetivo, lo que contribuirá a la viabilidad del proyecto, verificar el negocio, asignar correctamente los recursos, fidelizar al consumidor satisfaciendo sus necesidades y orientar correctamente el presupuesto de marketing. Para ello, es necesario considerar varios factores como la geografía, el giro de la empresa, etc.

En cuanto al factor geográfico, se analiza que el sector de Santo Domingo de los Tsachilas, zona de altísimo crecimiento agrícola y alto costo por metro cuadrado en sus lotes, limita la capacidad de las personas para adquirir propiedades en estas zonas, así como para establecer

empresas. producción de cultivos, por lo cual se encuentra que este sector es óptimo para estas actividades con inversiones como sector productivo, ya que con el tiempo genera recursos que sustentan el crecimiento de la empresa, cuyo objetivo va ser la clase media y la clase media alta, así como el análisis de plazas comerciales o empresas con actividades similares en esta zona, también enfocadas a este segmento de mercado.

La industria en la que se quiere incursionar no establece un alcance para el mercado objetivo de nuestra empresa, la materia prima que vamos a ocupar es altamente adaptable a cualquier proceso de transformación, según investigaciones ha demostrado ser muy versátil para diferentes propósitos.



*Gráfico 12 Embudo de Mercado*

### **Embudo de mercado**

Conocimiento: Explicar a las personas de donde proviene el producto y cuáles son sus prioridades y características que usos tiene y los costos para atribución extralimitarse esta

fibra, realizar comprender que tienes propiedades que ayudarían a sus negocios a vitalizar e igualmente perfeccionar recursos.

Interés: Generar panorama con ejemplos de casos que o se están utilizando con el producto para que puedan comprender la viabilidad del mismo e interesarse para disfrutar que tan favorecedor sería para sus proyectos.

Decisión: Una oportunidad el cliente se da una clarificación más amplia con muchos más ejemplos y más casos de su uso y su atribución y poder convencer al cliente inclusive que podamos concurrir realizar un buen proyecto.

Acción: El Usuario realiza la operación económica posteriormente de tener lugar por todo el desarrollo del embudo de venta, al cumplir el objetivo con la proposición que el cliente esperaba, solventa de uso positivo y se fideliza con la empresa convirtiéndose en un usuario de la comunidad.

Según un estudio realizada por la INEC las unidades de fabricación que tenemos en la concordia en donde se encuentran la fabricación de abacá tuvo un aumento del 33% desde el año 2016 teniendo unidades de fabricación en su menor exploración de 792 UPA de los cuales 92 están dedicadas a la producción de abacá en la .Región: Santo Domingo de los Tsáchilas sector de la concordia.

Edad: Mayores de 18 en adelante.

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

Z= Nivel de confianza (1.96)

O= Desviación estándar de la población. (0.5)

e = Límite aceptable de error muestral (6%)

n=74

$$n = \frac{(1.96)^2 349400 * 0.5 * 0.5}{(0.06)(349400 - 1) + (1.96)^2 0.5 * 0.5}$$

N=266 Encuestas

### **Investigación de validación de prototipo**

La idea es buscar una empresa la cual esté interesado en adquirir nuestro producto final dándole nuestra propuesta de valor esperando que el modelo de negocio sea totalmente de su agrado y sea un potencial cliente para nuestra empresa.

Anteriormente se realizó una investigación en el que se puede implementar esta materia prima en cualquier industria los usuarios requerían de un producto sustituto en este caso un producto con mejores características que ayuden al medio ambiente y con precio mucho más accesible en este caso estamos en medio del proceso de fibra de abacá, una fibra que de

alguna ,manera tiene un sinfín de usos en este caso usamos esta fibra para adaptarla a diferente industrias, con esto se presenta la creación de una empresa de procesamiento de fibra de abacá hasta poder transformar la fibra en un producto terminado que vamos a comercializar, posterior se espera el feed back del usuario para satisfacer por completo sus necesidades. Para la validación del proyecto nos hemos basado en los siguientes tres pasos para la validación e innovación.

1. 1. Se fijan los objetivos de verificación, es importante saber si el proyecto ofrece a los accionistas y cumple con las expectativas de los usuarios potenciales, tanto en precios como en procesos, y si a los usuarios potenciales les gusta la posibilidad de inversiones adicionales que cubran valor, existen brechas que se pueden fortalecer y crear más valor para el proyecto y los beneficios que nos traerá.

2. La muestra está determinada por más de diez ejemplos de casos aplicables que son exitosos en todos los sectores y tienen altas probabilidades de crecimiento y además ayudan a las personas que viven en el sector donde habrá plantaciones, por lo que en Santo Domingo de los Tsachilas alrededor de la zona para contribuir al empleo en comunidades cercanas y dar a las familias la oportunidad de trabajar en buenas condiciones en su zona. Se ha determinado que la herramienta de revisión a utilizar será un grupo focal a través de un grupo de WhatsApp. Cabe señalar que todas las personas que prueban el prototipo son parte del mercado objetivo.

3. Test de solución al tener ya una muestra definida que presenta al usuario con varias soluciones en base a un proyecto de una compañía que trata de explotar una nueva fibra única en el mundo poder transformar esta nueva fibra en varios productos finales con una investigación y proceso de fabricación que generen plazas de trabajo que tenga una

participación social que pueda generar una comunidad y promuevan al cambio al poder a cada usuario y ser participe al cambio.

### **Interpretación**

Teniendo un promedio vamos a realizar la encuesta a personas que van entre los 15 a 34 años, el 56% va a estar en la edad de 20 a 34 años y el siguiente rango va ser el 23% entre edades 33 y 41 años y el restante entre 32 a 50 años de edad.

### **Perfil del cliente**

Sexo: Masculino y Femenino

Edad: nuestro producto está dirigido para personas que esta entre los 15 a 60 años.

Nivel de educación: El mercado meta de nuestro proyecto va a estar enfocado en personas que tengan algunos niveles de educación.

Ocupación: Estudiantes y empresarios.

### **Descripción del producto**

El consumo de papel ha incrementado a lo largo de los años por diversos factores ya sean por motivos educativos o como actividades del día a día en oficinas por esta razón hemos dando la iniciativa de ofrecer un papel reciclado para poder cubrir las demandas de un papel ecológico y que genere impulso por el reciclaje

### **Mejora de prototipo**

En la actualidad las maquinarias que se mantiene para la extracción de la fibra de abacá son muy obsoletas, se a tenido casos de accidentes por el descuido al utilizar la máquina.

En el mercado se desarrolló esta máquina la cual es mucho tiene muchos más beneficios los cuales las vamos a mencionar.

- La máquina es de fácil utilización con lo cual el operador no requiere experiencia.
- Vamos a obtener una fibra más limpia
- Un desfibrado más eficiente, es decir vamos a tener un proceso más rápido
- El operario va a tener una alta seguridad para evitar en lo posible los accidentes
- Es portátil, es decir la podemos trasladar y es de fácil instalación ya que solo requerimos energía para la utilización.



*Gráfico 13 Extracción de Fibra*



*Gráfico 14 Maquinaria de extracción de fibra*

Los costos que vamos a manejar para la fabricación de nuestra máquina es:

**NATURAL PAPER**

**\$1500.00**

- COSTO MATERIA PRIMA \$100.00
- ELEMENTOS MECANICOS \$800
- Construcción y montaje \$500.00
- Transporte \$100.00

The infographic features a cartoon character on the left wearing a yellow jacket, white pants, and a black hat, talking on a mobile phone and carrying a black briefcase. On the right, there is a photograph of a large industrial machine, likely a paper mill component. The background is a light blue grid with some paper roll illustrations.

*Gráfico 15 Maquinaria de Autor*

Para poder automatizar nuestro producto lo que vamos a realizar es importar una máquina con la cual vamos a realizar la de manera más rápida nuestro producto y dejar de realizar hojas de manera artesanal.



*Gráfico 16 Maquina de Fabricación de papel*

## Modelo Canvas

<p><b>SOCIOS CLAVE</b></p> <p>Productores Abacá          Empresa que va fabricar la máquina para la automatización del proceso del papel.</p>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <p>Ofertando productos biodegradables que sean amigables con el medio ambiente</p> <p><b>RECURSOS CLAVE</b></p> <p>Capital          Tecnología          Instalaciones</p>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <p>Papel inteligente          Adquirir papel reciclado          Elaboración de papel a partir de la fibra de Abacá y sin la utilización de fibras maderables          Tipo de papel artesanal en base Abacá evita la continua tala de árboles que esta afectando el medio ambiente</p>	<p><b>RELACIONES CON CLIENTES</b></p> <p>Ofertar valores bajos para clientes que compren al por mayor          Variedad de colores</p> <p><b>CANALES</b></p> <p>Plataforma Web          Medios físicos ya que tendríamos un local para poder dar a conocer nuestro producto final</p>	<p><b>SEGMENTOS DE CLIENTE</b></p> <p>Nuestro producto esta enfocado en empresas o personas que requieran productos reciclados y contribuyan a la sostenibilidad a través de la elaboración de papel con materia prima menos costosa y mas amigable con el medio ambiente</p>
<p><b>ESTRUCTURAS DE COSTES</b></p> <p>Pago a productores de Abacá          Transporte          Pago a colaboradores y prestaciones          Químicos para la elaboración del papel</p>		<p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p> <p>Venta de papel reciclado y derivados del Acabá</p>		

## Propuesta de valor

Recicla y obtén beneficios a cambio

Nuestro producto se va a dar a conocer a través de medio digital, se va a crear una página web para dar a conocer nuestro producto.

El objetivo es el reciclaje de papel a cambio de beneficios para el usuario final, se trata de una APP que se va a desarrollar con la cual nuestra empresa o persona se va a registrar para poder generar un usuario, en esta aplicación se va a generar un “recidolar” por cada kilo de papel o cartón reciclado que van a seguir acumulando para poder canjear por nuestras resmas de papel reciclado.

CARTON	0,11
PAPEL BLANCO	0,18

## Presentación de PMV (Producto Mínimo Viable)

Nuestros productos están basados considerando varios puntos:

- Pagar precio justo por la fibra de Abacá
- Dar capacitaciones en la utilización de las maquinas que se van a renovar lo cual a minimizar los accidentes que se pueden presentar en el proceso



*Gráfico 18 Producto Final*

### **PVM Comercial – Modelo de Monetización**

Es importante descubrir las prioridades de nuestro mercado meta para saber dónde tenemos que invertir nuestros recursos más valiosos. Si nuestros clientes priorizan la relación entre la calidad y precio, nuestro enfoque es correcto pues debemos ofrecer un buen producto más accesible y con mayores opciones de aceptación para su comercialización, en este caso nuestro modelo de monetización sería la publicidad en base a lo innovador que resulta el uso de este nuevo recurso y la accesibilidad al mismo ya que optimizaría recurso de las empresas que lo usen, va combinado con un modelo de B2B ya que centraremos nuestros esfuerzos en construir relaciones con compañías que puedan utilizar nuestros productos para poder implementarlos en sus actividades con un alto índice de calidad y satisfacción, y así mismo dinamizar la implementación de este recurso en nuevas opciones para ir desarrollando productos en base a nuestro producto inicial como lo es la fibra de Abacá.

## **Plan de Marketing**

Durante los primeros pasos de nuestra empresa queremos poder desarrollar un plan de marketing en el cual podemos enlazarnos por diferentes puntos como una forma de estrategia por medio de canales digitales establecer varios esfuerzos en realizar promociones por medio de redes sociales y poder llegar a nuestros principales clientes.

Para nuestro proyecto estableceremos diferentes canales de distribución de la misión y visión de la empresa en la cual queremos establecer nuestro mensaje por otro lado también queremos usar métodos tradicionales como lo serian cortes comerciales por medios televisivos.

Y poder desarrollar una página web en la cual cualquier persona pueda tener plena vista de nuestra empresa nuestro compromiso social y nuestro producto.

Fuera de tener información importante sobre nuestras campañas de reciclaje y los descuentos especiales por ser parte de nuestra comunidad social.

## **Establecimiento de objetivos**

Poder obtener un crecimiento con nuestro modelo de negocio de nuestra empresa ofreciendo un producto de muy buena calidad con soluciones tecnológicas innovadoras que tengan riesgo 0 y así poder resolver necesidades a nuestros clientes principales y que nos tengan como primera opción al momento de adquirir papel.

## Criterio de Marketing

Según Jerome McCarthy (1987), un criterio de marketing es una *“el marketing es la realización de aquellas actividades que tienen por objeto cumplir las metas de una organización, al anticiparse a los requerimientos del consumidor o cliente y al encauzar un flujo de mercancías aptas a las necesidades y los servicios que el productor presta al consumidor o cliente”*

## Estrategia de precios

Realizando un estudio a nivel nacional de los precios de nuestros competidores hemos podido determinar que nuestro precio es totalmente competitivo para el mercado al cual queremos establecernos. Según los estudios nuestro precio mantendrá el mismo precio a menos que los cambios del país tomando en cuenta la inflación de cada año, sin embargo, mantendremos el producto con los mismos principios que son mantener una buena calidad para el cliente.

También queremos establecernos en distribuidores cercanos poder tomar la iniciativa de brindar un descuento especial por tenernos como proveedores directos.

## Estrategia de Ventas

Nuestro objetivo es incrementar alrededor de un 8% en nuestras ventas de forma anual lo que indica que queremos establecer un crecimiento del 0,66% mensual.

Buscaremos incrementar nuestros clientes entregando un producto de calidad e innovador buscaremos que nuestra demanda aumente buscando clientes y ofreciéndoles precios reducidos a partir de los primeros meses de nuestra empresa.

### **Estrategia de distribución**

Es poder evitar cualquier cancelación por parte de aliados directos o de nuestros clientes dentro de empresas corporativas para poder llegar a nuestros clientes finales nuestro producto alrededor del primer semestre del funcionamiento de la empresa.

### **Estrategia de promociones**

Como ya hemos indicado en nuestra investigación, los canales digitales como las redes sociales serán nuestro pilar dentro de nuestra estrategia publicitaria y crear una página oficial de la empresa en la cual pueden tener enfoque mucho más amplio nuestra misión y visión.

En dicha página web colocaremos banners especiales y los mensajes de la empresa los que queremos dar a conocer para poder llegar a captar clientes en conjunto con las características de nuestro producto y con la responsabilidad social y nuestro aporte al mismo eso de poder a llegar a mantener una imagen consolidada en el cual estará nuestra imagen como marca.

## **Aplicación de Marketing Mix Promocional**

### **Producto/Servicio**

En la actualidad, la industria de fibra de abacá no es tan explotado para lo cual no se ha visto tan demandada debido a que solo se realiza en diferentes locaciones del país en nuestro país existen pocas empresas en las cuales se dedican a la producción y fabricación de abacá.

Lo que buscamos es que nuestra empresa sea una más de las pocas empresas que se dedican a este mercado ofreciendo un valor agregado para poder abarcar mucho más en el mercado y ser una de las primeras empresas que buscan automatizar el proceso de extracción de fibra minorando la mano de obra y el impacto al medio ambiente.

### **Precio/Políticas de Precio**

El importe económico representa la inversión que están dispuesto a ofrecer para adquirir un producto y naciente mismo sea listo para satisfacer sus necesidades. La obtención del papel de abacá tiene un proceso muy complejo para su elaboración por lo podemos cometer ninguna omisión durante la fabricación y con esto a nuestro mercado dirigido a algunos nichos de mercado, por ese motivo es necesario que todos los socios comerciales vinculantes prorraten correctamente los precios.

### **Plaza/Canales de Distribución**

La plaza se compone de ventas, movimientos, relaciones y actividades utilizadas en el proyecto, es decir, engloba todos los esfuerzos que realiza la empresa para que el producto llegue al usuario final.

La comercialización de la fibra de abacá tanto como el producto del empaste de papel de abacá se comercializará de forma en mercados locales e internacionales la fibra de abacá se pueden usar para poder exportarlo a países en el cual mercado internacional tenga demanda enfocándonos en el producto de empaques de papel corrugado en el mercado nacional llegando a primero en mayoristas o bien también en minoristas.

Nuestra venta está orientada en grades empresas que puedan darle uso al producto a un precio competitivo ofreciendo descuentos y también en tiendas pequeñas o empresas grandes que nos permiten distribuir el producto a nuestros clientes finales.

### **Promoción**

La promoción y nuestra campaña publicitaria del producto se realizan a través de diferentes materiales como en este caso: publicidad, página web y medios digitales para captar clientes potenciales

El primero objetivo durante la promoción es poder captar la curiosidad con nuestro producto esto ayudara a impulsar que sean motivados a adquirir el producto, es decir, la presentación externa debe ser visualmente lo más llamativo posible y que permita crear una diferenciación ante nuestros competidores con una imagen mucho más sólida.

### **Marketing Internacionalización**

La internacionalización es una estrategia comercial por la optan una gran cantidad de empresas en la cual buscan poder llegar a nuevos mercados y localidades, pero existen varias formas de asumirlas es lo que se conoce como estrategia de internacionalización.

En este caso buscamos internacionalizar nuestro producto en uno varios países en el extranjero en este caso nuestro mercado objetivo sería llegar al mercado de estados unidos.

Estrategia será venta directa o indirecta teniendo en cuenta que no es necesario salir fuera de las fronteras para operar en un mercado regional o global.

Nuestro objetivo es buscar una alianza estrategia con una empresa dedicada a la exportación de flores cuyo objetivo es proveerles del papel corrugado en base a la fibra de abacá para que sea usado para envolver las flores que lleguen a ser exportados por dicha empresa.

Alianza estrategia con “EXPOFLORES” es considerada una empresa ecuatoriana que funciona como la asociación nacional de productores y exportadores de flores del Ecuador, Expo flores, fue fundada en 1984 con el objetivo de consolidar y apoyar al sector floricultor en el país.

Durante el año 2022 expo flores tuvo una participación dentro de la participación de exportaciones no petroleras del 4,5% la cual da un total de \$710.000,00 durante el periodo del 2022.

Los productos que desembocan esta exportación son los siguientes.

Estados Unidos teniendo el cual tiene una participación la cual es del 39% exportando un total de 41.921 toneladas anuales.

Nuestro objetivo como empresa es poder crear una alianza estratégica en el cual podemos crear una estrategia en la cual la empresa pueda darle uso de nuestro producto para poder realizar las exportaciones de flores en conjunto a nuestro papel corrugado de fibra de abacá.

Parte de los objetivos en la asociación es poder obtener un reconocimiento por la empresa en el cual nos de beneficio dentro de su landing page por ser proveedor directo de material para la elaboración de los arreglos de las flores.

## Beneficios de asociarse

- ❖ Incremento del volumen de oferta exportable
- ❖ Descuento por volumen de compra de insumo, servicios.
- ❖ Mejora las actividades productivas, técnicas y de gestión.
- ❖ Mejora la autoestima empoderamiento y desarrollo empresarial.
- ❖ Fomenta una imagen estable de la empresa para asociaciones.
- ❖ Mayor acceso a nuevas tecnologías, información y apalancamiento financiero.

Con esto queremos dar reconocimiento a la importancia de establecer estrategias que recaen en alianzas de los mercados internacionales, negociaciones y procesos de exportación con lo que buscamos es que “EXPOFLORES” pueda guiar y capacitar en el posicionamiento del producto, la plaza que se va a manejar es el mercado de Estados Unidos cuyo objetivo principal sea el desarrollo económico, aprovechando la presencia de EXPOFLORES en mercados internacionales.

## **Procesos**

Para la obtención de la fibra de abacá vamos a seguir una serie de pasos los cuales lo vamos a detallar



*Gráfico 19 Proceso de producción de fibra de abacá*

### **Deshoje**

Para empezar este proceso lo primero que vamos a hacer es el deshoje de los tallos, se realiza de manera artesanal y como herramienta vamos a utilizar una cuchilla.

### **Corte del Tallo**

Vamos a realizar el corte de los tallos hacia afuera, debemos tomar en cuenta que vamos a dejar un espacio de 10 cm del suelo para que nuestra fibra no se pudra.

### **Tuxeado y Transporte de Tuxies**

Vamos a separar las vainas las cuales conforman el tallo en tiras cuyo nombre es tuxies, el diámetro va a ser de 5 a 8 cm y su longitud va a depender de que tamaño tenga el tallo.

Vamos a agrupar en algunos grupos los cuales se denominan tongos para después ser transportado a nuestra maquina desfibadora

## **Desfibrado**

En este paso vamos a utilizar una máquina, por lo general la máquina que se utiliza es una conformada por un rodillo y mantienen un sistema de embragues y unas cuchillas con la cual se va a retirar el material no fibroso, una parte es colocada en el rodillo y la otra parte en el cuchillo para la fibra se pueda desprender, es importante no dejar pasar más de 12 horas después del corte del tallo para que nuestra fibra no se decolore.

## **Secado de Fibra**

Este proceso se realiza al aire libre en unos tendales, para que la fibra esta seca va a depender de nuestra condición climática, las fibras que no cumplan con las especificaciones que se requieren se van a realizar un corte en las puntas para luego clasificarlas por su color.

## **Clasificación**

Para clasificar vamos a hacerlo por el color de la fibra, el más usado es de color claro ya que es de mejor calidad.

## **Prensado**

Después de realizar clasificar vamos a llevar la fibra a una prensadora la tiene la función de compactar cualquier tipo de fibra.

## **Empaque**

Con cuerdas elaboradas con abacá vamos a enrollar cada paca para luego ser empacada.



Gráfico 20 Empaque

Mapa de Procesos

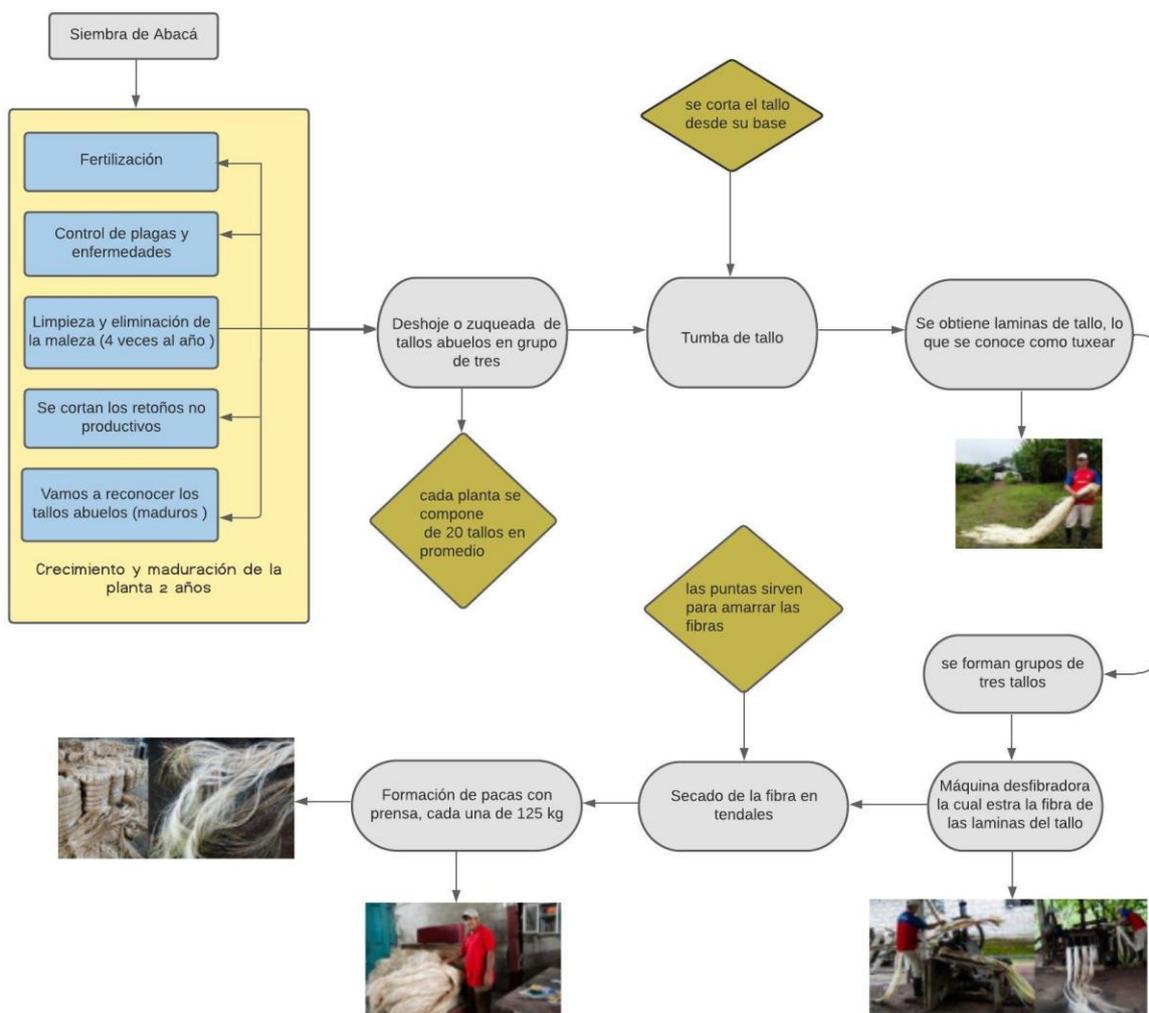


Gráfico 21 Mapa de Procesos

## **Diseño Organizacional**

Enfatiza (Hitt, 2006) la importancia en que *“El diseño en una organización puede ser una de las actividades más complejas que puede existir en la administración. La importancia que va tener su función en la competitividad de la organización va garantiza que los administradores que corresponda al diseño organizacional y sean hábiles en él, tendrán mayores oportunidades de crecimiento en su organización”*.

Tomando en cuenta este concepto, tenemos que diseñar una estrategia para que nuestra empresa pueda crecer y tenga pilares bien definidos para que se siga posicionando en el mercado, vamos a diseñar tomando en cuenta estos puntos

- Que podamos monitorear constantemente el mercado para poder anticiparnos a los cambios que se puedan dar.
- Exista una correcta comunicación entre áreas para que exista un trabajo en sinergia.
- Tener una correcta información para poder saber el desempeño de cada miembro de nuestra empresa
- Tener metas claras y fomentar el cumplimiento de estas.

## **Nombre de la Compañía**

Nuestra empresa tendrá como nombre de Natural Paper S.A que estará representado por el motivo principal de la compañía el cual es crear un papel natural hemos escogido este nombre por todo lo que queremos representar dentro de la compañía.

## Logotipo



*Gráfico 1 Logotipo*

## Misión

Elaborar y comercializar hojas a base de fibra de abacá, para contribuir el impacto con el medio ambiente, realizando nuevos procesos innovadores y de calidad con el personal calificado, con la mejor tecnología.

## Visión

Ser reconocido a nivel nacional como una de la empresa que promueven el reciclaje y como productora de hojas de papel reciclado, siendo líderes en el mercado, teniendo un excelente equipo de trabajo con un crecimiento constante.

## **Valores Organizacionales**

Nuestros valores organizacionales son lo nos que hacen diferente y una mejora empresa: nuestra empresa estará bajo valores relacionado a la ética y a la superación, que permiten que cualquiera persona con valores comunes puedan encontrar una oportunidad de trabajo

- Honestidad
- Trabajo en equipo
- Respeto
- Servicio
- Responsabilidad
- Calidad

## **Responsabilidad Social**

La responsabilidad social, se va a definir como lo que contribuimos de manera activa y de manera voluntaria para poder tener una mejoría en el ámbito social, ámbito económico y ámbito ambiental que van a tener las empresas, esto lo realizan con el objetivo tener una mejor situación de competitividad, de valorativa y de tener un valor añadido para la empresa.

En este caso nuestro compromiso con la sociedad es poder contribuir con el desarrollo de la parte económica y sostenible a través de la innovación de nuevos procesos con nuevas tecnologías por medio de la capacitación especializada para una función social responsable

que involucre tanto a los trabajadores dentro de la organización entorno a su ambiente laboral de esta manera poder contribuir al desarrollo armónico de una comunidad y finalmente del país.

## Estructurar Organizacional

Estableciendo este organigrama nos permitirá ver el rol que cumplirá cada socio de nuestra empresa.



Gráfico 2 Estructura Organizacional

## Determinación de Costos

### Inversión en Activo Fijo

En nuestro proyecto tendremos que adquirir un terreno en el cual podamos distribuir en 2 áreas el área 1 enfocada en el proceso de producción y el área 2 todo el proceso administrativo.

CONSTRUCCION			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	US TOTAL
Terreno	1	\$ 25.000	\$ 25.000

*Tabla 1 Construcción*

### Maquinaria

Para el proyecto necesitaremos maquinaria y equipo para la operación del proceso de fibra de abacá todo el material mencionado en la tabla es necesario para realizar nuestro producto.

MAQUINARIA			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	US TOTAL
MAQUINA PROCESADORA DE FIBRA PARA EL PAPEL DE ABACA	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
MAQUINA PROCESADORA DE FIBRA DE ABACA	2	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00
BALANZA	1	560,00	\$ 560,00
TOTAL			\$ 18.560,00

*Tabla 2 Maquinaria*

### Equipo de oficina

Para las actividades que tengamos dentro del área administrativa es necesario contar con equipo acorde al mismo. Los equipos necesarios serán.

EQUIPO DE OFICINA			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	US TOTAL
TELEFONO	1	\$ 50,00	\$ 50,00
COMPUTADORA	4	\$ 350,00	\$ 1.400,00
IMPRESORA	1	130,00	\$ 130,00
TOTAL			\$ 1.580,00

*Tabla 3 Equipo de Oficina*

MOBILIARIO			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	US TOTAL
MESAS	10	55,00	550,00
SILLAS	4	27,87	111,48
CAJONERAS	5	70,00	350,00
ESTACION DE TRABAJO	3	165,00	495,00
SILLAS DE OFICINA	4	31,00	124,00
ESTANTERIA PARA CAJAS	5	110,00	550,00
TOTAL			2.180,48

*Tabla 4 Mobiliario*

## Vehículo

Contaremos con un vehículo para que parte del departamento de distribución.

VEHICULO			
CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	US TOTAL
VEHICULO TRANSPORTE	1	\$ 12.000	\$ 12.000
TOTAL			12.000,00

*Tabla 5 Vehículo*

## Inversiones Diferidas

Estos son los gastos que incurren la empresa previa a su funcionamiento como seria para la constitución de la empresa costos de conformación o los mismos gastos para el desarrollo de proyecto.

<b>GASTOS DIFERIDOS</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>US TOTAL</b>
Estudios, proyectos y gastos de organizacion	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Capacitacion del Personal	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Constitucion de la empresa	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
TOTAL			\$ 3.000,00

*Tabla 6 Gastos Diferidos*

## **Inversión Total**

Nuestro resumen de todo lo que requerimos para nuestra empresa de actividades de comercialización de fibra de abacá.

<b>CONCEPTO</b>	<b>US TOTAL</b>
CONSTRUCCIONES	\$ 25.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPOS	\$ 18.560,00
VEHÍCULOS	\$ 12.000,00
MOBILIARIO	\$ 2.180,48
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 50,00
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 1.530,00
CARGOS DIFERIDOS	\$ 3.000,00
TOTAL	\$ 62.320,48

*Tabla 7 Inversión Total*

## **Inversión de Materias Primas**

Por este lado la inversión en materias primas se lo ha planificado por medio en definir el costo unitario de cada unidad y el costo total de cada ingrediente necesario.

COSTO DE MATERIA PRIMA				
Descripción / Concepto	Unidades de compra	Valor Unitario	Consumo Fabricación par de Zapatos	USD\$/ Resma de Papel
Fibra de abaca	Quintal	\$ 100,00	0,015	\$ 1,50
Goma Blanca	Lt	\$ 1,50	0,25	\$ 0,38
Agua	Lt	\$ 0,00	0,15	\$ 0,000015
Tinta	Lt	\$ 1,00	0,25	\$ 0,25
Carton para Resma	Kg	\$ 0,80	0,1	\$ 0,08
Paquete de Envoltura	unidades	\$ 0,20	0,15	\$ 0,03

Costo Unitario	\$ 2,24
----------------	---------

Tabla 8 Materia Prima

## Gastos Administrativos

Gastos que incurren de una empresa solida en el cual consta sueldos de los empleados tanto administrativos como operación.

CARGO	SUELDO AÑO 1
Jefe de Operaciones	\$ 6.000,00
Asistente de Operaciones	\$ 5.400,00
Asistente de Operaciones	\$ 5.400,00
Gerente General	\$ 7.200,00
Logisitca y Ventas	\$ 6.600,00
Contabilidad y Finanzas	\$ 6.600,00
TOTAL	\$ 37.200,00

Tabla 9 Gastos Administrativos

## Gastos Servicios Básicos

Año	Servicios Basicos		
	1	2	3
Agua	\$ 600,00	\$ 617,94	\$ 636,42
Luz	\$ 540,00	\$ 556,15	\$ 572,77
Internet y Telefono	\$ 420,00	\$ 432,56	\$ 445,49
Gas	\$ 1.440,00	\$ 1.483,06	\$ 1.527,40
Total	\$ 3.000,00	\$ 3.089,70	\$ 3.182,08

Tabla 10 Servicios Básicos

## Suministros de Oficina

Suministros de Oficina				
Concepto	Cantidad	US Unitario	US Mensual	US Anual
Boligrafos	5	0,25	1,25	15
Agendas	5	1,3	6,5	78
Cintas Adhesivas	2	0,6	1,2	14,4
Archivador memorando	2	2,5	5	60
Lapiz	5	0,27	1,35	16,2
Calculadora	2	5	10	120
Engrapadora	2	4,5	9	108
Perforadora	2	3,5	7	84
Tintas	5	12	60	720
<b>TOTAL</b>			\$ 101,30	\$ 1.215,60

Tabla 11 Suministros de Oficina

### Depreciación y amortización

La depreciación es la reducción que sufre un bien o un activo fijo por el uso o el paso del tiempo.

DESCRIPCIÓN	Valor del Bien	VIDA ÚTIL	%	MOTO ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	18.560,00	10	10%	1.856,00
EQUIPOS DE OFICINA	50,00	10	10%	5,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.530,00	3	33%	504,90
MOBILIARIO	2.180,48	10	10%	218,05
Vehiculo	12.000,00	5	10%	1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>34.320,48</b>			<b>3.783,95</b>

Tabla 12 Depreciaciones

En nuestra empresa los gastos que se hicieron diferidos serán amortizados debido que será un complicado cubrir todos estos gastos recién iniciando la empresa.

DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN	VIDA ÚTIL	MOTO ANUAL
Proyectos	1.000,00	5	200,00
Costitucion de empresa	1.500,00	5	300,00
CAPACITACIÓN PERSONAL	500,00	5	100,00
		<b>TOTAL</b>	<b>600,00</b>

Tabla 13 Amortización

## Gastos de publicidad

En cuanto nuestra inversión en promoción y publicidad estarán distribuidos por las campañas que realizaremos como seria la investigación de mercado y el desarrollo de una aplicación y pagina web.

PUBLICIDAD			
INVERSION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	US TOTAL
Investigación de Mercado	1	250	250
Publicación en redes sociales	3	100	300
Creación de Sitio Web y App	1	100	100
TOTAL		\$ 450,00	\$ 650,00

Tabla 14 Publicidad

## Costos Totales Operación y Mantenimiento

COSTOS OPERACIONALES Y MANTENIMIENTO			
CONCEPTO	US MENSUAL	US ANNUAL	% TOTAL
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 3.100,00	\$ 37.200,00	22%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.330,86	\$ 15.970,27	9%
MATERIA PRIMA E INSUMOS	\$ 8.940,06	\$ 107.280,72	63%
SERVICIOS BASICOS	\$ 250,00	\$ 3.000,00	2%
COMBUSTIBLE	\$ 51,00	\$ 612,00	0%
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 101,30	\$ 1.215,60	1%
DEPRECIACION	\$ 315,33	\$ 3.783,95	2%
AMORTIZACION	\$ 50,00	\$ 600,00	0%
PUBLICIDAD	\$ 54,17	\$ 650,00	0%
TOTAL	\$ 14.192,71	\$ 170.312,53	100%

Tabla 15 Costos Totales

## Costos Fijos y variables

COSTOS FIJOS	PROYECCION DE EGRESOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 37.200,00	\$ 37.200,00	\$ 37.200,00	\$ 37.200,00	\$ 37.200,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ 15.970,27	\$ 15.970,27	\$ 15.970,27	\$ 15.970,27	\$ 15.970,27
DEPRECIACION	\$ 3.783,95	\$ 3.783,95	\$ 3.783,95	\$ 3.783,95	\$ 3.783,95
AMORTIZACION	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 57.554,21</b>	<b>\$ 57.554,21</b>	<b>\$ 57.554,21</b>	<b>\$ 57.554,21</b>	<b>\$ 57.554,21</b>
<b>COSTOS VARIABLE</b>					
MATERIA PRIMA E INSUMOS	\$ 107.280,72	\$ 110.499,14	\$ 113.814,12	\$ 117.228,54	\$ 120.745,40
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 1.215,60	\$ 1.252,07	\$ 1.289,63	\$ 1.328,32	\$ 1.368,17
SERVICIOS BASICOS	\$ 3.000,00	\$ 3.045,00	\$ 3.090,68	\$ 3.137,04	\$ 3.184,09
COMBUSTIBLE	\$ 612,00	\$ 642,60	\$ 674,73	\$ 708,47	\$ 743,89
PUBLICIDAD	\$ 650,00	\$ 663,00	\$ 676,26	\$ 689,79	\$ 703,58
<b>TOTAL COSTOS VARIABLE</b>	<b>\$ 112.758,32</b>	<b>\$ 116.101,81</b>	<b>\$ 119.545,41</b>	<b>\$ 123.092,15</b>	<b>\$ 126.745,13</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 170.312,53</b>	<b>\$ 173.656,02</b>	<b>\$ 177.099,63</b>	<b>\$ 180.646,36</b>	<b>\$ 184.299,34</b>

Tabla 16 Costos Fijos

## Punto de Equilibrio

Es una herramienta que nos ayuda a evaluar y establecer los ingresos que requerimos para la empresa no experimente perdidas ni ganancias.

Datos.

Costo Variable Unitario	\$ 2,49
Costos Fijos	\$ 112.758,32
Precio de Venta	\$ 3,98

Tabla 17 Datos

$$Pe \text{ en } U = \frac{112.758,32}{3,98 - 2,49}$$

$$Pe \text{ en } U = 75.676,72$$

## Balance de Resultados

BALANCE DE RESULTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 207.616,09	\$ 227.241,57	\$ 231.365,84	\$ 235.247,41	\$ 239.194,11
Costo de Produccion	\$ 116.327,61	\$ 127.323,80	\$ 129.634,63	\$ 131.809,48	\$ 134.020,82
UTILIDAD BRUTA	\$ 91.288,48	\$ 99.917,78	\$ 101.731,21	\$ 103.437,93	\$ 105.173,29
Gastos Operativos	\$ 42.027,60	\$ 42.139,67	\$ 42.255,04	\$ 42.373,82	\$ 42.496,15
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 49.260,88	\$ 57.778,11	\$ 59.476,17	\$ 61.064,11	\$ 62.677,14
Gastos Financieros	\$ 20.354,21	\$ 20.354,21	\$ 20.354,21	\$ 20.354,21	\$ 20.354,21
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION DE TRABAJADORES					
	\$ 28.906,67	\$ 37.423,89	\$ 39.121,96	\$ 40.709,90	\$ 42.322,93
15% Participacion Trabajadores	\$ 4.336,00	\$ 5.613,58	\$ 5.868,29	\$ 6.106,48	\$ 6.348,44
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 24.570,67	\$ 31.810,31	\$ 33.253,67	\$ 34.603,41	\$ 35.974,49
22% Impuesto a la Renta	\$ 5.405,55	\$ 6.998,27	\$ 7.315,81	\$ 7.612,75	\$ 7.914,39
UTILIDAD NETA	\$ 19.165,12	\$ 24.812,04	\$ 25.937,86	\$ 26.990,66	\$ 28.060,10

Tabla 18 Balance de Resultados

## Flujo de Caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Total	62.320,48					
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>						
<b>Ingresos Operacionales</b>		207.616,09	227.241,57	231.365,84	235.247,41	239.194,11
<b>Costos de Producción</b>		116.327,61	127.323,80	129.634,63	131.809,48	134.020,82
<b>Utilidad Neta</b>		91.288,48	99.917,78	101.731,21	103.437,93	105.173,29
(+) Gastos depreciación		3.783,95	3.783,95	3.783,95	3.783,95	3.783,95
(+) Gastos Amortización		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
(+) Capital Prestado	44.320,48					
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>						
(-) Pago préstamo		15.970,27	15.970,27	15.970,27	15.970,27	15.970,27
<b>INVERSIONES:</b>						
(-) Activos Fijos	59.320,48					
(-) Gastos Diferidos	3.000,00					
(-) capital de trabajo	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00	37.200,00
(+) Recuperación Capital de Trabajo						
<b>FLUJO DE CAJA INICIAL</b>		37.200,00	33.734,27	42.363,56	44.176,99	45.883,72
<b>FLUJO DE CAJA FINAL</b>	(99.520,48)	33.734,27	42.363,56	44.176,99	45.883,72	47.619,08

Tabla 19 Flujo de Caja

## Conclusiones

- Nuestro modelo de negocio para la producción y comercialización de papel de Abacá por parte de Natural Paper S.A. es totalmente favorable después de analizar la parte comercial y el área financiera. Aunque nuestras inversiones sean altas, estamos respaldados por el sector económico y manufacturero del Ecuador.
- Mediante nuestro modelo de negocios logramos identificar que todo el giro de negocio relacionado el mercado que Natural Paper va establecerse entre las cuales evaluamos los factores tanto económicos como la oferta y demanda de nuestro producto: así como los principales competidores hemos encontrado grandes oportunidades de entrada para el mercado.
- Para tener una comprensión mucho más amplia de nuestro mercado objetivo, realizamos una investigación en la que nuestra fuente principal fue la herramienta de encuesta; El que cubriría la demanda de nuestro producto y las necesidades que cubriríamos, además de la responsabilidad social en la que estamos trabajando, como mostrar nuestras competencias centrales en el mercado y dar la oportunidad de ver que nuestro producto tiene grandes oportunidades para el sector del papel.
- Realizamos una propuesta de marketing para nuestro producto de papel natural, para posicionarnos como una de las primeras marcas en la compra de papel, crear una

imagen sensible con el consumidor, ofrecemos diferentes ideas y objetivos, los principales incluyen la promoción del producto, la preservación de la calidad y control adecuado, haciendo que el producto sea asequible para el usuario final.

### **Recomendaciones**

- Se recomienda la evaluación continua de las preferencias que mantiene los consumidores para comercializarles productos innovadores y que la empresa este al tanto de las tendencias del mercado.
- Durante los primeros años de creación, se recomienda desarrollar una campaña activa sobre nuestra empresa, uno de los medios que se sugiere para dar a conocer nuestros productos en las redes sociales y algunos medios masivos; de igual manera debemos participar en ferias locales para dar a conocer nuestra marca y empresa.
- Sería conveniente realizar investigación para diversificar nuestro catálogo de producto para poder darle el uso de fibra a nuestros productos finales para el consumidor que no esté limitado para el sector papelerero sino también para diferentes sectores como el textil, automovilístico.

## Bibliografía

- (2023). Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/>
- (2023). Obtenido de <https://www.agricultura.gob.ec/>
- (2023). Obtenido de <https://www.fedexpor.com/>
- (2023). Obtenido de <https://expoflores.com/>
- (2023). Obtenido de <https://www.fao.org/natural-fibres-2009/about/15-natural-fibres/es/>
- (2023). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/>
- (2023). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/comex/>
- Barreno, L. (2005). *Manual de Formulación y evaluación de proyectos*. Quito: Primera Edición.
- Digital, C. (21 de Mayo de 2021). *Criterio Digital* . Obtenido de <https://criteriosdigital.com/datos/deptoeconomicoycomercio/exportacion-abaca-ingreso-economia-ecuador/>
- Espinoza, M. (14 de Febrero de 2016). *Revista Lideres*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-santodomingo-abaca-exportaciones.html>
- Meneses, E. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Quito - Ecuador: Qualityprint Cia. Ltda.
- Sansom, E. (23 de Abril de 2021). *RFI Americas*. Obtenido de <https://www.rfi.fr/es/am%C3%A9ricas/20210423-ecuador-empresa-de-fibra-de-abac%C3%A1-condenada-por-esclavitud-moderna>